



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE ECONOMÍA

**Incidencia de los controles cambiarios en la competitividad de
los países del Mercosur para el principal producto de
exportación no petrolera en el período 2003-2013; Caso
Venezuela y Argentina.**

Tutora: Econ. Litsay Guerrero A.

Autores:

Cerrada Yépez, Juan Carlos José

De Viana Contreras, Daniel Alejandro

Caracas, octubre 2014

Dedicatoria

Principalmente a mis padres: Belky Yépez y Juan Carlos Cerrada.

A mi hermano, Carlos Julio Cerrada.

A mi abuela, María Goncalves.

Agradecimientos

Nuevamente a mis padres porque siempre estuvieron apoyándome en todas las situaciones a lo largo de la carrera.

Particular e inmenso agradecimiento a nuestra tutora, Econ. Litsay Guerrero por haber dispuesto de su tiempo para apoyarnos en la culminación del Trabajo de Grado. Mil gracias por la paciencia mostrada.

Por último pero con un gran valor sentimental a Daniel De Viana, Jorge Coss, Carlos Abreu, Margarette Harraka y Yeriffer Vasquez.

Juan Carlos José Cerrada Yépez

Dedicatoria

Este trabajo está dedicado a todos mis familiares, profesores y compañeros quienes participaron en mi proceso de formación académica, en especial a quienes contribuyeron con la realización de esta investigación.

Agradecimientos

En primer lugar a mi madre Nancy Contreras, por su apoyo incondicional durante el transcurso de la carrera y todos mis proyectos. A mi padre José de Viana cuyas enseñanzas y ejemplo representan una guía para mí académica y profesionalmente.

Especial agradecimiento a nuestra tutora, Econ. Litsay Guerrero por su gran ayuda, amabilidad e paciencia durante la realización de este trabajo. Su aporte ha sido verdaderamente invaluable para la realización de este trabajo. Es un gran honor haber realizado la primera tesis de grado tutorada por su persona.

A Anna Verlezza por motivarme a seguir adelante y alegrarme en los momentos más difíciles.

A mis compañeros Juan Cerrada, Carlos Abreu, Margarette Harraka y Yeriffer Vasquez con quienes compartí durante gran parte de la carrera y me ayudaron a superar numerosos obstáculos.

A todos los profesores y compañeros que contribuyeron con la realización de este trabajo y que formaron parte en mi proceso de formación.

Daniel A. de Viana Contreras

Tabla de Contenido

Contenido

Introducción	8
Objetivos	15
Objetivo General.....	15
Objetivos Específicos	15
Hipótesis	16
Marco Teórico	16
Antecedentes Históricos	16
Integración Económica.....	16
Comercio Internacional	22
Competitividad.....	24
Control de Cambio	27
Marco Metodológico	33
Limitaciones	39
Capítulo I	41
República de Argentina.....	51
República Federativa del Brasil.	52
República del Paraguay.....	53
República Oriental del Uruguay.	54
República Bolivariana de Venezuela.....	55
Capítulo II	58
Control de Cambio y Competitividad.....	58
Resultados del Comercio Internacional en el Mercosur.	59
Innovación	62
Instituciones.....	66
Capítulo III	68
Capítulo IV	103
Capítulo V	118

Ventajas Competitivas para la Producción de Productos Férricos Obtenidos por Reducción Directa en Venezuela.....	120
Ventajas Competitivas para la Producción de Minerales de Hierro y sus Concentrados sin Aglomerar en Brasil.....	123
Ventajas Competitivas para la Producción de Tortas y Demás Residuos de la Extracción del Aceite de Soja en Argentina.	127
Resultados del Comercio de Habas de Soja desde Paraguay y Uruguay	129
Capítulo VI	131
Conclusiones.....	134
Recomendaciones.....	137
Bibliografía	148

Introducción

Los países de América Latina y el Caribe han mostrado un creciente interés en los esfuerzos de integración regional como una de las herramientas para el crecimiento y el desarrollo de la región; al mismo tiempo que cada país implementa diferentes medidas económicas y sociales que inciden en la producción, el consumo, el empleo, entre otras variables.

En el caso de América Latina y el Caribe el interés por la integración se ha visto reflejado en la creación de organismos de cooperación regional como la Comunidad Andina de Naciones, CAN (1969); la Comunidad del Caribe (Caribbean Community), CARICOM (1973), sucesora de la Asociación Caribeña de Libre Cambio; Mercado Común del Sur, MERCOSUR (1991); Unión de Naciones Suramericanas, UNASUR (2008); Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños, CELAC (2010). De igual forma se han creado uniones comerciales y arancelarias como la Alianza del Pacífico (2011), entre otros.

La colaboración y los esfuerzos de integración entre los Estados, se manifiesta entre los distintos organismos supranacionales; tal es el caso del Acuerdo de Complementariedad Económica suscrito en el año 2004 entre la Comunidad Andina y el Mercosur.

Al tiempo que los países fortalecen lazos a través de acuerdos comerciales y de integración, el intercambio comercial en la región ha mantenido una tendencia alcista. De acuerdo a las cifras de la ALADI, las exportaciones desde los países pertenecientes a la institución han crecido desde 347 millardos de dólares en 2003 a 926 millardos de dólares en 2013; las exportaciones de Mercosur han

crecido desde 106 millardos de dólares a 335 millardos de dólares en el mismo período de tiempo. Estas cifras señalan un de crecimiento del comercio regional en América Latina, el Caribe de un 116% y en el caso particular del Mercosur un considerable 216%, una variación 86,2% mayor que la regional.

Como señalan Izquierdo y Talvi (2011), las características del nuevo orden económico mundial que se hicieron evidentes luego de la crisis de 2008 son la reasignación de producto y de la demanda mundial de países industrializados a mercados emergentes y el cambio en la dirección de los capitales mundiales, ofreciendo recursos internacionales en abundancia y baratos para las economías emergentes. Intuitivamente, estas características coinciden con las cifras del comercio presentadas por ALADI.

Dada la necesidad de consolidar el comercio intrarregional como fuerza para el crecimiento económico, es importante destacar el papel de la competitividad como determinante dentro de los bloques comerciales. De acuerdo a Porter (1985), las ventajas competitivas permiten un mayor desempeño y rentabilidad de manera sostenida a las empresas. En 1990 Porter extendió la teoría de las ventajas competitivas, estudiando los determinantes de la competitividad en las naciones (Porter, 1990).

A efectos de este estudio, se desea analizar la incidencia de los controles de cambio sobre la competitividad de los principales rubros de exportación no petroleros de Argentina y Venezuela, ya que si se consideraran los rubros petroleros, Venezuela obtendría ventaja en comparación con Argentina debido a que el primero es un país cuyos ingresos provienen principalmente del petróleo, es por esto que se busca hacer similitud en las economías y basarse en los principales productos de exportación no petrolero.

Para esto se realiza una revisión documental, junto con análisis técnico y legislativo, comprobando la ocurrencia o no de dicha hipótesis y cuantificar la

magnitud del fenómeno.

El análisis legislativo recopila las regulaciones comerciales generales del Mercosur, así como los acuerdos y tratados bilaterales y multilaterales entre los Estados Parte y las regulaciones y políticas particulares de existir en cada caso, para los principales productos de exportación no petroleros de cada país.

Una vez entendido el marco regulatorio del bloque económico, se identifica las variables relacionadas a la competitividad de los países del Mercosur. Lo mismo a través de una revisión documental de la literatura especializada en estos temas y la inclusión de material bibliográfico de diferentes informes basados en las variables.

Las diferentes ventajas competitivas de los países, los ubican en distintos rankings de acuerdo a *The Global Competitiveness Report* del World Economic Forum (WEF)¹, facilitando el estudio de este fenómeno y su comparación entre los estados. Así mismo, algunas de estos aspectos son reflejados en el reporte anual *Doing Business* (DB)² del Banco Mundial, como la facilidad para emprender negocios.

Tomando en consideración ambos estudios (*Global Competitiveness Report* (GCR) del WEF el cual se ha realizado desde el año 2005 aproximadamente y el *Doing Business* (DB) del Banco Mundial, que se realiza desde el año 2002), se analiza la incidencia de las políticas cambiarias de Argentina y Venezuela en los resultados del comercio exterior. Dichos resultados son además comparados

¹ El World Economic Forum es una institución internacional dedicada a mejorar la situación del mundo a través de cooperación público-privada. El objetivo principal de *The Global Competitiveness Report* (GCR para citar el reporte) es proporcionar información sobre las estrategias y políticas que serían capaces de ayudar a los países a mejorar su competitividad. Se referirá a WEF para citar a la institución.

² El *Doing Business* es un proyecto del Banco Mundial cuyo objetivo es brindar medidas objetivas de las normativas que regulan la actividad empresarial. Se referirá a DB para citar al proyecto.

con los del resto de los Estados Parte del Mercosur. A partir de esto se establecen conclusiones de la incidencia o no de los controles de cambio sobre la competitividad de los países del caso de estudio.

Luego de comprobar la incidencia o no de los controles de cambio sobre la competitividad, se analizan los resultados del comercio de los países del Mercosur así como de los principales productos de exportación no petroleros de los mismos. Finalmente, esto permitirá comprobar y medir la incidencia que han tenido los controles de cambio sobre los productos analizados en la investigación

Planteamiento del Problema

A partir del establecimiento del control cambiario en Venezuela en el año 2003, y según declaraciones oficiales de Federación de Cámaras y Asociaciones de Comercio y Producción de Venezuela (FEDECÁMARAS), muchas empresas que operan en el país han declarado tener dificultades para adquirir las divisas necesarias para llevar a cabo sus actividades normalmente. No es la primera vez que en Venezuela se establecen controles de cambio, el Régimen de Cambio Diferencial (RECADI) funcionó entre el 28 de febrero de 1983 hasta el 10 de febrero de 1989. Los efectos de esta política sobre los indicadores macroeconómicos y la corrupción que generó, no son hechos desconocidos para la literatura (Guerra y Pineda, 2004. pág. 70-73), (Zañartu, 1996 pág. 51-58). A continuación se presentan los resultados macroeconómicos del período durante el cual estuvo vigente el RECADI.

Tabla 1: Resultados Macroeconómicos 1983-1988

Año	PIB (variación %)	Tasa de inflación	Cuenta corriente (mill. US\$)	Déficit fiscal (% del PIB)	Diferencial cambiario (%)
1983	-5,6	7,20	4.427	-5,8	130
1984	-1,1	19,2	4.651	2,1	81
1985	0,2	11,4	3.327	0,0	96
1986	5,6	12,7	-2.245	-7,5	37
1987	3,6	40,3	-1.390	-5,9	93
1988	5,8	35,5	-5.809	-9,3	132

Fuente: BCV: Informes Económicos, varios años. Elaboración: Guerra y Pineda (2004)

A pesar de un incremento en el PIB, la tasa de inflación aumentó en un 393,06%, el saldo en cuenta corriente disminuyó en 231,22% y el déficit fiscal incrementó en un 57,63% Cabe destacar que el régimen cambiario actual ha

sido el de más larga implementación en el país, durando más de 10 años en comparación con los casi seis que duró RECADI. En cuanto a la corrupción que generó este sistema, Zañartu (1996) señala: *“La cantidad de dólares otorgados no correspondientes a las importaciones para las que estaban previstos, se ha estimado en US\$ 14.000 millones”*. Lo que permite referir que la cifra supera el déficit en cuenta corriente presentado durante los últimos 3 años del sistema RECADI.

Desde la implementación del actual control de cambio en Venezuela existió, además del mercado oficial, el mercado permuta. A través de este mecanismo, las casas de bolsa actuaban como intermediarios en la compra y venta de títulos valores emitidos por la República. Dichos títulos eran adquiridos por individuos y empresas en bolívares para luego ser vendidos en los mercados en divisas.

Este mecanismo sirvió como alternativa para la adquisición de divisas, no obstante, en mayo de 2010 el gobierno prohibió el mecanismo de la permuta a través de la ley de ilícitos cambiarios aprobada por la Asamblea Nacional y publicada en Gaceta Oficial número 39.424.

En el mes de junio de 2010 el Banco Central de Venezuela (BCV) implementó el Sistema de Transacciones con Títulos en Moneda Extranjera (SITME) como esquema complementario a la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI). Este sistema, regularía las actividades del mercado permuta, fijando el precio implícito para las divisas mediante las fijaciones de las condiciones de los bonos emitidos por el Gobierno y el Banco Central de Venezuela; además limitaría las cantidades y las razones para adquirir los bonos de la República y por tanto las divisas.

En el mismo año 2013, el gobierno plantea un nuevo mecanismo de administración de divisas, el Sistema Complementario de Administración de Divisas (SICAD)³, con la finalidad de complementar los trámites que realiza CADIVI en Venezuela, para la aprobación y entrega de divisas necesarias para el normal funcionamiento de la economía.

Como se puede apreciar, en Venezuela los controles cambiarios existen desde hace más de una década, no siendo así para Argentina, la cual implementa un régimen cambiario el 28 de octubre de 2011 a través de la Resolución General N° 3210/11, este sistema es similar al inicialmente instaurado en Venezuela.

El Global Competitiveness Report (GCR) del WEF señala en todas sus versiones anuales, al control de cambio como una de las principales barreras de Venezuela para la competitividad al menos desde el año 2006 y desde el año 2012 para Argentina.

De acuerdo a los resultados de *GCR* (2013), los resultados en el ranking global para el Mercosur es el que a continuación se refiere: Brasil (puesto 56), Uruguay (puesto 85), Argentina (puesto 104), Paraguay (119) y Venezuela (134). Esto sugiere que siendo competidores de un mismo mercado, y vecinos geográficos, existen importantes diferencias entre los países del bloque y es por tal razón que la problemática planteada en esta investigación es la siguiente: ¿Influyen o no los controles cambiarios en la competitividad de los países del Mercosur para su principal producto de exportación no petrolero en el período 2003-2013; caso Argentina y Venezuela?

³ Sistema basado en el otorgamiento de divisas a través de subastas (second best); dichas subasta las convoca el Banco Central de Venezuela tres (3) días antes de su realización y tienen una frecuencia quincenal aproximadamente.

Objetivos

Objetivo General

Determinar la Incidencia de los controles cambiarios en la competitividad de los países del Mercosur para el principal producto de exportación no petrolera en el período 2003-2013; con especial énfasis en los casos de Venezuela y Argentina.

Objetivos Específicos

- Identificar las regulaciones comerciales generales del Mercosur y las regulaciones nacionales de los países miembros del bloque para el comercio intrarregional.
- Identificar las variables asociadas a la competitividad comercial para exportación que presentan los países del Mercosur.
- Analizar los resultados de los ranking de competitividad de los estudios The Global Competitiveness Report del World Economic Forum; y del Doing Business del Banco Mundial para los países del Mercosur en el período 2003 – 2013.
- Analizar la evolución del comercio exterior de los países del Mercosur para el período 2003 – 2013.
- Analizar los resultados de comercio para el principal producto de exportación de Argentina y Venezuela versus las exportaciones del principal producto de exportación no petrolera de Brasil, Uruguay y

Paraguay, antes y después de la implementación de los controles cambiarios de Argentina y Venezuela en el período 2003-2013.

- Determinar la incidencia de la aplicación de las políticas cambiarias en la competitividad para comercio exterior del principal producto de exportación de los países miembros.

Hipótesis

Los controles cambiarios inciden en la competitividad en el comercio exterior de los países del Mercosur, para su principal producto de exportación no petrolero, en los países en los que se han implementado, como es el caso de Venezuela y el de Argentina.

Marco Teórico

Antecedentes Históricos

Integración Económica

El regionalismo como proceso de conformación de bloques económicos tomó mayor importancia luego de la Segunda Guerra Mundial, aunque las alianzas entre países no son nuevas y ni desconocidas⁴. Según French y Davis (2000) el regionalismo surge como aversión a las leyes del mercado, con el fin de

⁴ El regionalismo nace en principio por razones exclusivamente económicas, llevando a los países a mejorar o en su defecto a implementar modelos de cooperación.

aumentar la influencia de los estados asociados en la toma de decisiones y la geopolítica global.

La integración económica es un proceso de diferentes medidas tendientes a anular la discriminación entre unidades económicas de diferentes naciones pero puede ser también una situación en la cual están ausentes varias formas de discriminación entre dichas unidades económicas (Balassa, B. 1964).

Regionalismo e integración no deben ser catalogadas como iguales, el primero debe ser el paso a considerar en el proceso de integración regional bien sea desde el punto de vista económico o político, la diferencia principal entre regionalismo e integración, se percibe en las consecuencias que generan, principalmente en la estructura del Estado nacional (Deblock, C., Brunelle, D. 1996).

En el ámbito mundial, los Estados iniciaron la conformación de bloques económicos que les permiten incrementar el volumen del comercio a aquellos países menos favorecidos sin oportunidad de ofertar bienes en los mercados desarrollados (Mata Diz, J. B. 2003).

La conformación de mercados más amplios, el aprovechamiento de la complementariedad económica, la conformación de cadenas de valor más sofisticadas y los procesos de apertura benefician a la competitividad de los estados miembros. De la Rosa (2003) explica el fenómeno:

“... Al nivel de la demanda se establecen mercados más amplios para la producción; en consecuencia, al nivel de la oferta: a) se generan

economías de escala”... “b) se generan externalidades, ya que mediante el mayor flujo de inversión externa y de tecnología, se pueden difundir técnicas, productos e innovaciones, que mejoren los sistemas de organización y de producción; c) la apertura a que obliga la integración hace que se trabaje en un ambiente de mayor competitividad lo que mejora la eficiencia de las empresas...” (De la Rosa 2003)

Para poder llevar a cabo el proceso de integración, es necesario cubrir algunas condiciones mínimas, Huntington (2001) señala como las más relevantes la homogeneidad cultural y la cercanía geográfica. Otras condiciones importantes son la existencia de valores e intereses compartidos, una relativa simetría entre lo económico-social, similitudes político-institucional y la complementariedad económica; aun cumpliendo estas condiciones será necesario también el compromiso y apoyo por parte de los Estados para garantizar continuidad, competencia e imparcialidad de estos procesos. (Barbiero A. Chalout, Y. 2001).

Actualmente día existen varias definiciones para el término integración, la más relevante para la conformación de los bloques económicos es la integración económica (IE), que según Maesso (2011), se refiere a procesos en los que varios países, por lo general cercanos, se comprometen a eliminar barreras económicas entre sí, entendiéndose éstas como la principal limitante a la movilidad de factores, bienes y servicios entre las diferentes economías.

Entre los distintos tipos de bloques comerciales que existen hoy en día se puede mencionar: Unión Económica y Monetaria (\$, CSME / CE, UE / €), Unión económica (CSME, EU), Unión Monetaria y Aduanera (CEMAC / Franco, UEMOA / Franco), Mercado común (EEE, la AELC, CES), Unión aduanera (CAN, CUBKR, EAC, EUCU, MERCOSUR, SACU), Multilateral de libre Comercio (AFTA, CEFTA, CISFTA, COMESA, GAFTA, GCC, TLCAN, SAFTA,

SICA, TPP⁵.

Para esta investigación se toma como proceso relevante el Mercosur. Este proyecto se inicia con dos socios: Brasil y Argentina, luego en 1990 se incorpora Uruguay, con la firma del denominado “Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo”.

En marzo de 1991 en Asunción se suscribe el Tratado de Asunción, donde se establecen las bases para la creación del Mercado Común del Sur. Los Estados Partes: la República de Argentina, la República Federativa del Brasil, la recién incorporada República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay; se comprometen a cumplir los recaudos del Tratado, entre los cuales está avanzar institucionalmente en 1994.

Los lineamientos del Tratado de Asunción se resumen en los siguientes compromisos:

- Permitir la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos, entre los países, a través de los mismos y entre otros mediante la supresión de derechos aduaneros y restricciones no arancelarias a la

⁵ \$: Dólar Americano, CSME: Mercado y Economía Única de CARICOM, UE: Unión Europea, €: Zona Euro, CEMAC: Comunidad Económica y Monetaria de África Central, UEMOA: Unión Económica y Monetaria de África Occidental, EEE: Espacio Económico Europeo, AELCS: Asociación Europea de Libre Comercio, CES: Mercado Europeo Común, CAN: Comunidad Andina de Naciones, CUBKR: Unión Aduanera Euroasiática, SACU: Unión Aduanera de África Austral, AFTA: Área de Libre Comercio de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, CEFTA: Acuerdo Centro Europeo de Libre Cambio, CIFTA: Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Israel, COMESA: Mercado Común de África Oriental y Austral, GAFTA: Asociación de Granos y Piensos, GCC: Consejo de Cooperación de los Estados Árabes del Golfo, TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte, SAFTA: Área de Libre Comercio de Asia Austral, SICA: Sistema de Integración Centroamericana, TPP: Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica.

circulación de mercancías y de cualquier otra medida equivalente.

- Establecer un arancel externo y una política comercial común en relación a terceros Estados y agrupaciones de Estados, así como la coordinación de posiciones en foros comerciales internacionales.
- Armonizar las legislaciones comerciales y demás áreas pertinentes para el fortalecimiento del proceso de integración (Art. 1).
- Coordinar las políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados Partes a fin de asegurar condiciones adecuadas de competencia entre los Estados Partes.

Como se estableció en el Tratado, en el año 1994, se aprueba el Protocolo de Ouro Preto, el cual establece en su artículo primero los seis (6) órganos(I) El Consejo del Mercado Común (CMC). II) El Grupo Mercado Común (GMC). III) La Comisión de Comercio del Mercosur (CCM). IV) La Comisión Parlamentaria Conjunta (CPC). V) El Foro Consultivo Económico-Social (FCES). VI) La Secretaría Administrativa del Mercosur (SAM)) que conforman la estructura orgánica del bloque, de los cuales, los tres (3) primeros poseen capacidad decisoria.

En el año 2005 se firma el Protocolo del Parlamento del bloque, entrando en vigencia en el año 2007 como órgano de representación de sus pueblos, independientes y autónomos; el Parlamento pasa a constituir la estructura institucional del Mercosur.

En el año 2006 y por solicitud de la República Bolivariana de Venezuela se inicia el Protocolo de Adhesión del país al bloque, proceso que tomó tiempo, por cuanto, su adhesión fue postergada hasta el año 2012 cuando bajo la ausencia

temporal de Paraguay, se logra el consenso entre los Estados Parte.

Actualmente, este bloque tiene como países asociados a Chile, Colombia, Ecuador, Perú, Guyana y Surinam. De igual manera, tiene como países observadores a Nueva Zelanda y México.

Las bases teóricas le dan fundamento a la investigación a través de un nutrido número de autores que fueron consultados y citados para esbozar las situaciones que se plantean en torno al comercio internacional, el control de cambio, entre otros conceptos de interés para esta investigación.

Antes de adentrarse en la conceptualización del comercio internacional, es importante mencionar lo relacionado a la economía internacional, específicamente su objeto.

En este sentido, el objeto fundamental de la economía internacional está relacionado al estudio de los movimientos económicos que realizan los países con el resto del mundo en un tiempo específico; cabe destacar que estos movimientos son muy variados, entre ellos se pueden encontrar: movimientos financieros, comerciales, entre otros.

Uno de los movimientos mencionados anteriormente, son los movimientos comerciales, sobre los cuales estará basada principalmente esta investigación

Comercio Internacional

Se puede señalar como el pilar central de la teoría clásica del comercio internacional, la Ley de la Ventaja Comparativa, la cual fue propuesta por economistas como Robert Torrens (1808), David Ricardo (1821), John Stuart Mill (1902).

De acuerdo a esta teoría, cada país debe participar en los mercados internacionales con aquellos bienes para cuya producción tenga una ventaja comparativa, es decir, el país se especializa en la producción de aquellos bienes que puedan ser producidos a un menor costo relativo con respecto a los demás países, lo que conlleva a una mayor producción de cada uno de estos bienes y en agregado, a mayores niveles de bienestar, implicando entonces, que la productividad del trabajo en la producción de ese bien es más alta en ese país (Chacholiades, M. 1991).

Chacholiades afirma también que todos los países ganarían participando en el comercio internacional, y se produciría una convergencia en los precios relativos de los bienes a nivel mundial, esto debido a que cada país se especializa en los bienes que dispongan de bajos requerimientos de trabajo.

Según Krugman y Obstfeld (2000) una de las maneras de conservar dichos requerimientos bajos en los países en desarrollo es manteniendo los salarios bajos.

Como es explicado por Chacholiades, para la teoría económica clásica, el comercio internacional es regido por la especialización y, en el largo plazo este se concentra sobre los factores reales que determinan dicha especialización

internacional tales como la disponibilidad y calidad de recursos, técnicas de producción y gustos. (Chacholiades, 1991 p.13)

Si bien del comercio pueden resultar ganadores y perdedores determinados grupos socio-económicos, es demostrable que los países del mundo pueden alcanzar un mayor bienestar social, a través de la especialización internacional y del libre comercio (Chacholiades, 1991). De acuerdo a Chacholiades (1991) cualquier interferencia con el libre comercio es potencialmente dañina para el bienestar de la sociedad.

Por otro lado, el modelo Hecksher-Ohlin (H-O) plantean que la diferencia en las dotaciones factoriales (tierra, mano de obra y capital) de los países es la causa del comercio internacional (Krugman y Obstfeld 2000). De acuerdo a lo planteado por los autores, una economía es relativamente eficiente cuando en el proceso de producción de un bien utiliza de manera intensiva los factores abundantes y disponibles.

Hecksher y Olin afirman que la principal consecuencia del comercio es que la nación que disponga de un factor abundante ganaría espacio en su participación en la distribución del ingreso mientras que el país con factor no abundante perderá participación. Entonces, el comercio internacional impacta en la distribución del ingreso: la convergencia de precios relativos en los bienes implica la convergencia de precios relativos de factores y por tanto hay una tendencia a la igualación de los precios de los factores (Krugman y Obstfeld 2000).

De acuerdo a lo expuesto anteriormente, el comercio mundial y la especialización llevarían a mejoras tanto en la productividad como en el consumo, por tanto, la manera en que los países obtienen ganancias

sostenidas del comercio, tanto en participación de mercado, como en nivel de bienestar es la competitividad.

Competitividad

El concepto de competitividad centrado en el aspecto económico fue establecido en el siglo XVII por las teorías del comercio internacional pero con el transcurso de tiempo, la globalización, nuevos patrones de consumo, elementos innovadores y la conservación de los recursos naturales, se ha reconstruido el concepto de competitividad, donde las ventajas comparativas evolucionan a ventajas competitivas (Rojas y Sepúlveda 1999)

De acuerdo a los autores anteriores, las ventajas competitivas surgen a raíz de la diferenciación del producto y de la reducción de costos y es por tal razón que la innovación, las instituciones, el volumen de exportación, los precios *Free on board* (FOB)⁶ y los factores especializados son de suma importancia.

Según Restrepo Luis (2004), Michael Porter realizó un estudio a los principales países líderes del comercio internacional, logrando identificar cuatro factores para obtener ventaja nacional, estos factores conforman el denominado “Diamante de Porter”. Los factores son los siguientes:

- Estrategia, estructura y rivalidad empresarial: exista un contexto local que incentive la competencia entre rivales locales, basada en la inversión y en las mejoras sostenidas.
- Condiciones de la demanda: clientes locales sofisticados y exigentes.

⁶ Precio de venta de un bien, incluyendo el valor de la mercancía y los gastos de transporte necesarios para colocarlo a bordo del barco.

- Industrias relacionadas y de apoyo: presencia de proveedores capaces, además de clusters en lugar de industrias aisladas.
- Condiciones y costo de los factores: relacionada con la calidad y especialización de los factores.

Es importante resaltar que estos factores son influenciados por un “quinto” factor, el gobierno, ya que, dependiendo de las decisiones que tome este, los factores antes mencionados, se pueden ver afectados positiva o negativamente.

Para efectos de la investigación, se analizará el término de competitividad desde el nivel macro, cabe destacar que existen otros tres niveles de análisis de la competitividad interrelacionados entre sí: nivel meta⁷, meso⁸ y micro⁹.

El nivel macro se basa en variables macroeconómicas manejadas por el Estado, tales como déficit fiscal, inflación, tipo de cambio (controles cambiarios), entre otras que afectan significativamente el carácter productivo; de igual manera influyen aquellos factores externos a la economía, como lo son los precios y las exigencias de calidad en los mercados internacionales.

En cuanto a las instituciones. Según León (2003) el papel estatal se puede analizar en tres frentes: el microeconómico, el macroeconómico y el institucional. El gobierno e instituciones surge del frente microeconómico del papel del Estado; es decir (con base en la teoría microeconómica), en

⁷ Este nivel se inserta en los otros niveles ya que se refiere a aspectos de recursos humanos, como desarrollo de habilidades y conocimientos.

⁸ Nivel en el cual la infraestructura y el nivel logístico se hacen referencia.

⁹ Se identifican factores como la productividad, organización, comportamiento, costos, tecnologías, entre otras variables relacionadas con las empresas.

competencia perfecta el libre mercado permite alcanzar el equilibrio, no obstante, este escenario es subreal puesto que existen fallas o distorsiones en el mercado, evitando que este se desarrolle de manera eficiente.

Los factores especializados, favorables a la competitividad, para Rojas y Sepúlveda (1999) surgen de habilidades derivadas del sistema educativo, de la investigación, de la capacitación que se le ofrezca al recurso humano, entre otros. Asimismo, los autores distinguen entre competitividad y competencia, al considerar a la primera como un concepto multidimensional que hace referencia a un proceso a través del cual se llega a un resultado, la competencia.

Una consecuencia directa de una mano de obra capacitada es la innovación. No existe consenso en la literatura sobre cuál es la mejor manera de medir la innovación. De acuerdo a Estrada (2005) los estudios disponibles sobre el tema, utilizan una gran variedad de variables independientes para explicar una misma realidad económica, lo que puede generar diferentes conclusiones.

El reporte World Intellectual Property Indicators de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (WIPO por sus siglas en inglés), recolecta información obtenida de todas las oficinas de propiedad intelectual del mundo. El conteo de generación de patentes y marcas registradas es una manera de medir los resultados en innovación en bienes y servicios.

Además de las patentes, otro parámetro para medir el resultado innovativo son las Marcas Registradas (Trademark). De acuerdo a la página web oficial de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), la marca registrada

es un registro sobre cualquier símbolo utilizado por las firmas para identificar bienes y servicios. El número de aplicaciones para registrar una marca es una medida de los nuevos productos y servicios que integran la oferta agregada de los países.

Como se mencionó, el objetivo principal de esta investigación es comprobar la incidencia del control de cambio en la competitividad. A continuación se desarrollan los conceptos relacionados con el control de cambio.

En relación a la estabilización de la moneda y más específicamente a la política cambiaria, Faraco (2005) plantea que cualquier política de este tipo implementadas en para contribuir a estabilizar el comercio internacional, no resultará en solución alguna, ya que las debilidades del sector externo escapan de dicha medida, el desarrollo de bienes y servicios no puede basarse únicamente en la manipulación del tipo de cambio.

Control de Cambio

Como se mencionó, la política cambiaria, a través de los controles cambio afectan los resultados del comercio, entendiéndose estos como una barrera significativa para el libre comercio. El mismo es entendido como una serie restricciones a las cantidades de compra-venta de divisas y suelen estar acompañados con la intervención del precio de mercado de las mismas, caso Argentina y Venezuela.

“... El control de cambio es una intervención oficial del mercado de divisas, de tal manera que los mecanismos normales de oferta y demanda, quedan

total o parcialmente fuera de operación y en su lugar se aplica una reglamentación administrativa sobre compra y venta de divisas, que implica generalmente un conjunto de restricciones tanto cuantitativas como cualitativas de una entrada y salida de cambio extranjero...” (Cp. Vielma, M. 2008. Control de Cambio y la Banca Venezolana. Universidad Católica Andrés Bello).

Se destaca que este tipo de controles no son concebidos en la teoría como políticas públicas del largo plazo, sino más bien coyunturales. La aplicación del tipo de cambio suele responder a una situación de inestabilidad macroeconómica que pueda causar una fuga de divisas. El economista Humberto García explica el carácter transitorio del control de cambio de la siguiente manera:

“En principio, la teoría admite este arreglo sólo para evitar una fuga incontenible de capitales que amenaza gravemente el desempeño de los sectores más dinámicos de la economía venezolana. La necesidad de un control de cambio reflejaría la existencia de problemas en otras áreas que deben ser subsanados, como desbordamientos monetarios y/o shocks externos que socavan la confianza en la moneda nacional. En tal sentido se concibe como una cura pasajera, necesaria mientras se instrumentan las medidas tendientes a restablecer los equilibrios internos y externos que permitan volver a un régimen estabilizado de libre convertibilidad” (García, H. 2009. Crítica del Actual Control de Cambio en Venezuela. Academia Nacional de Ciencias Económicas de Venezuela)

Desde el punto de vista de la teoría del equilibrio general, desarrollada por Walras (1877), limitar la cantidad de divisas transadas en el mercado constituye un desequilibrio el mercado de divisas. Este desequilibrio se traslada a los mercados de bienes y servicios en cuanto las empresas requieren el uso de

divisas para sus operaciones. Los desequilibrios atentan contra la eficiente asignación de recursos y por tanto contra el bienestar de la sociedad (Walras, 1877).

En Venezuela el conjunto de normas relativas al control cambiario están contenidas dentro de los Convenios Cambiarios. Dichos convenios son acordados por el Ejecutivo Nacional, a través del ministerio responsable de la política cambiaria y el Banco Central de Venezuela. Hasta la fecha existen 30 convenios que norman el tipo de cambio y la adjudicación de la administración de divisas a diferentes entes estatales.

El Convenio Cambiario número 1 establecido por decreto del Ejecutivo Nacional Publicado en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 37.653 del 19 de marzo de 2003 establece las características principales del control cambiario aún vigente en Venezuela.

Esencialmente, se le otorga al Banco Central de Venezuela el monopolio de la compra y venta de divisas en el país, la facultad de aprobar la cantidad de divisas administradas tanto a entes públicos como privados y dispone la creación de la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI). De igual manera, fija la normativa para la adquisición de divisas.

Dicho convenio ha sido modificado parcialmente por convenios posteriores, de especial importancia es el Convenio Cambiario número 22 el cual establece la creación del Sistema Complementario de Administración de Divisas (SICAD), con la finalidad de efectuar subastas especiales para la compra y venta de

títulos valores, denominados en moneda extranjera emitidos por la República. Además del Convenio Cambiario número 27 el cual sentó las bases para SICAD II, sistema de funcionamiento similar que además permite la participación tanto de personas jurídicas como naturales.

De acuerdo a la providencia número 113 emitida por la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI) artículo 21, los exportadores podrán retener y administrar un porcentaje de los ingresos que perciban en divisas, por concepto de exportaciones realizadas que será establecido por medio de los correspondientes Convenios Cambiarios que acuerde el Ejecutivo Nacional. Dicho porcentaje se ha modificado en varias ocasiones, empezando con 10% de los ingresos percibidos en divisas con el Convenio Cambiario número 1 del año 2003, y periódicamente a partir de esta fecha.

El restante de los ingresos percibidos en divisas por concepto de exportaciones debe ser cambiado a bolívares mediante la venta del monto en moneda extranjera al Banco Central de Venezuela por los medios establecidos en los Convenios Cambiarios correspondientes.

Djankov y otros (2008) demuestran realizando regresiones para países similares en una muestra de 126 países, que por cada día adicional de retraso de las mercancías en proceso de exportación desde que son producidas hasta llegar a puerto, el comercio se ve reducido en al menos uno por ciento. Se encontró además que los efectos en el comercio son aún mayores cuando se trata de productos agrícolas perecederos y manufacturas.

Por lo tanto, si los procesos burocráticos cambiarios antes expuestos de hecho retrasan el proceso de exportación, se espera hallar efectos contraproducentes en los resultados del comercio.

En relación al caso argentino, el control cambiario es un tema mucho más reciente puesto que es a finales del año 2011 que entra en vigencia.

El llamado “cepo cambiario” entró en vigor el 28 de octubre del 2011 a través de la Resolución General N° 3210/11, como medida oficial para evitar la fuga de capitales, ya que, según el Banco Central de la República Argentina (BCRA), para el año en cuestión, la fuerte fuga de capitales había duplicado el valor del año anterior, siendo aproximadamente de 21.500 millones de dólares.

El dictamen se llevó a cabo a través del “Programa de Consultas de Operaciones Cambiarias”, puesto en marcha por la Administración Federal de Ingreso Públicos (AFIP), el cual consistía en la autorización por parte del organismo recaudador cada vez que una empresa o persona natural solicite la compra de divisas; este permiso era otorgado o no en base a la situación patrimonial.

A continuación algunas de las normativas cambiarias vigentes en Argentina notablemente similares a las encontradas en Venezuela.

“La obligatoriedad del ingreso y negociación en el mercado de cambios de la totalidad de las divisas provenientes de operaciones de exportación por parte de empresas productoras de petróleo crudos o de sus

derivados, gas natural y gases licuados y de empresas que tienen por objeto el desarrollo de emprendimientos mineros" (Decreto N° 1722/2011 del 25 de octubre de 2011).

Los exportadores se ven obligados a liquidar sus divisas provenientes de operaciones de exportación a precios *Free on board* (FOB) o *Cost and Freight* (C&F) según lo indique la normativa. Resolución N° 142/2012 25 de abril de 2012. Hasta la fecha no existe en Argentina un sistema similar a SICAD o SICADII. Una vez expuesto lo anterior, existen acuerdos dentro del bloque que contemplan la promoción del comercio de bienes y servicios que serán nombrados más adelante.

Marco Metodológico

Según el nivel de investigación, es decir, el grado de profundidad con que se aborda un fenómeno u objeto de estudio, la investigación se enmarcó en una investigación de tipo *analítica*. Según Hurtado (1998):

“La investigación analítica tiene como objetivo analizar un evento y comprenderlo en términos de sus aspectos menos evidentes. La investigación analítica incluye tanto el análisis como la síntesis. Analizar significa desintegrar o descomponer una totalidad en todas sus partes. Síntesis significa reunir varias cosas de modo que conformen una totalidad coherente, dentro de una comprensión más amplia de la que se tenía al comienzo” (Hurtado, 1998. p. 255).

La investigación analítica consiste en el análisis de las definiciones relacionadas con el tema, para estudiar sus elementos detalladamente y poderlas comprender con mayor profundidad.

A continuación y de acuerdo al orden cronológico en los cuales son planteados los objetivos, se procederá a explicar en detalle cómo se realizará el trabajo de investigación.

Para abarcar lo establecido en el objetivo 1, identificar las regulaciones comerciales generales del Mercosur y las regulaciones nacionales de los países miembros del bloque para el comercio intrarregional, se contó con la información normativa suministrada tanto por el Mercosur como por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)¹⁰. En dicho objetivo, se

¹⁰ ALADI, organismo intergubernamental que promueve la expansión de la integración de la región, a fin de asegurar su desarrollo económico y social. Este organismo publica en su página web, estadísticas del comercio internacional de los países de la región (incluyendo Mercosur),

especificó las normas vigentes en el marco legal del bloque económico, así mismo, para cada país miembro, se identificó mediante el estudio exhaustivo de las normas, decretos, entre otros, los lineamientos para su principal producto de exportación no petrolero.

El objetivo 2, identificar las variables asociadas a la competitividad comercial para exportación que presentan los países del Mercosur a través del análisis documental y la recopilación de series obtenidas de distintos informes relacionados con la competitividad.

En cuanto al tercer objetivo, analizar los resultados de los ranking de competitividad de los estudios The Global Competitiveness Report del World Economic Forum; y del Doing Business del Banco Mundial para los países del Mercosur en el período 2003 – 2013.

El Reporte Global de competitividad (GCR por sus siglas en inglés) del *World Economic Forum* (WEF, 2013), durante más de tres décadas, ha estudiado las muchas prácticas, tanto privadas como públicas relacionadas con la competitividad con el fin de apoyar a los países; desde un principio, el objetivo ha sido proporcionar información e incentivar el debate sobre las mejores estrategias y políticas que serían capaces de ayudar a los países a superar los diferentes obstáculos hacia una mejoría en la competitividad.

Desde el año 2005, el reporte basa su análisis de competitividad en el Índice Global de Competitividad (GCI por sus siglas en inglés), definiendo la competitividad como el conjunto de instituciones políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país; la comprensión de los factores

tales como los principales socios comerciales, principales productos de comercio, participaciones de mercado, entre otras.

que están detrás este proceso ha ocupado las mentes de los economistas durante años, generando teorías que van desde el enfoque de Adam Smith en la especialización y la división del trabajo al énfasis economistas neoclásicos de la inversión en capital físico e infraestructura, así como en la educación, entre otros.

Cabe destacar que el GCI planteado en el reporte antes mencionado está basado en estudios técnicos, el cual, mediante la incorporación de un promedio ponderado a diferentes componentes relacionados con la competitividad, arroja un resultado que indica qué tan competitivo eres en relación a otras economías.

Estos componentes son agrupados en doce pilares que, si bien es cierto se presentan de una forma agregada en el índice, son separados con la finalidad de proporcionar la información de manera detallada para que los países identifiquen sus problemas y mejoren. Estos pilares planteados por el WEF se clasifican en tres categorías:

- Requerimientos Básicos (*Basic Requirements*)
 - Pilar 1-Instituciones (*Institutions*)
 - Pilar 2-Infraestructura (*Infrastructure*)
 - Pilar 3-Entorno Macroeconómico (*Macroeconomic environment*)
 - Pilar 4-Salud y Educación primaria (*Health and primary education*)
- Potenciadores de eficiencia (*Efficiency enhancers*)
 - Pilar 5-Educación Superior y formación (*Higher education and training*)
 - Pilar 6-Eficiencia en el mercado de Bienes (*Goods market efficiency*)
 - Pilar 7-eficiencia en el mercado laboral (*Labor market efficiency*)

- Pilar 8-Desarrollo del mercado financiero (*Financial market development*)
- Pilar 9-Preparación Tecnológica (*Technological readiness*)
- Pilar 10-Tamaño del mercado (*Market size*)
- Innovación y factores de sofisticación (*Innovation and sophistication factors*)
 - Pilar 11-Sofisticación de negocios (*Business sophistication*)
 - Pilar 12-innovación (*Innovation*)

Los pilares directamente relacionados con la investigación son: el Pilar 1: *Institutions*, ya que éste refleja todo lo relacionado al entorno legal y administrativo en el que los individuos y las empresas se desenvuelven para generar riqueza; además, la eficiencia y la actitud de los gobiernos son de suma importancia porque estos afectan positiva o negativamente los costos económicos para las empresas y así el desarrollo económico. El Pilar 6: *Goods Market Efficiency*, este se basa en todas la irregularidades que pueden existir en el mercado que impiden que el intercambio de bienes y servicios se realice de la mejor manera posible con la mínima intervención gubernamental.

Al detallar las variables que abarcan estos pilares, el estudio puede ser más enriquecedor al enfocarse específicamente en:

- *Carga regulatoria gubernamental (Burden of government regulation).*
- *Eficiencia del marco legal en las normativas desafiantes (Efficiency of legal framework in challenging regulations).*
- *Protección de los intereses de accionistas minoritarios (Protection of minority shareholders' interests).*
- *Prevalencia de propiedad extranjera (Prevalence of foreign ownership).*

- *Carga de los procedimientos aduaneros (Burden of customs procedures).*

Toda la información anterior se encontrará en el Reporte del WEF. El análisis de los resultados obtenidos por parte del WEF, consistirá en determinar el por qué dicha organización coloca a los países miembros en distintos rankings, es decir, analizar en detalle la situación económica, política y legislativa de cada país.

Cumpliendo con la segunda parte del objetivo 3, y con la finalidad de enriquecer la investigación ¹¹el reporte *Doing Business* del Banco Mundial comienza en el año 2002 con la intención de brindar una medida objetiva de las normativas que regulan la actividad empresarial. Actualmente, este compara las regulaciones para las actividades de pequeñas y medianas empresas a lo largo de su ciclo de vida, en más de 189 países.

Doing Business (uno de los reportes del proyecto *Doing Business*) mediante estudios técnicos recopila y analiza detalladamente variables cualitativas sobre los marcos regulativos de los países, brindando información de interés para empresarios, inversionistas, investigadores y demás individuos u organizaciones interesados en conocer el ambiente empresarial de los países del estudio. El mismo se divide en 11 áreas de la actividad empresarial:

1. Empezar un negocio
2. Obtener permisos de construcción
3. Obtener electricidad
4. Registrar propiedad
5. Pagar impuestos

¹¹ La investigación está basada principalmente en el GCR del WEF.

6. Comercio transfronterizo
7. Acceso a crédito
8. Protección al inversor
9. Cumplimiento de contratos
10. Resolución de insolvencias
11. Empleo de mano de obra¹²

Para efectos de este estudio, se analizará la evolución de las variables cualitativas contenidas en el área de Comercio Transfronterizo, ya que, estas están relacionadas con el tiempo, los costos y los documentos necesarios para exportar e importar cargas estandarizadas de bienes. Estos procedimientos son fundamentales para la competitividad de un país, además de ser afectados por algunos de los procedimientos burocráticos enmarcados en los controles de cambio de los países del estudio.

Las información de cifras de comercio que serán consultadas para desarrollar los objetivos 4 y 5, analizar la evolución del comercio exterior de los países del Mercosur para el período 2003 – 2013; y analizar los resultados de comercio para el principal producto de exportación de Argentina y Venezuela versus las exportaciones del principal producto de exportación no petrolera de Brasil, Uruguay y Paraguay, antes y después de la implementación de los controles cambiarios de Argentina y Venezuela en el período 2003-2013; son entre otras:

- La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI): será una importante fuente de información sobre el comercio de los países que permitirá realizar un análisis detallado de la evolución del mismo antes y después de la implementación de los controles cambiarios.

¹² No incluida en los rankings.

- Organización Mundial del Comercio (OMC)¹³
- Banco Centrales de cada uno de los países en estudio.

El análisis en el objetivo cuatro fundamentalmente estará referido a las tendencias en los flujos comerciales de los países miembros del Mercosur. En el apartado cinco analizan aquellos factores que incidieron negativa o positivamente en el desarrollo de las exportaciones durante el período bajo estudio.

En el objetivo 6 se presentan las principales conclusiones expuestas en los capítulos anteriores, relacionadas con el análisis documental, regulatorio y técnico. A partir de dichas conclusiones se establece el análisis de la relación de causalidad entre las diferentes variables consideradas y el mecanismo para presentar los efectos o incidencias que permitan la comprobación o no de la hipótesis planteada.

Limitaciones

Por las razones antes mencionadas no fue posible la corrida del modelo econométrico con la finalidad de determinar la incidencia de los controles cambiarios en la competitividad de los países del Mercosur para su principal producto de exportación no petrolero en el período 2003-2013; Caso Venezuela y Argentina.

¹³ Única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países; su objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades.

Los principales productos de exportación de los países miembros del Mercosur no son homogéneos por lo que realizar una comparación tiene cierta complicación.

La falta de data disponible para las variables en estudio de ambos reportes, el WEF y el DB, impidieron realizar un análisis más detallado de todos los años de la investigación.

Capítulo I

El capítulo que se expone a continuación, tiene como finalidad, identificar las regulaciones comerciales generales del Mercosur y las regulaciones nacionales de los países miembros del bloque para el comercio intrarregional.

En las tablas a continuación se presentan las resoluciones establecidas en el marco del Mercosur desde el año 1993 - 2013.

Tabla 2: Resoluciones Normas generales y Aranceles 1993-2000

Nº RES	Título
20/93	Norma Técnica Mercosur
07/95	Acciones Puntuales En El Ámbito Arancelario
08/95	Revisión De La Lista Básica De Excepciones Al Arancel Externo Común
19/95	Adecuación Arancel Externo Común
30/95	Adecuación Arancel Externo Común
35/95	Adecuación Arancel Externo Común
18/96	Resolución 18/1996
19/96	Prórroga De La Res. Nº 22/95 - Garantía Para El Abastecimiento De Materias Primas E Insumos
62/96	Adecuación Arancel Externo Común
72/96	Arancel Externo Común
73/96	Arancel Externo Común
36/98	Ajustes De La Nomenclatura Común Del Mercosur Y Su Correspondiente Arancel Externo Común
39/98	Ajuste De La Nomenclatura Común Del Mercosur Y Su Correspondiente Arancel Externo Común
18/99	Modificación de la Nomenclatura Común del MERCOSUR y su Correspondiente Arancel Externo Común
19/99	Modificación de la Nomenclatura Común del MERCOSUR y su Correspondiente Arancel Externo Común
20/99	Modificación de la Nomenclatura Común del MERCOSUR y su Correspondiente Arancel Externo Común
40/99	Modificación de la Nomenclatura Común del MERCOSUR y su Correspondiente Arancel Externo Común
41/99	Modificación de la Nomenclatura Común del MERCOSUR y su Correspondiente Arancel Externo Común
64/99	Modificación de la Nomenclatura Común del MERCOSUR y su correspondiente Arancel Externo Común
76/99	Modificación de la Nomenclatura Común del MERCOSUR y su correspondiente Arancel Externo Común
58/00	Modificación De La Nomenclatura Común Del Mercosur Y Su Correspondiente Arancel Externo Común
59/00	Modificación De La Nomenclatura Común Del Mercosur Y Su Correspondiente Arancel Externo Común
60/00	Incorporación De Las Modificaciones De La Nomenclatura Común Del Mercosur Y Su Correspondiente Arancel Externo Común
63/00	Modificación De La Nomenclatura Común Del Mercosur Y Su Correspondiente Arancel Externo Común
64/00	Modificación De La Nomenclatura Común Del Mercosur Y Su Correspondiente Arancel Externo Común

Fuente: Mercosur. Elaboración propia

Tabla 3: Resoluciones Normas generales y Aranceles 2001-2003

Nº RES	Título
03/01	Modificación De La Nomenclatura Común Del Mercosur Y Su Correspondiente Arancel Externo Común
07/01	Modificación De La Nomenclatura Común Del Mercosur Y Su Correspondiente Arancel Externo Común
11/01	Modificación De La Nomenclatura Común Del Mercosur Y Su Correspondiente Arancel Externo Común
12/01	Modificación De La Nomenclatura Común Del Mercosur Y Su Correspondiente Arancel Externo Común
29/01	Modificación De La Nomenclatura Común Del Mercosur Y Su Correspondiente Arancel Externo Común
31/01	Modificación De La Nomenclatura Común Del Mercosur Y Su Correspondiente Arancel Externo Común
48/01	Modificación De La Nomenclatura Común Del Mercosur Y Su Correspondiente Arancel Externo Común
17/01	Modificación De La Nomenclatura Común Del Mercosur Y Su Correspondiente Arancel Externo Común
36/02	Modificación De La Nomenclatura Común Del Mercosur Y Su Correspondiente Arancel Externo Común
39/02	Modificación De La Nomenclatura Común Del Mercosur Y Su Correspondiente Arancel Externo Común.
40/02	Modificación De La Nomenclatura Común Del Mercosur Y Su Correspondiente Arancel Externo Común
51/02	Modificación De La Nomenclatura Común Del Mercosur Y Su Correspondiente Arancel Externo Común
55/02	Arancel Externo Común
57/02	Modificación De La Nomenclatura Común Del Mercosur Y Su Correspondiente Arancel Externo Común
03/03	Arancel Externo Común
04/03	Modificación De La Nomenclatura Común Del Mercosur Y Su Correspondiente Arancel Externo Común
05/03	Modificación De La Nomenclatura Común Del Mercosur Y Su Correspondiente Arancel Externo Común
13/03	Modificación De La Nomenclatura Común Del Mercosur Y Su Correspondiente Arancel Externo Común
14/03	Modificación De La Nomenclatura Común Del Mercosur Y Su Correspondiente Arancel Externo Común
15/03	Modificación De La Nomenclatura Común Del Mercosur Y Su Correspondiente Arancel Externo Común
16/03	Modificación De La Nomenclatura Común Del Mercosur Y Su Correspondiente Arancel Externo Común
19/03	Modificación De La Nomenclatura Común Del Mercosur Y Su Correspondiente Arancel Externo Común
20/03	Modificación De La Nomenclatura Común Del Mercosur Y Su Correspondiente Arancel Externo Común
21/03	Modificación De La Nomenclatura Común Del Mercosur Y Su Correspondiente Arancel Externo Común

Fuente: Mercosur. Elaboración propia

Tabla 4: Resoluciones Normas generales y Aranceles 2004-2006

N° RES	Título
05/04	Modificación De La Nomenclatura Común Del Mercosur Y Su Correspondiente Arancel Externo Común
18/04	Modificación De La Nomenclatura Común Del Mercosur Y Su Correspondiente Arancel Externo Común
19/04	Modificación De La Nomenclatura Común Del Mercosur Y Su Correspondiente Arancel Externo Común
20/04	Modificación De La Nomenclatura Común Del Mercosur Y Su Correspondiente Arancel Externo Común
01/05	Modificación de la Nomenclatura Común del Mercosur y su Correspondiente Arancel Externo Común.
02/05	Modificación de la Nomenclatura Común del Mercosur y su Correspondiente Arancel Externo Común.
03/05	Modificación de la Nomenclatura Común del Mercosur y su Correspondiente Arancel Externo Común.
09/05	Grupo Ad Hoc de Consulta y Coordinación para las Negociaciones en el ámbito de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y del Sistema global de preferencias comerciales entre países en desarrollo (SGPC).
12/05	Modificación de la Nomenclatura Común del Mercosur y su Correspondiente Arancel Externo Común.
14/05	Guía para el Reconocimiento de los Procedimientos de Evaluación de la Conformidad.
21/05	Mecanismo para la facilitación del comercio intrazona.
23/05	Acuerdo sobre el Proyecto Producción Sustentable/Competitividad y Medio Ambiente.
27/05	Modificación de la Nomenclatura Común del Mercosur y su Correspondiente Arancel Externo Común.
40/05	Modificación de la Nomenclatura Común del Mercosur y su Correspondiente Arancel Externo Común.
41/05	Modificación de la Nomenclatura Común del Mercosur y su Correspondiente Arancel Externo Común.
42/05	Modificación de la Nomenclatura Común del Mercosur y su Correspondiente Arancel Externo Común.
59/05	Modificación de la Nomenclatura Común del Mercosur y su Correspondiente Arancel Externo Común.
03/06	Modificación de la Nomenclatura Común del Mercosur y su Correspondiente Arancel Externo Común.
12/06	Estructura y Criterios para la elaboración de Reglamentos Técnicos Mercosur de Identidad y Calidad de Productos Vegetales "in natura".
28/06	Modificación de la Nomenclatura Común del Mercosur y su Correspondiente Arancel Externo Común.
29/06	Modificación de la Nomenclatura Común del Mercosur y su Correspondiente Arancel Externo Común.
30/06	Modificación de la Nomenclatura Común del Mercosur y su Correspondiente Arancel Externo Común.
40/06	Código Aduanero del Mercosur.
41/06	Modificación de la Nomenclatura Común del Mercosur y su Correspondiente Arancel Externo Común.
42/06	Modificación de la Nomenclatura Común del Mercosur y su Correspondiente Arancel Externo Común.
49/06	Criterios para establecimiento de tasas por emisión de certificado de libre plática y de los certificados de control de sanidad a bordo y de exención de control de sanidad a bordo (Derogación de la Res GMC N° 44/02).
62/06	Addendum N° 2 Al Convenio N° Ala/B7-3110/lb/1999/0112 "Cooperación Aduanera UE-Mercosur".
68/06	Modificación de la Nomenclatura Común del Mercosur y su Correspondiente Arancel Externo Común.
70/06	Arancel externo común incorporación a la NCM de la IV enmienda del sistema armonizado de designación y codificación de mercancías.
71/06	Modificación de la Nomenclatura Común del Mercosur y su Correspondiente Arancel Externo Común.

Fuente: Mercosur. Elaboración propia

Tabla 5: Resoluciones Normas generales y Aranceles 2007-2009

N° RES	Título
07/07	Modificación de la Nomenclatura Común del Mercosur y su correspondiente Arancel Externo Común.
15/07	Modificación de la Nomenclatura Común del Mercosur. (Fe de Erratas a la RES. GMC N° 70/06).
17/07	Modificación de la Nomenclatura Común del Mercosur y su correspondiente Arancel Externo Común
27/07	Modificación de la nomenclatura común del Mercosur y su correspondiente Arancel Externo Común.
28/07	Modificación de la nomenclatura común del Mercosur y su correspondiente Arancel Externo Común.
29/07	Nómina de puntos de frontera de controles integrados entre los Estados Partes del Mercosur (Derogación de la Res GMC N° 49/01).
01/08	Modificación de la Nomenclatura Común del Mercosur y su correspondiente Arancel Externo Común
05/08	Modificación de la Nomenclatura Común del Mercosur y su correspondiente Arancel Externo Común
28/08	Programa de Cooperación ECONORMAS-Mercosur – Apoyo a la Profundización del Proceso de Integración Económica y Desarrollo Sostenible del Mercosur
30/08	Modificación de la Nomenclatura Común del MERCOSUR y su correspondiente Arancel Externo Común
33/08	Modificación de la Nomenclatura Común del Mercosur y su correspondiente Arancel Externo Común
34/08	Modificación de la Nomenclatura Común del Mercosur y su correspondiente Arancel Externo Común
56/08	Modificación de la Nomenclatura Común del Mercosur y su correspondiente Arancel Externo Común
57/08	Modificación de la Nomenclatura Común del Mercosur y su correspondiente Arancel Externo Común
19/09	Modificación de la Nomenclatura Común del MERCOSUR y su Correspondiente Arancel Externo Común.
21/09	Modificación de la Nomenclatura Común del MERCOSUR y su Correspondiente Arancel Externo Común
30/09	Modificación de la Nomenclatura Común del Mercosur y su Correspondiente Arancel Externo Común
39/09	Modificación de la Nomenclatura Común del Mercosur y su correspondiente Arancel Externo Común
41/09	Convenio de Financiación para el Proyecto “Programa Apoyo a la Profundización del Proceso de Integración Económica y Desarrollo Sostenible del Mercosur (ECONORMAS)

Fuente: Mercosur. Elaboración propia

Tabla 6: Resoluciones Normas generales y Aranceles 2010-2013

Nº RES	Título
29/10	Modificación de la Nomenclatura Común del Mercosur y su correspondiente Arancel Externo Común
30/10	Modificación de la Nomenclatura Común del Mercosur y su correspondiente Arancel Externo Común
40/10	Modificación de la Nomenclatura Común del MERCOSUR y su correspondiente Arancel Externo Común
47/10	Modificación de la Nomenclatura Común del Mercosur y su correspondiente Arancel Externo Común
58/10	Modificación de la Nomenclatura Común del Mercosur y su Correspondiente Arancel Externo Común
03/11	Modificación de la Nomenclatura Común del Mercosur y su Correspondiente Arancel Externo Común
04/11	Modificación de la Nomenclatura Común del Mercosur y su Correspondiente Arancel Externo Común
05/11	Arancel Externo Común Incorporación de la V Enmienda del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías a la Nomenclatura Común del Mercosur
11/11	Normas Generales para la Firma de Convenios
13/11	Modificación de la Nomenclatura Común del Mercosur y su Correspondiente Arancel Externo Común
17/11	Modificación de la Nomenclatura Común del Mercosur y su correspondiente Arancel Externo Común.
32/11	Modificación de la Nomenclatura Común del Mercosur y su correspondiente Arancel Externo Común
33/11	Modificación de la Nomenclatura Común del Mercosur y su correspondiente Arancel Externo Común
35/11	Modificación de la Nomenclatura Común del Mercosur y su correspondiente Arancel Externo Común
24/12	Modificación de la Nomenclatura Común del Mercosur y su correspondiente Arancel Externo Común
26/12	Modificación de la Nomenclatura Común del Mercosur y su correspondiente Arancel Externo Común
27/12	Modificación de la Nomenclatura Común del Mercosur y su correspondiente Arancel Externo Común
17/13	Modificación de la Nomenclatura Común del Mercosur y su correspondiente Arancel Externo Común

Fuente: Mercosur. Elaboración propia

Los países miembros aplican las normas anteriormente referidas para el comercio exterior, considerando que se refieren tanto al aspecto de nomenclatura, arancel Externo Común, así como normas no arancelarias.

Tabla 7: Resoluciones Agricultura y Ambiente 1996-2005

N° RES	Título
108/96	Sub-Standard 3.7.24. - Requisitos Fitosanitarios Gerais E Específicos Para Glycine Max (Soja)
60/97	Estándar Para Acreditación, Habilitación, Funcionamiento, Inspección, Auditoria Y Pruebas De Referencia De Laboratorios De Análisis De Semillas
70/98	Estándar Mercosur De Terminología De Semillas
71/99	Estándar MERCOSUR de Terminología de Semillas
72/99	Requisitos para Acreditación / Habilitación de Muestradores de Lotes de Semillas
29/00	Fe De Erratas De La Res. GMC N° 60/97 “Estándar Para Acreditación, Habilitación, Funcionamiento, Inspección, Auditoria Y Pruebas De Referencia De Laboratorios De Análisis De Semillas
51/05	Sub-Estandar 3. 7. 6 Requisitos Fitosanitarios para Malus sp. (Manzano) según País de Destino y Origen, para los Estados Partes del Mercosur.
52/05	Sub-Estandar 3. 7. 17 Requisitos Fitosanitarios para Prunus pérsica (Duraznero) según País de Destino y Origen, para Los Estados Partes del Mercosur.
53/05	Sub-Estandar 3. 7. 19 Requisitos Fitosanitarios Para Vitis vinífera (vid; videira) según País de Destino y Origen, para Los Estados Partes del Mercosur.
54/05	Sub-Estandar 3. 7. 26 Requisitos Fitosanitarios para Pyrus sp. (Peral) según País de Destino y Origen, para Los Estados Partes del Mercosur.
55/05	Sub-Estandar 3. 7. 36 Requisitos Fitosanitarios Para Prunus domestica (Ciruelo) según País de Destino y Origen, para Los Estados Partes del Mercosur.
56/05	Sub-Estandar 3. 7. 37 Requisitos Fitosanitarios Para Prunus armeniaca (Damasco) según País de Destino y Origen, para Los Estados Partes del Mercosur.
58/05	Convenio de Financiación Mercosur – Unión Europea Programa de Apoyo al Desarrollo de las Biotecnologías en el Mercosur – Biotech Ala/2005/017-350.

Fuente: Mercosur. Elaboración propia

Tabla 8: Resoluciones Agricultura y Ambiente 2006

N° RES	Título
19/06	Sub-Estándar 3.7.2. Requisitos Fitosanitarios para <i>Allium sativum</i> (Ajo) según País de Destino y Origen, para los Estados Partes del Mercosur (Derogación de la Res. GMC N° 90/96).
20/06	Sub-Estándar - 3.7.41. Requisitos Fitosanitarios para <i>Pisum sativum</i> (Arveja) según País de Destino y Origen, para los Estados Partes del Mercosur (Derogación de la Res. GMC N° 61/98).
21/06	Sub-Estándar - 3.7.15. Requisitos Fitosanitarios para <i>Trifolium</i> spp. (Trébol) según País de Destino y Origen para los Estados Partes del Mercosur (Derogación de la Res. GMC N° 101/96).
22/06	Sub-Estándar - 3.7.21. Requisitos Fitosanitarios para <i>Coffea</i> spp. (Café) según País de Destino y Origen, para los Estados Partes del Mercosur (Derogación de la Res. GMC N° 105/96).
23/06	Sub-Estándar 3.7.24. Requisitos Fitosanitarios para <i>Glycine max</i> (Soja) según País de Destino y Origen para los Estados Partes del Mercosur (Derogación de la Res. GMC N° 108/96).
52/06	Sub-Estándar 3.7.1. Requisitos fitosanitarios para <i>Allium Cepa</i> (cebolla) según país de destino y origen, para los Estados Partes del Mercosur (Derogación de la Res N° 89/96).
53/06	Sub-Estándar 3.7.33. Requisitos fitosanitarios para <i>Musa SPP</i> (especies productora de banana), según país de destino y origen, para los Estados Partes del Mercosur.
54/06	Sub-Estándar 3.7.29. Requisitos fitosanitarios para <i>zea mays</i> (maíz) según país de destino y origen, para los Estados Partes del Mercosur (Derogación de la Res. GMC N° 40/03).
55/06	Sub-Estándar 3.7.34. Requisitos Fitosanitarios para <i>Melilotus</i> spp. (Melilotus), según País de Destino y Origen, para los Estados Partes del Mercosur
56/06	Sub-Estándar 3.7.13. Requisitos Fitosanitarios para <i>Phaseolus vulgaris</i> (Poroto) según País de Destino y Origen, para los Estados Partes del Mercosur (Derogación De La Res. GMC N° 99/96)
57/06	Sub-Estándar 3.7.30. Requisitos Fitosanitarios Para <i>Arachis hypogaea</i> (Maní), según País de Destino y Origen, para los Estados Partes del Mercosur.
58/06	Sub-Estándar 3.7.44. Requisitos Fitosanitarios para <i>actinidia chinensis</i> = <i>actinidia deliciosa</i> (Kiwi), según País de Destino y Origen, para los Estados Partes de Mercosur.
59/06	Sub-Estándar 3.7.12. Requisitos Fitosanitarios para <i>medicago Sativa</i> (Alfalfa) según País de Destino y Origen, para los Estados Partes del Mercosur (Derogación De La Res. GMC N° 98/96)
60/06	Sub-Estándar 3.7.46. Requisitos Fitosanitarios para <i>beta vulgaris</i> var. <i>conditiva</i> (Remolacha Hortícola), según País de Destino y Origen, para los Estados Partes del Mercosur.
61/06	Sub-Estándar- 3.7.45. Requisitos Fitosanitarios para <i>mangifera indica</i> (Mango), según País de Destino y Origen, para los Estados Partes del Mercosur.
67/06	Sub-estándar 3.7.4 requisitos fitosanitarios para <i>citrus</i> spp. (cítricos, frutas fresca) según país de destino y origen, para los Estados Partes del Mercosur.

Fuente: Mercosur. Elaboración propia

Tabla 9: Resoluciones Agricultura y Ambiente 2007-2008

N° RES	Título
25/07	Directrices para el reconocimiento e identificación de la agricultura familiar en el Mercosur.
35/07	Sub-estándar 3.7.39 "Requisitos fitosanitarios para <i>Secale cereale</i> (centeno) según país de destino y origen, para los Estados Partes" (Derogación de la Res GMC N° 66/98).
36/07	Sub-estándar 3.7.3 "Requisitos fitosanitarios para <i>Capsicum annuum</i> (pimiento) según país de destino y origen, para los Estados Partes" (Derogación de la Res GMC N° 91/96).
37/07	Sub-estándar 3.7.5 "Requisitos fitosanitarios para <i>Lycopersicon esculentum</i> (tomate) según país de destino y origen, para los Estados Partes" (Derogación de la Res GMC N° 92/96).
38/07	Sub-estándar 3.7.16 "Requisitos fitosanitarios para <i>Triticum</i> spp. (trigo) según país de destino y origen, para los Estados Partes" (Derogación de la Res GMC N° 64/98).
39/07	Sub-estándar 3.7.38 "Requisitos fitosanitarios para <i>Triticum aestivum</i> x <i>Secale cereale</i> (triticale) según país de destino y origen, para los Estados Partes" (Derogación de la Res GMC N° 68/98).
40/07	Sub-estándar 3.7.47 "Requisitos fitosanitarios para <i>Daucus carota</i> (zanahoria) según país de destino y origen, para los Estados Partes".
16/08	Addendum N° 1 al Convenio de Financiación entre la Comunidad Europea y Mercosur para el "Programa de Apoyo al Desarrollo de las Biotecnologías en el Mercosur - Biotech" Ala /2005/017-350
37/08	Sub-estándar 3.7.52 Requisitos Fitosanitarios para <i>Cucurbita pepo</i> (calabacín o zapallito largo o zucchini) según País de Destino y Origen, para los Estados Partes
38/08	Sub-estándar 3.7.51 Requisitos Fitosanitarios para <i>Cucurbita moschata</i> (calabaza moscada o calabacita o coreanito) según País de Destino y Origen, para los Estados Partes
39/08	Sub-estándar 3.7.50 Requisitos Fitosanitarios para <i>Cucurbita maxima</i> (calabaza o zapallo) según País de Destino y Origen, para los Estados Partes
40/08	Sub-estándar 3.7.19 Requisitos Fitosanitarios para <i>Vitis vinifera</i> (vid) según País de Destino y Origen, para los Estados Partes (Derogación de la Res. GMC N° 53/05)
41/08	Sub-estándar 3.7.22 Requisitos Fitosanitarios para <i>Cucumis melo</i> (melón) según País de Destino y Origen, para los Estados Partes (Derogación de la Res. GMC N° 106/96)
42/08	Sub-estándar 3.7.49 Requisitos Fitosanitarios para <i>Citrullus lanatus</i> (sandía) según País de Destino y Origen, para los Estados Partes
59/08	Programa de Consolidación Institucional de la Reunión Especializada sobre Agricultura Familiar del MERCOSUR
61/08	Addendum n° 2 al Convenio de Financiación entre la Comunidad Europea y el Mercosur para el "Programa de Apoyo al desarrollo de las Biotecnologías en el Mercosur - BIOTECH"

Fuente: Mercosur. Elaboración propia

Tabla 10: Resoluciones Agricultura y Ambiente 2009-2013

N° RES	Título
08/09	Sub-Estándar 3.7.1. Requisitos Fitosanitarios para <i>Allium Cepa</i> (Cebolla) según País de Destino y Origen para los Estados Partes - (Derogación de la Res. GMC N° 52/06)
10/09	Sub-Estándar 3.7.32. Requisitos Fitosanitarios para <i>Hordeum Vulgare</i> (Cebada) según País de Destino y Origen para los Estados Partes - (Derogación de la Res. GMC N° 65/98)
11/09	Sub-Estándar 3.7.53. Requisitos Fitosanitarios para <i>Vaccinium</i> Spp. (Arándano) según País de Destino y Origen para los Estados Partes
12/09	Sub-Estándar 3.7.31. Requisitos Fitosanitarios para <i>Avena Sativa</i> (Avena) según País de Destino y Origen para los Estados Partes - (Derogación de la Res. GMC N° 67/98)
13/09	Sub-Estándar 3.7.10. Requisitos Fitosanitarios para <i>Lolium</i> Spp. (Rye Grass) según País de Destino y Origen para los Estados Partes - (Derogación de la Res. GMC N° 34/03)
14/09	Sub-Estándar 3.7.11. Requisitos Fitosanitarios para <i>Lotus</i> Spp. (Lotus) según País de Destino y Origen para los Estados Partes - (Derogación de la Res. GMC N° 35/03)
07/10	Sub Estándar 3.7.23. Requisitos Fitosanitarios para <i>Fragaria ananassa</i> (frutilla), según País de Destino y Origen, para los Estados Partes (Derogación de la Res. GMC N° 107/96)
08/10	Sub Estándar 3.7.9. Requisitos Fitosanitarios para <i>Helianthus annuus</i> (girasol), según País de Destino y Origen, para los Estados Partes (Derogación de la Res. GMC N° 95/96)
09/10	Sub Estándar 3.7.43. Requisitos Fitosanitarios para <i>Prunus avium</i> (cerezo dulce), según País de Destino y Origen, para los Estados Partes (Derogación de la Res. GMC N° 31/00)
10/10	Sub-Estándar 3.7.42. Requisitos Fitosanitarios para <i>Prunus cerasus</i> (cerezo ácido), según País de Destino y Origen, para los Estados Partes (Derogación de la Res. GMC N° 30/00)
11/10	Sub-Estándar 3.7.7. Requisitos Fitosanitarios para <i>Nicotiana tabacum</i> (tabaco), según País de Destino y Origen, para los Estados Partes (Derogación de la Res. GMC N° 93/96)
12/10	Sub Estándar 3.7.12. Requisitos Fitosanitarios para <i>Medicago sativa</i> (alfalfa), según País de Destino y Origen, para los Estados Partes (Derogación de las Res. GMC N° 98/96 y 59/06)
13/10	Sub Estándar 3.7.41 Requisitos Fitosanitarios para <i>Pisum sativum</i> (arveja), según País de Destino y Origen, para los Estados Partes (Derogación de la Res. GMC N° 20/06)
06/11	Sub-estándar 3.7.14. Requisitos Fitosanitarios para <i>Sorghum vulgare</i> (sorgo) según País de Destino y Origen, para los Estados Partes del Mercosur
09/12	Sub-Estándar 3.7.28. Requisitos Fitosanitarios para <i>Theobroma cacao</i> (cacao) según país de destino y origen, para los Estados Partes (Derogación de la Res. GMC N° 111/96)
10/12	Sub-Estándar 3.7.8. Requisitos Fitosanitarios para <i>Brassica napus</i> var. <i>napus</i> (colza o canola) según país de destino y origen, para los Estados Partes (Derogación de la Res. GMC N° 94/96)
42/12	Acuerdo entre la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) y los Estados Partes del MERCOSUR integrantes del Fondo de la Agricultura Familiar (FAF MERCOSUR) para la Administración Financiera DEL FAF Mercosur

Fuente: Mercosur. Elaboración propia

El marco legislativo del Mercosur relacionado con Agricultura y Ambiente, afecta principalmente a Argentina, Paraguay y Uruguay ya que estos, por disponer de

la soja como principal producto de exportación no petrolero, se deben regir por la legislación común.

Tabla 11: Resoluciones Minería

N° RES	Título
42/99	Plan de Trabajo del SGT N° 2 “Minería”

Fuente: Mercosur. Elaboración propia

La tabla anterior es el sustento en cuanto a normativa común para Brasil y Venezuela ya que el principal producto de exportación no petrolero en estas economías es el hierro.

De la revisión del marco regulatorio del Mercosur se concluye:

- Se aplican 116 Resoluciones Generales y relacionadas con aranceles.
- Se aplican 62 Resoluciones de Agricultura y ambiente.
- Se aplica 1 resolución de Minería.
- El mercado común no posee un supra-organismo que regule o restrinja la política cambiaria de los Estados, y es por tal razón dentro del bloque existen naciones con controles cambiarios y otras con ausencia de este.
- Las regulaciones planteadas por el Mercosur tienen un carácter proteccionista para algunos de los productos de exportación de las economías. Esto se denota en un mayor número de requerimientos para arancelarias para los productos agrícolas.
- La implementación de la zona comercial junto con su normativa, busca armonizar las normas, homologando procesos, para facilitar el intercambio comercial e impulsar el comercio entre los países miembros del bloque.
- El marco legal del Mercosur dispone de sólo una disposición para la creación de un plan de trabajo en la industria minera. La falta de

limitaciones en las características de estos productos permite la libre negociación entre las partes interesadas, lo que puede ser beneficioso para el comercio internacional.

Es importante acotar que en el marco de ALADI, los Estados Parte generan acuerdos comerciales de distinta índole, entre los cuales destacan los acuerdos de alcance parcial, esto debido tanto a su flexibilidad como al dinamismo que generan dentro del conjunto del comercio intrarregional; por lo que resulta es el instrumento más utilizado en la integración económica de América Latina.

En relación con las principales normativas de comercialización y producción de los principales productos de exportación no petroleros de los países miembros del Mercosur, se encuentran:

República de Argentina

Producto: tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de Soja (Soya), incluso molidos o en «pellets».

Partida: 2304

Sub Partida: 230400

Resolución 801/2004 en la cual se aprobó las normas para la calidad de la comercialización de la soja.

El diez de marzo el Ministerio de Economía y Producción dictó la Resolución 125/2008 donde se establecía el régimen de retenciones móviles, que modificaban los derechos de exportación de determinadas mercancías. Esta resolución originó un extenso conflicto con las principales organizaciones de

producción agropecuaria y ganadera¹⁴, ya que, éstas no estaban de acuerdo con la decisión tomada por el gobierno

Se permitió la implementación de la tecnología Intacta RR2 PRO de Monsanto en los cultivos de soja, gracias a la Resolución 446/2012 dictada por el Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca de la Nación, esta tecnología permitirá aumentar la productividad del cultivo de soja reduciendo a su vez el impacto ambiental debido a la menor utilización de insecticidas.

República Federativa del Brasil.

Producto: Minerales de hierro y sus concentrados, incluyendo piritas de hierro tostadas (cenizas de piritas).

Partida: 2601

Sub Partida: 120111

El principal marco regulatorio para el sector minero, es el Código de Minería promulgado por el decreto N° 227 (1967) modificada por Ley N° 9314 (1996) y establece que los bienes minerales y su administración son de propiedad de la Unión, conformando también el Sistema de Dominio para la administración de las minas.

Por otra parte, la Ley N° 7805 (1989), modifica el Código de Minas, se crea un permiso de minería a gran escala, se extingue el sistema de registros y otras disposiciones; para efectos de esta ley, el tamaño, la ubicación y el uso

¹⁴ Sociedad Rural Argentina (SRA), Federación Agraria Argentina (FAA), Confederaciones Rurales Argentinas (CRA) y Confederación Intercooperativa Agropecuaria Limitada (CONINAGRO).

económico, se puede transcribir de forma independiente de los trabajos de exploración anterior de acuerdo con los criterios adoptados por el Departamento Nacional de Producción Mineral (DNPM). Ese mismo año mediante la Ley N° 7804 se reforma la Política Nacional de Medio Ambiente que estaba vigente desde el año 1981.

Recientemente y después de varios meses de debate, en el año 2013, se planteó frente al Congreso un proyecto de Ley que reformaría el Código de Minería. La finalidad de dicho proyecto es duplicar las regalías que las empresas pagan al país (aumentando a 4%), implicando una recaudación de aprox. 2.000 millones de U\$S- y serán calculadas sobre los ingresos brutos de los proyectos y no del monto post deducción de costos.

República del Paraguay.

Producto: habas (Porotos, Frijoles, Frejoles) de soja (Soya), Incluso quebrantadas.

Partida 1201.

Sub Partida: 12019000.

El Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas (SENAVE) es un ente autárquico que dicta las normativas de calidad y sanidad vegetal de semillas. A través de decretos se aprueba el uso de determinadas variedades de cultivos y las prácticas permitidas para su explotación. Se encontraron 32 Decretos directamente relacionados con el cultivo de Soja y sus variedades inscritas.

República Oriental del Uruguay.

Producto: habas (Porotos, Frijoles, Frejoles) de soja (Soya), Incluso quebrantadas.

Partida 1201

Sub Partida 120190.

En el Artículo 29 del Decreto N° 241/000 con fecha 21 de agosto de 2000, se deroga la preceptividad de las Normas sobre la comercialización de cereales y oleaginosos, contenidas en los siguientes Decretos y sus modificativos:

Tabla 12: Decretos derogados por el Decreto N°241/000 de la República Oriental del Uruguay

Decreto	Fecha	Contenido
462/978	11/08/1978	Establece las Normas Generales de Comercialización.
708/978	13/12/1978	Establece las Normas de Comercialización específicas de calidad para cada grano (Maíz, Sorgo y Soja).
175/979	21/03/1979	Crea el Registro de Comerciantes de Granos.
618/979	31/10/1987.	Crea el Boleto de Compra-Venta de Granos.
240/991	08/05/1991	Establece la Norma específica de Calidad para la comercialización de Girasol.

Fuente: Cámara Uruguaya de Semillas. Elaboración propia.

Por tanto, el uso de la Norma de Comercialización para Girasol, Maíz, Sorgo y Soja no es obligatoria y podrá pactarse en las condiciones que establezcan libremente el comprador y el vendedor bajo el Sub-estándar 3.7.24. establecido

en la Resolución 23/06 del Mercosur.

República Bolivariana de Venezuela.

Producto: Productos férreos obtenidos por reducción directa de minerales de hierro.

Partida 7203.

Sub Partida 720310.

Se encontraron 3 Decretos Presidenciales directamente relacionados con la producción y comercialización del producto.

El 26 de noviembre de 1974, el presidente dicta el Decreto N° 580 Nacionalización del Hierro por medio del cual se reserva el Estado Venezolano, por razones de conveniencia nacional, la industria de la explotación del mineral de hierro. En consecuencia, a par-tir del 31 de diciembre de 1974, quedan extinguidas las concesiones, que para explotar este mineral, fueron otorgadas por el Ejecutivo Nacional.

Además se establece también la creación de la Corporación Venezolana de Guayana, a través de la cual, el Estado ejerce la industria de la explotación del mineral del hierro en el territorio nacional y a la cual se le adjudica la gestión de

concesiones y convenios necesarios para la realización de este fin

En el septiembre de 1999 a través del Decreto N° 295 con Rango y Fuerza de Ley de Minas, se regula la exploración, explotación, almacenamiento, tenencia, transporte y comercialización, interna o externa, de las sustancias extraídas de minas y yacimientos del territorio nacional, salvo lo dispuestas en otras leyes. El artículo 23 garantiza al Ejecutivo Nacional el poder de expropiar yacimientos minerales sin claras delimitaciones.

“El Ejecutivo Nacional, cuando así convenga al interés público, podrá reservarse mediante Decreto, determinadas sustancias minerales y áreas que las contengan, para explorarlas o explotarlas solo directamente por órgano del Ministerio de Energía y Minas, o mediante entes de la exclusiva propiedad de la República.” Art. 23 Decreto N° 295/1999, Caracas.

El Decreto N° 447 de fecha 1 de octubre de 2013 exonera del pago del Impuesto sobre la Renta, a los enriquecimientos de fuente territorial obtenidos por las personas jurídicas domiciliadas o no domiciliadas en la República Bolivariana de Venezuela, provenientes de las operaciones en ejecución de los proyectos destinados a Recuperar la Capacidad de Producción y Despacho del Mineral de Hierro.

Estas legislaciones regulan el comercio entre los países miembros del Mercosur y sus efectos sobre la competitividad no son nulos. Cada una de las normas

genera un conjunto de incentivos y desincentivos para diferentes grupos de la sociedad. Sin embargo, la competitividad de las naciones no puede ser entendida sólo mediante el estudio de su marco regulatorio.

Mediante el uso de métodos cuantitativos es posible comparar diferentes aspectos de la competitividad entre los países. El conjunto de variables cuantitativas relacionadas a la competitividad del Mercosur son el objeto del siguiente capítulo.

Capítulo II

Este segmento tiene como objetivo identificar aquellas variables que determinan la competitividad de los principales productos de exportación no petroleros del Mercosur, debido a que si se consideraran los rubros petroleros, Venezuela obtendría ventaja en comparación con Argentina debido a que el primero es un país cuyos ingresos provienen principalmente del petróleo.

Para esto, es importante estudiar los problemas que generan los controles de cambio en los procesos productivos.

Control de Cambio y Competitividad

Si bien no es el objetivo de este capítulo medir la incidencia de los controles de cambio en la competitividad de los países, podemos mencionar en términos generales algunos de los posibles efectos que este tipo de política trae sobre la producción y el comercio internacional.

El estudio Doing Business realiza seguimiento a variables relacionadas con los atrasos presentados para importar y exportar mercancías. Las mismas inciden negativamente en el comercio internacional de acuerdo a Djancov (2006), reduciendo el volumen del mismo y por tanto la competitividad de las industrias nacionales.

Dado que las empresas frecuentemente requieren de importaciones de equipos y materias primas para desarrollar sus actividades, es de esperar que estas transacciones, incrementen sus costos de producción y los precios finales de

bienes y servicios; por otro lado el racionamiento de las divisas por parte del Estado, se manifiesta en escasez y retrasos en la asignación de las mismas.

En el Anexo 1 se muestra una recopilación de artículos de prensa y encontrados en la Web denotando lo antes mencionado. De acuerdo a lo mencionado en el Marco Teórico, Djankov y otros (2008) demuestran que por cada día adicional de retraso de las mercancías en proceso de exportación desde que son producidas hasta que llegan a puerto, el comercio se ve reducido en al menos uno por ciento. Se encontró además que los efectos en el comercio son aún mayores cuando se trata de productos agrícolas perecederos y manufacturas.

Resultados del Comercio Internacional en el Mercosur.

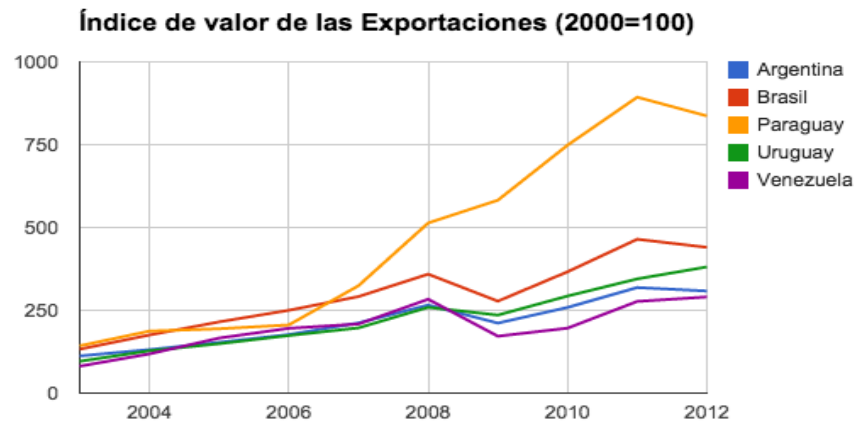
El índice de valor de las exportaciones a precios FOB indica el valor actual de las exportaciones tomando un año base como referencia. Cabe destacar este índice es afectado tanto por fluctuaciones en el precio de los bienes y servicios exportados como en los volúmenes de los mismo. La tabla y figura a continuación muestran el índice durante el período de estudio, tomando como referencia el año 2000.

Tabla 13: Índice de valor de las exportaciones (FOB) (2000=100)

País	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Argentina	112,2	131,3	153,2	176,7	211,8	265,8	211,4	258,66	318,7	308,3
Brasil	132,6	175,4	215	250	291,5	359,1	277,6	366,33	464,52	440,1
Paraguay	142,9	187,2	194,2	205,8	324,2	513,6	582,3	748,54	893,39	836,7
Uruguay	96,13	127,7	149,1	173,9	196,9	258,9	235,5	293,03	344,78	381
Venezuela	81,21	118,3	166,2	195,6	208,7	283,4	171,8	196,08	276,81	290,3

Fuente: Banco Mundial. Elaboración propia.

Figura 1: Índice de Valor de las Exportaciones del MERCOSUR (2000=100)



Fuente: Banco Mundial. Elaboración propia.

El valor de las exportaciones de todos los estados miembro creció sustancialmente en poco más de una década. Paraguay encabeza el bloque con un incremento de más de 8 veces el valor de sus exportaciones del año 2000. Para Brasil y Uruguay este indicador creció alrededor de un 400%. En Argentina y Venezuela crecieron 308% y 290% respectivamente.

Luego del año 2008, en el contexto de la crisis financiera mundial, el valor de las exportaciones de todos los países exceptuando Paraguay disminuye considerablemente. Factores que explican esta disminución pueden ser la reducción del precio de los commodities y la caída de la demanda agregada mundial durante el año 2009.

Por lo antes expuesto, es necesario analizar la evolución del volumen de las exportaciones para explicar si estas economías se están haciendo más

competitivas o el incremento en el valor de sus exportaciones se debe al aumento de precios.

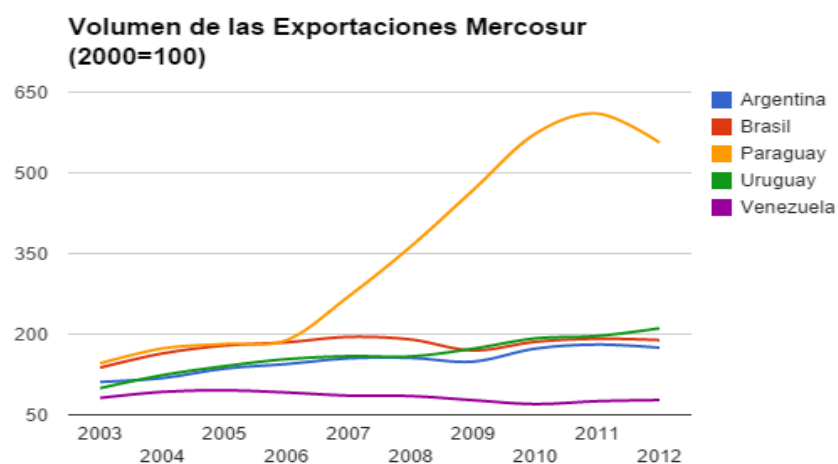
Seguidamente, en la tabla 14 y su respectiva figura, se presenta el índice de volumen de las exportaciones del Mercosur

**Tabla 14: Índice del Volumen de las Exportaciones del MERCOSUR
(2000=100)**

País	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Argentina	111,18	118,20	135,91	144,42	155,07	155,79	148,89	173,04	180,69	174,78
Brasil	137,64	164,03	178,76	184,72	194,86	190,05	169,62	185,73	191,48	188,97
Paraguay	145,59	173,41	181,75	188,81	270,38	363,02	467,72	572,59	610,16	556,26
Uruguay	99,49	123,65	140,43	153,58	159,12	158,55	172,92	192,08	196,53	210,86
Venezuela	81,36	92,60	95,63	91,51	85,66	84,90	77,17	69,90	75,32	77,45

Fuente: Banco Mundial. Elaboración Propia.

Figura 2: Volumen de las Exportaciones del Mercosur (2000=100)



Fuente: Banco Mundial. Elaboración Propia.

Brasil, Argentina y Uruguay forman un primer grupo de países cuyo volumen de exportación ronda el 200% del presentado en el año 2000. Mientras tanto Paraguay logra más que quintuplicar su volumen de exportaciones. Finalmente Venezuela es el único país del bloque que presenta una disminución de este indicador (-22,55%), para la última observación de la serie. Una vez más, los países del caso de estudio son los que muestran un peor desempeño.

Comparando la evolución de los dos últimos índices presentados, se concluye que todos los países del bloque han disfrutado de un aumento del precio de sus exportaciones. De especial mención es el caso de Venezuela, cuyo incremento en el valor de sus exportaciones se debió exclusivamente al aumento de precios de estas.

A continuación se detalla la situación de los países en estudio en cuanto a las ventajas competitivas que presentan.

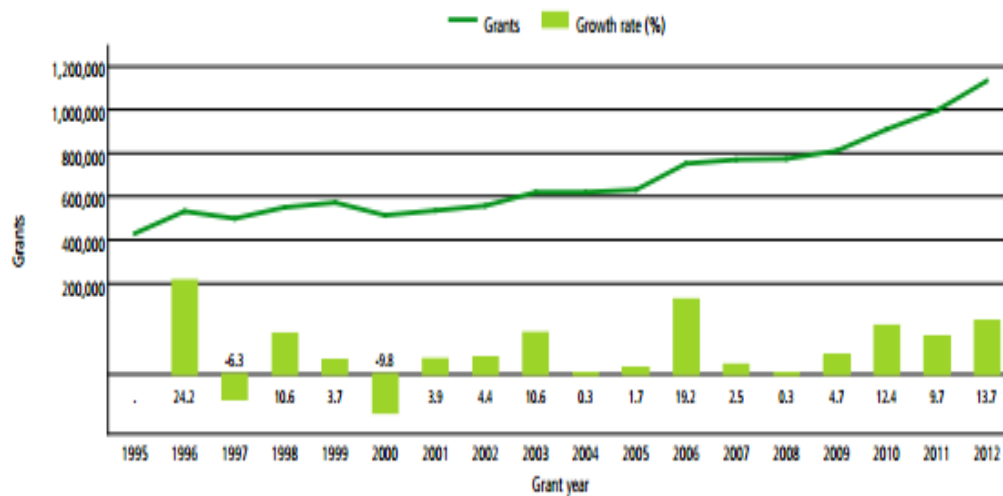
Innovación

Una de las variables que se podrían ver afectadas por el control cambiario es la innovación. Los países en vías de desarrollo dependen en parte de la transferencia tecnológica y la externalización de capital humano para impulsar la investigación y el desarrollo.

De acuerdo al informe *World Property Indicators*, el número de patentes otorgadas en el mundo ha mantenido una tendencia alcista, aún en el contexto de la crisis económica mundial. OMPI (2013)

Figura 3: Tendencia de Patentes Otorgadas en el Mundo

Figure A.1.2.1 Trend in patents granted worldwide



Note: World totals are WIPO estimates using data covering approximately 120 patent offices (see Data Description). These estimates include patent grants based on direct applications and on PCT national phase entry data.

Source: WIPO Statistics Database, October 2013

Fuente: OMPI

En los últimos 16 años sólo hubo 2 períodos en los cuales el número de patentes otorgadas disminuyó con respecto al año anterior. La tendencia de la serie presentada es claramente creciente, incluso, durante el año 2008, el número de patentes otorgadas creció modestamente 0,3%.

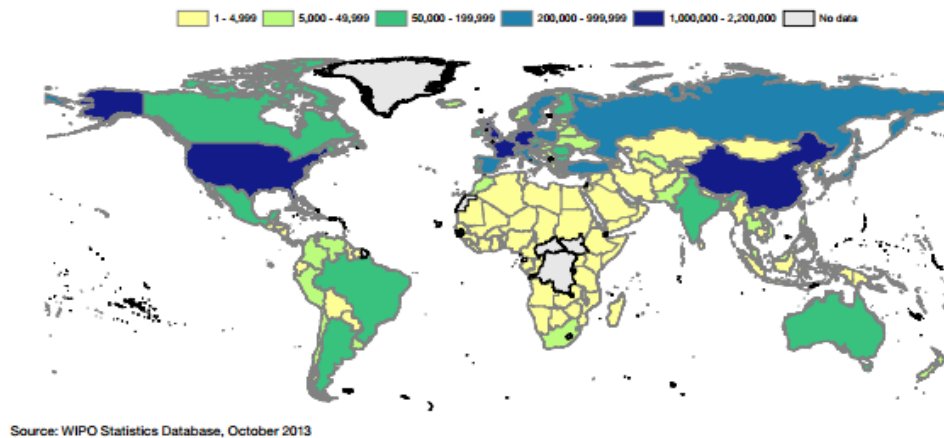
Para el 2009 el mismo indicador creció un 5%. Este mismo año, las 5 primeras economías del mundo por su Producto Interior Bruto se encontraban en recesión.

El mismo informe además ofrece una medición de las aplicaciones de Marcas

Registradas (Trademarks) cada año. La siguiente figura muestra las aplicaciones recibidas por las oficinas de propiedad intelectual.

Figura 4: Aplicaciones de Marca Registrada por País

Figure B.3.1.1 Trademark application class counts by origin



Fuente: OMPI

Los países del Mercosur se encuentran entre el nivel medio y bajo de nuevos productos y servicios. Brasil y Argentina se encuentran en el grupo medio de este indicador (entre 50.000 y 199.999 aplicaciones anuales). Venezuela y Uruguay en el grupo medio bajo (entre 5.000 y 49.999). Paraguay se encuentra en el nivel más bajo de aplicaciones con menos de 5.000 cada año. Cabe destacar que este indicador no toma en consideración el tamaño ni la población de los países.

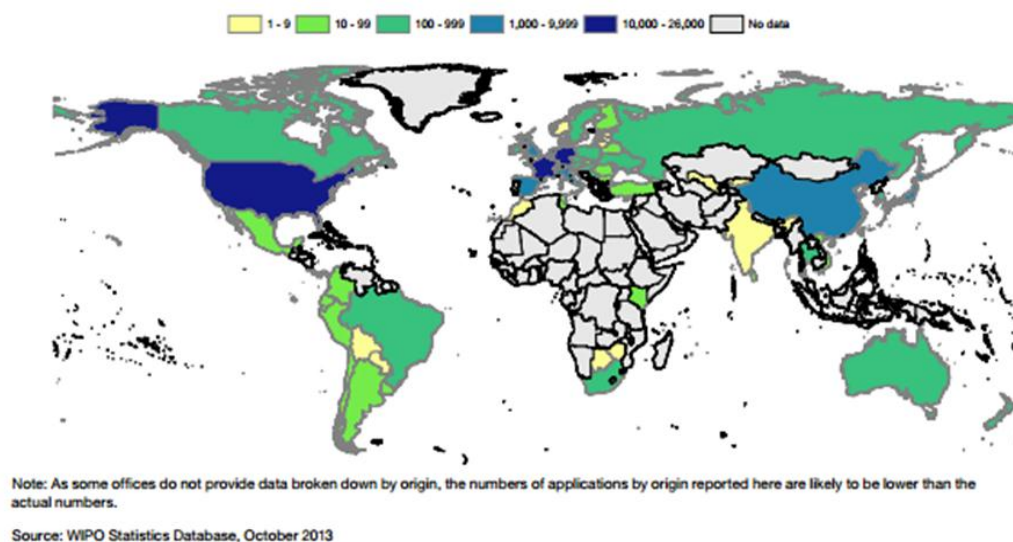
Algunos de los principales bienes de exportación del bloque económico no califican para la solicitud de marcas registradas. De hecho los productos agrícolas representan una proporción importante de las exportaciones de varios de los países del Mercosur. Exceptuando a Venezuela, todos los países miembros poseen algún producto agrícola entre sus 10 primeras exportaciones

para el año 2014 de acuerdo a cifras de ALADI. Para estos rubros también existe la innovación mediante la creación de nuevas variedades vegetales. Estas variedades son protegidas mediante licencias de protección de variedad vegetal.

La innovación relativa a la creación de nuevas especies y variedades vegetales, se registran mediante licencias de protección de variedad vegetal. Análogamente a las patentes, el obtentor de protección de variedad vegetal, adquiere los derechos de explotación de la especie vegetal en cuestión por un tiempo determinado. Se presenta la figura 5 que representa las aplicaciones de protección de variedad vegetal.

Figura 5: Aplicaciones de Protección de Variedad Vegetal en el Mundo

Figure D.3.1.1 Equivalent plant variety applications by origin, 2012



Fuente: OMPI

El Mercosur se haya una vez más entre los niveles medio y bajo para este tipo de innovación. En total se recibieron entre 121 y 1206 aplicaciones para nuevas

variedades vegetales.

Instituciones

En la tabla 15 se presenta el ranking de Calidad Institucional 2013 cuyo índice es elaborado por la Fundación Libertad y Progreso. El ranking se basa en un índice que mide la calidad institucional de los países tomando en consideración ocho indicadores elaborados por organismos internacionales y promediándolos. Dichos indicadores son: 4 índices internacionales de instituciones políticas “Vigencia del derecho”, “Voz y Rendición de Cuentas”, “Libertad de Prensa” y “Percepción de Corrupción”; y 4 índices internacionales de instituciones económicas “Competitividad Global”, “Libertad Económica” (Heritage), “Libertad Económica” (Fraser) y “Haciendo Negocios” (Doing Business, del Banco Mundial).

Tabla 15: Ranking de Calidad Institucional

País	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	Dif 2007/2013	Dif 2012/2013
Argentina	127	122	125	120	114	112	93	-34	-5
Brasil	89	89	94	95	98	93	90	1	0
Paraguay	126	131	134	140	136	137	128	2	5
Uruguay	41	44	46	52	60	53	50	9	3
Venezuela	183	181	186	185	186	181	175	-10	-3

Fuente: Fundación Libertad y Progreso. Elaboración propia

Uruguay, Brasil y Paraguay mejoran levemente en el conteo. Por otro lado Argentina y Venezuela empeoran sus clasificaciones considerablemente. Se evidencia un deterioro de la calidad de las instituciones en estos últimos países en los últimos años.

El panorama general de la competitividad de los países del Mercosur permite un mejor entendimiento del desempeño de las variables consideradas en el siguiente capítulo.

Capítulo III

El capítulo siguiente tiene como objetivo analizar los resultados de los rankings de competitividad de los estudios *The Global Competitiveness Report* (GCR) del WEF, se incluye además el reporte *Doing Business* del Banco Mundial para los países del Mercosur en el período 2003-2013.

A continuación se presenta los resultados del GCR en el período antes mencionado, partiendo de una perspectiva general para próximamente hacer un estudio detallado año a año.

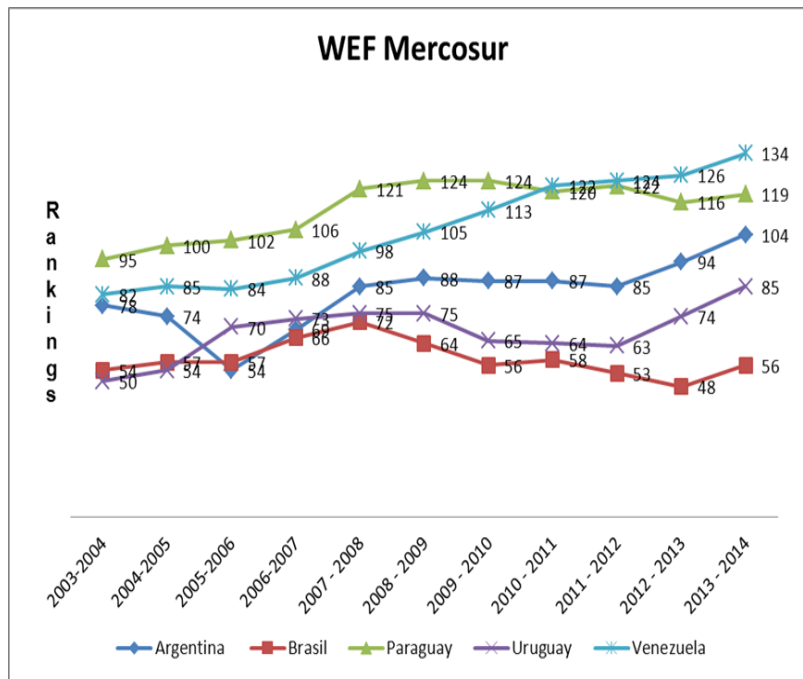
Tabla 16: Rankings de los países del Mercosur (WEF)

The Global Competitiveness Report (WEF)	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Argentina	78	74	54	69	85	88	87	87	85	94	104
Brasil	54	57	57	66	72	64	56	58	53	48	56
Paraguay	95	100	102	106	121	124	124	120	122	116	119
Uruguay	50	54	70	73	75	75	65	64	63	74	85
Venezuela	82	85	84	88	98	105	113	122	124	126	134

Fuente: WEF. Elaboración propia.

El Ranking de los países del bloque tiende a desmejorar (ver Figura 16), especialmente para Argentina y Venezuela a partir del año 2007.

Figura 16: Ranking de los Países del Mercosur en el Reporte de Competitividad WEF.



Fuente: WEF. Elaboración propia

Las variables en estudio suministradas por los reporte del WEF en los años establecidos, serán analizadas con información proveniente de los Balances Preliminares de las Economías de América Latina y el Caribe elaborados anualmente por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), proporcionado por los respectivos Bancos Centrales y en ocasiones por el presupuesto de ley.

Las variables directamente relacionadas a la política cambiaria se toman en consideración para el análisis de la incidencia de los controles de cambio en la competitividad, evaluando los resultados y la posible causalidad del fenómeno.

Para el año 2006, el Reporte del WEF realizó su análisis a un total de 125 economías.

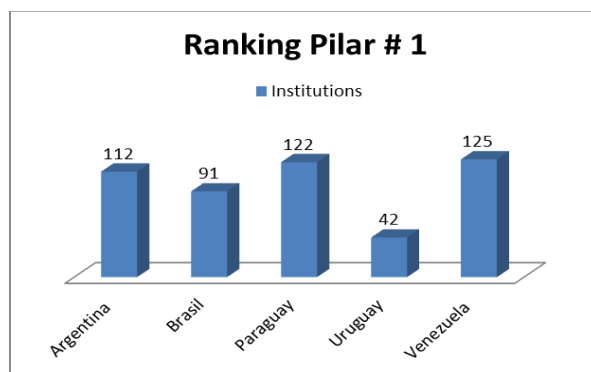
Tabla 17: Rankings Año 2006 Pilar 1- 6

The Global Competitiveness Report (WEF) 2006	Institutions	Burden of government regulation	Efficiency of legal framework in challenging regulations	Protection of minority shareholders' interests	Goods market efficiency	Prevalence of foreign ownership	Burden of customs procedures
Argentina	112	104	110	n/d	94	n/d	n/d
Brasil	91	124	89	n/d	58	89	n/d
Paraguay	122	n/d	124	n/d	121	116	n/d
Uruguay	42	n/d	42	n/d	116	n/d	n/d
Venezuela	125	125	125	92	110	102	n/d

Fuente: WEF. Elaboración propia

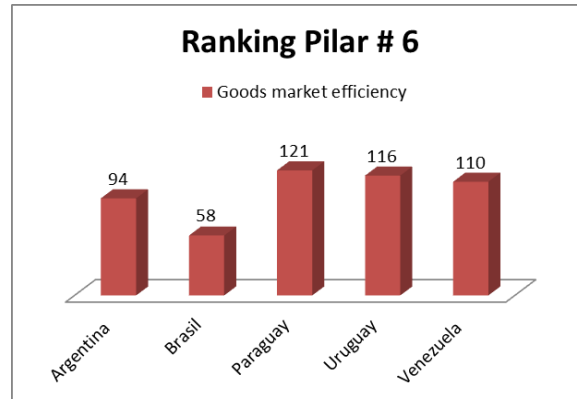
El ranking mostrado en la Tabla 16 en cuanto al primer pilar refleja que Uruguay es el país del bloque mejor posicionado, seguido en orden de aparición por Brasil, Argentina y Paraguay y Venezuela (ver Figura 17). Venezuela aparece en esta ocasión en la última posición entre los países del estudio. Al observar la clasificación resultante en el sexto pilar, Brasil es el que lidera en el bloque comercial, seguidamente se encuentra Argentina, Venezuela, Uruguay y por último Paraguay (ver Figura 18).

Figura 17: Ranking Pilar 1 Año 2006.



Fuente: WEF. Elaboración propia

Figura 18: Ranking Pilar 6 Año 2006.



Fuente: WEF. Elaboración propia

Argentina presenta para este año superávit primario gracias a la eficacia recaudatoria (cerca del 3,5% del PIB), por lo que el gobierno argentino dispuso de mayores ingresos, permitiendo expandir el gasto público.

En relación al gasto público, en los primeros nueve meses del año, este reflejó un aumento a causa de mayores gastos de capital (62%) y seguridad social (32%), los cuales finalizando el año se incrementó cada uno en dos puntos porcentuales; es importante destacar que en este período las transferencias corrientes (30%) arrojando un alza interanual de aproximadamente 30%.

A pesar de la expansión significativa del PIB (10,3%), originado por el incremento del gasto público en 54% (expansión de la política fiscal), al aumento de la excesiva liquidez y a las bajas tasas nominales de interés, Venezuela se encuentra en el peor ranking. El superávit fiscal se debe al sector petrolero ya que las exportaciones de este sector alcanzaron los 64 mil millones de dólares.

Con respecto a los otros países del bloque, se destaca el pobre desempeño macroeconómico de Brasil como resultado del déficit presupuestal y los altos niveles de deuda pública, no siendo así para Uruguay que es la mejor economía posicionada en el bloque, esto por sus fuertes y sólidas instituciones siendo el caso de Paraguay

En el año 2007 el WEF realiza su análisis a un total de 131 economías, siendo: 1 su mejor ranking y 131 el peor.

Tal y como se aprecia en la tabla Tabla 18, los países del bloque siguen en posiciones poco favorables puesto que reflejan incertidumbre y poca credibilidad en sus políticas, lo que dificulta la toma de decisiones de los inversionistas.

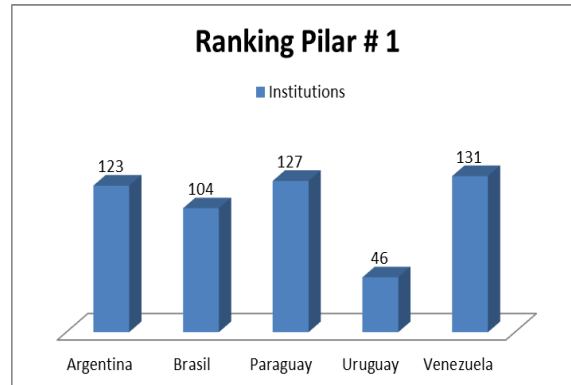
Tabla 18: Rankings Año 2007 Pilar 1- 6

The Global Competitiveness Report (WEF) 2007	Institutions	Burden of government regulation	Efficiency of legal framework in challenging regulations	Protection of minority shareholders' interests	Goods market efficiency	Prevalence of foreign ownership	Burden of customs procedures
Argentina	123	112	118	n/d	115	n/d	n/d
Brasil	104	129	105	n/d	97	84	n/d
Paraguay	127	n/d	129	n/d	113	116	n/d
Uruguay	46	n/d	47	n/d	73	n/d	n/d
Venezuela	131	130	131	104	124	117	n/d

Fuente: WEF. Elaboración propia

En lo referido al primer y sexto pilar, Uruguay se encuentra mejor posicionado en comparaciones con el resto los países miembros, luego le sigue a distancia Brasil; cabe destacar que los demás países se encuentran relativamente cerca entre ellos, pero aun así entre los últimos del ranking (ver Figura 19 y 20).

Figura 19: Ranking Pilar 1 Año 2007.



Fuente: WEF. Elaboración propia

Figura 20: Ranking Pilar 6 Año 2007.



Fuente: WEF. Elaboración propia

Las exportaciones Argentinas (aumento de 40%), se vieron favorecidas principalmente al incremento tanto de precios como de cantidades, lo que arrojó un significativo superávit comercial, a pesar del incremento de los precios de las importaciones.

Uno de los sectores favorecidos por el alza de los precios internacionales, fue el agrícola, principalmente los granos. Paralelamente la producción de los mismos se encontró alrededor de 94 millones de toneladas de los cuales la soja

representa el 50, 64%. Aprovechando la coyuntura, el Gobierno Argentino eleva las alícuotas de los derechos de exportación de los principales granos y sus subproductos (entre 5% y 10%).

La recaudación fiscal, fue de carácter expansiva. Los ingresos corrientes del sector público ascendieron aproximadamente 31% en los primeros nueve meses del año mientras que el gasto primario se incrementó casi en 45% lo que resultó en una merma del superávit (1,9% del PIB).

Durante el 2007, la política fiscal venezolana mantuvo una tendencia expansiva. En los primeros ocho meses del año, los gastos corrientes del gobierno aumentaron 12,8%, mientras que los ingresos se incrementaron un 13,8%.

En cuanto a la política cambiaria, las condiciones restrictivas se mantuvieron intactas, y pese al aumento de los cupos en divisas para ser usados en el exterior, el tipo de cambio en el mercado paralelo se incrementó significativamente (aprox. 210%).

La balanza de pagos durante los primeros 9 meses registró un superávit en la cuenta corriente, aproximadamente 16.034 millones de dólares, 6.000 millones menos que el año anterior, principalmente debido a la caída de las exportaciones petroleras alrededor de 2,8% y un significativo aumento de las importaciones de bienes (35,9%). Por su parte la deuda externa, se elevó a 48.078 millones de dólares, debido al incremento de la deuda pública; cabe destacar que las reservas internacionales del Banco Central de Venezuela ascendieron a 30.331 millones de dólares en noviembre de ese año.

La economía de Brasil creció un 5,3% como resultado del favorable desempeño de las exportaciones de bienes, las cuales arrojaron un superávit comercial de aprox. 39.000 millones de dólares, y a las reservas internacionales, que se incrementaron casi 80.000 millones de dólares. Desde la perspectiva fiscal, se mantuvo el superávit primario (3,8% del PIB)

Uruguay alcanzó una tasa de alrededor de 7,5%, con incrementos de la demanda tanto externa como interna. Esto último, aunado a limitaciones de la oferta registradas en algunos sectores y a tendencias alcistas en los mercados internacionales de productos básicos.

La tasa de crecimiento de la economía de paraguaya se situó en las cercanías del 5,5%, impulsada por el extraordinario resultado del sector agrícola, las ventas externas de soja y cereales tuvieron aumentos considerables y contribuyeron, conjuntamente con los servicios, al superávit en cuenta corriente.

Para el año 2008, el Reporte del WEF realizó su análisis a un total de 134 economías, siendo: 1 su mejor ranking y 134 el peor.

Como se indica en la Tabla 19, Uruguay lidera nuevamente el ranking al posicionarse en el puesto 45, seguida por Brasil, Argentina, Paraguay y Venezuela (en ese orden), ubicados en los puestos 91, 128, 132 y 134 respectivamente (ver Figura 21).

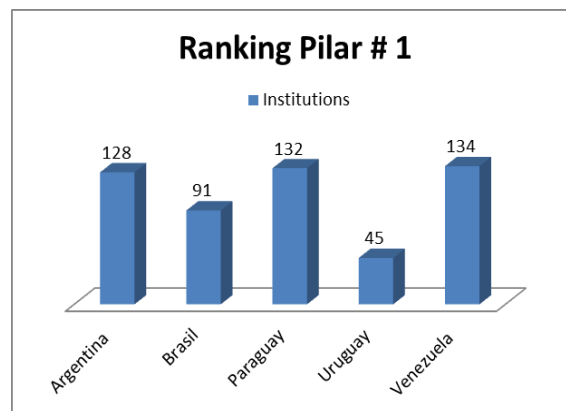
Tabla 19: Rankings Año 2008 Pilar 1- 6

The Global Competitiveness Report (WEF) 2008	Institutions	Burden of government regulation	Efficiency of legal framework in challenging regulations	Protection of minority shareholders' interests	Goods market efficiency	Prevalence of foreign ownership	Burden of customs procedures
Argentina	128	119	126	117	122	96	116
Brasil	91	133	98	42	101	80	127
Paraguay	132	59	133	113	104	116	75
Uruguay	45	69	51	74	79	39	66
Venezuela	134	134	134	115	132	131	133

Fuente: WEF. Elaboración propia

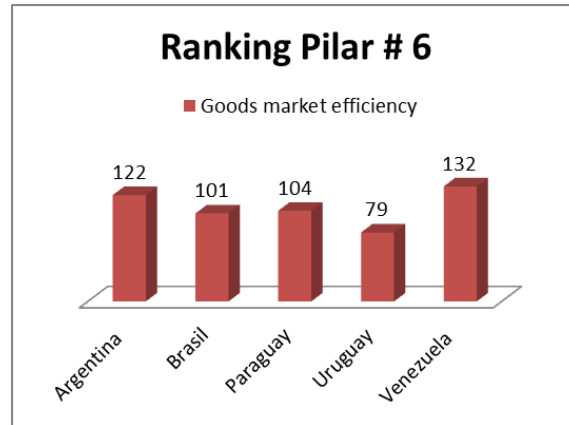
En lo referente al pilar sexto, la única diferencia en comparación con el pilar primero radica en la posición de Argentina y Paraguay. Al rankear a los países del bloque en el primer pilar, Argentina y Paraguay se ubican en los puesto tres y cuatro mientras que en el pilar sexto, las naciones intercambian lugares, Argentina cuarto y Paraguay tercero (ver Figura 22).

Figura 21: Ranking Pilar 1 Año 2008.



Fuente: WEF. Elaboración propia

Figura 22: Ranking Pilar 6 Año 2008.



Fuente: WEF. Elaboración propia

El ranking de Argentina se debe al aumento del gasto interno bruto y a los niveles inflacionarios. Además los precios internacionales aumentaron; frente a esto, el gobierno argentino propuso un esquema de exportaciones móviles con la finalidad de canalizar los recursos hacia el sector público.

La medida ocasionó el deterioro de las expectativas de la comunidad empresarial, aumentando la demanda de divisas y el retiro de depósitos bancarios.

Venezuela por su parte continúa aumentando el ranking. El aumento del gasto público y la toma de medidas discrecionales por parte del gobierno originaron crecientes niveles de endeudamiento público, traducándose en mayor inflación. El país ocupa nuevamente el último puesto (en comparación con los Estados Partes) en relación a la calidad de sus instituciones.

El PIB venezolano se expandió 5,6% aproximadamente en comparación al año anterior debido fundamentalmente al incremento de la actividad no petrolera (5,9%). El volumen de las exportaciones se redujo (0,4%) mientras que el de las importaciones se expandió un 3,8%.

Durante este año se promulgó la ley de contribución especial sobre precios extraordinarios del mercado internacional de hidrocarburos. Dicha Ley da pie a la creación de fondos parafiscales financiados con los excedentes de la renta petrolera cuando los precios superan el estimado por el presupuesto nacional. Además se promulgaron 26 decretos con rango valor y fuerza de ley en las siguientes áreas: trabajo, producción, suministro de alimentos, planificación económica, entre otras.

Al considerar la situación de los demás países del bloque, se observa que Brasil en los primeros 10 meses del año obtuvo una expansión del PIB de 6,4% en comparación con el mismo período del año anterior. De igual forma, los resultados fiscales registraron superávit primario del 5,6% del PIB.

En septiembre, debido a la crisis financiera internacional la moneda nacional se depreció más de un 50% alcanzando 2,44 reales por dólar.

Uruguay es el país mejor posicionado en los pilares de este año, principalmente gracias al mejoramiento del resultado primario de las empresas públicas y de la recaudación fiscal; resalta la disminución de la deuda bruta del sector público no financiero en relación al PIB situándose en un 43%.

En Paraguay, se genera en el mes de abril el cambio de partido político en la administración pública de 61 años de gobierno del candidato del Partido Colorado¹⁵, lo que significó grandes expectativas para los distintos sectores de la economía. Se produjo superávit fiscal primario alrededor de 1,2% del PIB.

Para el 2009, el GCR basó su análisis a un total de 133 economías, siendo: 1 su mejor ranking y 133 el peor.

La Tabla 20 permite identificar a Uruguay como el país con el mejor ranking del grupo (ver Figura 23), esto gracias a sus fuertes instituciones y normas de gobierno, a diferencia de Venezuela, rankeado en el puesto 133 debido a las fuertes preocupaciones sobre el Estado de Derecho.

Tabla 20: Rankings Año 2009 Pilar 1- 6

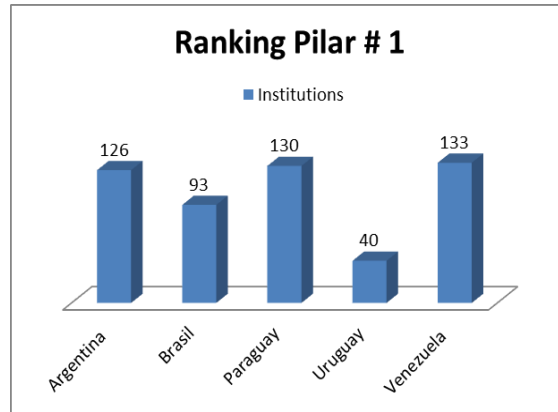
The Global Competitiveness Report (WEF) 2009	Institutions	Burden of government regulation	Efficiency of legal framework in challenging regulations	Protection of minority shareholders' interests	Goods market efficiency	Prevalence of foreign ownership	Burden of customs procedures
Argentina	126	110	131	122	124	59	124
Brasil	93	132	81	59	99	71	121
Paraguay	130	51	120	115	105	103	87
Uruguay	40	83	54	75	78	13	74
Venezuela	133	133	133	121	132	124	133

Fuente: WEF. Elaboración propia

En la eficiencia del mercado de bienes Argentina y Venezuela se ubican en los sitios 124 y 132 respectivamente, lo cual hace ver la ineficiencia presente en estas economías (ver Figura 24).

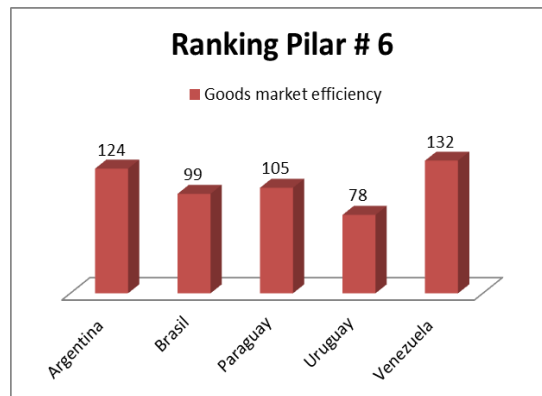
¹⁵ El presidente electo Fernando Lugo pertenece a la Alianza Patriótica para el Cambio

Figura 23: Ranking Pilar 1 Año 2009.



Fuente: WEF. Elaboración propia

Figura 24: Ranking Pilar 6 Año 2009.



Fuente: Elaboración propia

Argentina a pesar del mejoramiento de otras variables no tratadas en este estudio, sigue mostrando debilidades en cuanto a los pilares considerados, particularmente en lo relacionado a las expansivas política fiscal (los impuestos nacionales aumentaron como proporción del PIB, no siendo así los ingresos por concepto de los impuestos sobre el comercio exterior) y monetarias.

El elevado superávit comercial, debido a la reducción de las importaciones (33%) y la disponibilidad de las reservas acumuladas contribuye a regular la evolución del mercado cambiario y los niveles de liquidez. Cabe destacar que la intervención por parte del Banco Central en el mercado de divisas resultó en variaciones de las reservas internacionales (47.000 millones de dólares) elevando así el tipo de cambio respecto al dólar estadounidense aproximadamente 10%. Lo anterior implicó una depreciación del peso en relación al real brasileño.

El gasto público venezolano disminuyó su participación en el PIB en 3,8% durante este año, principalmente a la disminución de los ingresos públicos provenientes del petróleo así como a la eliminación del impuesto a las transacciones financieras, mientras que los gastos solo se redujeron 1,6 puntos porcentuales del PIB. Con la finalidad de reducir el déficit, el gobierno aumentó en marzo la alícuota del IVA de 9% a 12%.

Paralelo al déficit, se incrementó el saldo de la deuda pública, en junio, la deuda externa ascendió a 29.894 millones de dólares y la interna alcanzó 43.950 millones de bolívares, aunado a esto los 4.991,9 millones de dólares de los bonos soberanos internacionales 2019 y 2024 introducidos el 28 de septiembre, el total de dicha deuda equivale al 14% del PIB (al tipo de cambio oficial 2,15 bolívares por dólar).

En otro orden de ideas, la inflación fue de 26,7%, seis puntos porcentuales por encima de la anualizada para los primeros diez meses, esto refleja la menor disponibilidad de divisas al tipo de cambio oficial (CADIVI disminuyó las

autorizaciones 49,9%) lo que llevó al sector privado a adquirir divisas en el mercado paralelo a un mayor precio.

Gracias a las medidas implementadas por el Banco Central de Brasil destinadas a mantener la liquidez interna, reducir la tasa de interés y estimular las operaciones de préstamos de los bancos públicos, se logró expandir los flujos de créditos.

La economía brasileña experimentó un mayor ingreso de capitales (inversión extranjera directa e inversión de cartera) aumentando las reservas internacionales (276.000 millones de dólares). Uruguay en este año, continuó orientando su política monetaria a preservar la estabilidad en los precios, y es por tal razón que el Banco Central del Uruguay fijó la tasa de política monetaria en un 8%, dos puntos porcentuales por debajo del valor para finales del 2008.

El caso paraguayo se destaca por tener la mayor desaceleración económica en América Latina, ya que contrajo su PIB en 3,5%, esto responde a la poca producción del sector agrícola debido a la fuerte sequía. Como consecuencia del estancamiento económico en los primeros diez meses, el guaraní se depreció en 16,2% (tipo de cambio nominal promedio) con respecto al dólar. Las monedas de Argentina y Brasil se mostraron más estables, apreciándose 1,6% y depreciándose 1,8% respectivamente.

En este año (2010), el WEF agregó a su análisis seis economías, haciendo un total de 139, siendo: 1 su mejor ranking y 139 el peor.

Como se evidencia en la tabla continua, Argentina y Paraguay se encuentran cerca del último lugar, el cual es ocupado por Venezuela (ver Figura 25)

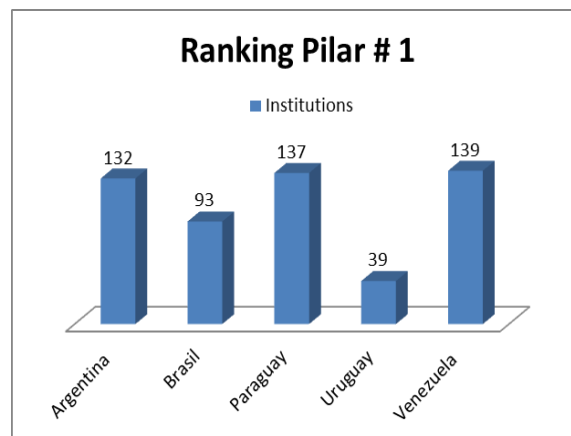
Tabla 21: Rankings Año 2010 Pilar 1- 6

The Global Competitiveness Report (WEF) 2010	Institutions	Burden of government regulation	Efficiency of legal framework in challenging regulations	Protection of minority shareholders' interests	Goods market efficiency	Prevalence of foreign ownership	Burden of customs procedures
Argentina	132	123	137	121	135	33	135
Brasil	93	139	71	64	114	76	122
Paraguay	137	58	129	104	101	105	91
Uruguay	39	83	34	68	74	6	83
Venezuela	139	135	139	130	139	117	139

Fuente: WEF. Elaboración propia

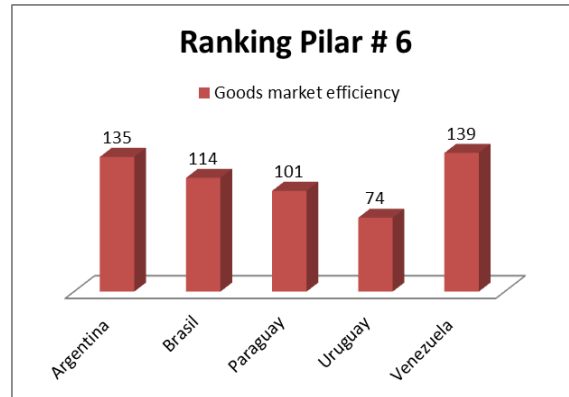
En la Figura 26 se puede observar más detalladamente el desempeño de los países miembros del bloque económico. El GCR sitúa una vez más a Venezuela en el último podio seguido cuatro puntos por debajo por Argentina, rankings 139 y 135 respectivamente.

Figura 25: Ranking Pilar 1 Año 2010.



Fuente: WEF. Elaboración propia

Figura 26: Ranking Pilar 6 Año 2010.



Fuente: WEF. Elaboración propia

Algunas de las razones por las cuales Argentina es considerada en estos rankings son el incremento en la recaudación de impuestos nacionales (más del 30%), el crecimiento de las exportaciones en un 20% (por el aumento de 3% en los precios en los primeros 10 meses) y los aumentos de los fondos transferidos por el Banco central (que se registraron como ingresos corrientes), el gasto público mostró grandes expansiones; cabe mencionar que el resultado primario del sector público este año fue de aprox. 2% del PIB.

El aumento en los valores de exportaciones de Argentina se debió principalmente al aumento de aproximadamente 69% tanto en precios como en cantidades para los productos primarios y al aumento de aproximadamente 31% en volúmenes en las manufacturas de origen industrial.

El déficit del gobierno central se registró en 4,4% del PIB, lo que significó una caída de 0,7% en relación al año anterior; de la misma manera, el déficit primario disminuyó a 2,8% del PIB. Con la finalidad de financiar el déficit fiscal y de proveer bonos en dólares al Sistema de Transacciones con Títulos en

Moneda Extranjera en este año aumentó la deuda pública, tanto externa como interna (10,8% y 9,3% del PIB respectivamente).

Las exportaciones por su lado, en los primeros nueve meses aumentaron 17,6% respecto al mismo período en 2009 debido principalmente a la subida de los precios del petróleo, lo que originó un resultado superavitario en la cuenta corriente de aprox. 11.300 millones de dólares (la importaciones se redujeron un 8,6%).

En lo referente al control cambiario, para inicios de año, el gobierno devaluó su moneda e instaló dos paridades, 2,6 y 4,3 bolívares por dólar, vale la pena acotar que el tipo de cambio implícito en el SITME estuvo cercano a 5,3 bolívares por dólar. Para septiembre el tipo de cambio real se encontraba 23,5% por debajo del promedio de los últimos 20 años.

Este año las autoridades brasileñas eliminaron la aplicación de algunas medidas adoptadas a raíz de la crisis de 2008, entre ellas diversas reducciones de impuestos. Se presentó un superávit primario del 3,1% del PIB y un aumento de la base monetaria en 20,3%.

Uruguay, registró mejoras en la situación fiscal, disminuyendo el déficit del gobierno central en 0,1% respecto al año anterior. La tasa de referencia de la política monetaria, que se encontraba en 6,25%, se incrementó a 6,5% debido a las presiones inflacionarias detectadas por el Banco Central del Uruguay.

A pesar de la desaceleración económica del año anterior, Paraguay es el país con mayor crecimiento de la región para este período aproximadamente 9,7% del PIB, esto a causa del crecimiento en el sector agropecuario, especialmente la soja que se vio favorecida por la creciente demanda y los altos precios internacionales.

En el 2011 el GCR nuevamente aumentó los países a los que realiza su análisis, esta vez estudió 142 economías, siendo: 1 su mejor ranking y 142 el peor (ver Tabla 22).

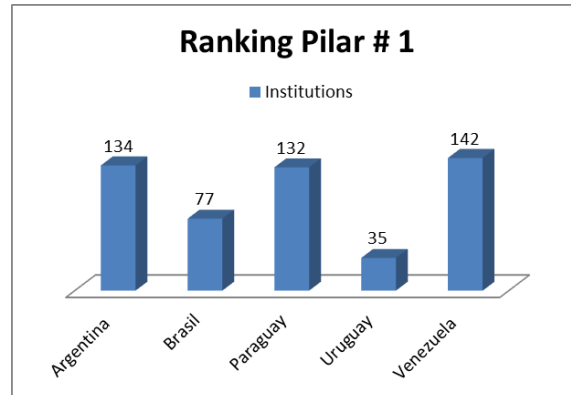
Tabla 22: Rankings Año 2011 Pilar 1- 6

The Global Competitiveness Report (WEF) 2011	Institutions	Burden of government regulation	Efficiency of legal framework in challenging regulations	Protection of minority shareholders' interests	Goods market efficiency	Prevalence of foreign ownership	Burden of customs procedures
Argentina	134	131	136	124	137	33	139
Brasil	77	142	66	49	113	79	124
Paraguay	132	50	124	96	83	97	84
Uruguay	35	82	38	56	77	7	64
Venezuela	142	138	142	131	142	123	142

Fuente: WEF. Elaboración propia

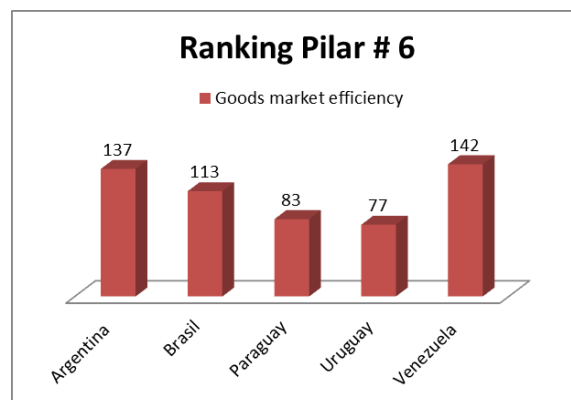
Como se puede apreciar en la Figura 27, Argentina y Venezuela se encuentran cercanos a los peores rankeados por el GCR, sucediendo lo mismo con respecto al pilar sexto (ver Figura 28).

Figura 27: Ranking Pilar 1 Año 2011.



Fuente: WEF. Elaboración propia

Figura 28: Ranking Pilar 6 Año 2011.



Fuente: WEF. Elaboración propia

En el plano fiscal, se volvió a financiar el gasto público por vía del Banco Central argentino, aumentando la relación entre la deuda pública y el PIB alcanzando 46,3%. Sin embargo, el gobierno argentino mantuvo una política expansiva, reflejando hasta septiembre un gasto primario de 35,3%, 6,6 puntos porcentuales por encima de los ingresos en el mismo periodo.

En los tres trimestres del año, la industria manufacturera creció 7,7% destacándose la industria automotriz que se expandió un 20%. La cuenta corriente de la balanza de pagos para los primeros seis meses resultó con saldo positivo aunque 2.000 millones de dólares inferior al mismo período de 2010.

La disminución del superávit se debe al aumento de las importaciones (11 puntos porcentuales por encima de las exportaciones en los primeros nueve meses del año)

Desde el año 2007, se intensifica las salidas de capitales. Este año el fenómeno se profundizó ya que la formación de activos externos para los primeros meses de 2007-2010, se ubicó en promedio en 7.000 millones de dólares mientras que en el mismo periodo de 2011 se encontró cercano a los 10.000 millones de dólares. En vista de lo anterior, las autoridades implementaron medidas con la finalidad de contener esta fuga de capitales, lo cual causó descontento e incertidumbre en el mercado cambiario.

Una de las medidas implementadas por el ente encargado fue el establecimiento de la obligación para las empresas mineras y petroleras de liquidar en el mercado de divisas generadas por sus exportaciones. Como es de esperar, la salida de capitales afectó la política monetaria y con el fin de aminorar la caída de la demanda de los activos financieros locales, la autoridad monetaria aprobó el alza de las tasas de interés.

Como resultado de lo expuesto anteriormente y del pago de deuda externa, las reservas internacionales disminuyeron un 10% (46.000 millones de dólares).

En Venezuela el déficit global pasó de 3,6% en 2010 a 3,5% en 2011 mientras que el déficit primario disminuyó a 1,4% del PIB según estimaciones oficiales en el proyecto de ley de presupuesto 2012. En relación a la cuenta corriente de la balanza de pagos, esta generó resultado positivo en gran medida gracias al alza (41,5%) en el precio del crudo venezolano.

La deuda pública interna aumentó en los primeros seis meses del año un 53,4%, representando el 10,3% del PIB. Mientras que la deuda externa se redujo a 11,7% del PIB (36.400 millones de dólares en términos nominales). Adicionalmente, en septiembre se realiza la emisión de los bonos soberanos 2026 y 2031 (3000 y 4200 millones de dólares).

A principios de año, el gobierno eliminó la paridad cambiaria de 2,6 Bs/\$ vigente hasta entonces unificando el tipo de cambio a la paridad de 4,3 Bs/\$ sin embargo se mantuvo la paridad implícita de 5,3 Bs/\$ en el SITME para todas aquellas operaciones que no acceden a la paridad autorizada por CADIVI.

Uruguay creció alrededor del 5,5%, impulsada nuevamente por las exportaciones (4,3%, 1,4% del PIB) el consumo y la inversión privada. Paraguay por su parte, creció 4%, reflejo en gran medida a la actividad agrícola (oferta) y a la demanda interna (por parte del gasto). Brasil se destaca por una desaceleración económica (7,5% en 2010 a 2,9% en 2011), gracias entre otras cosas al impacto de las políticas para frenar la fuerte expansión de la demanda interna y las reiteradas presiones inflacionarias. Debido a lo último, el Banco Central brasileño elevó la tasa de interés (de 10,75% en enero a 12,5% en julio).

Tabla 23: Rankings Año 2012 Pilar 1- 6

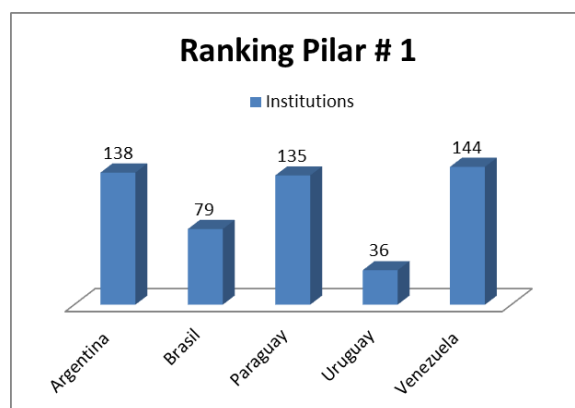
The Global Competitiveness Report (WEF) 2012	Institutions	Burden of government regulation	Efficiency of legal framework in challenging regulations	Protection of minority shareholders' interests	Goods market efficiency	Prevalence of foreign ownership	Burden of customs procedures
Argentina	138	134	142	128	140	58	143
Brasil	79	144	61	37	104	82	129
Paraguay	135	39	124	107	81	83	72
Uruguay	36	89	46	49	52	12	66
Venezuela	144	143	144	130	144	129	144

Fuente: WEF. Elaboración

Para este año el Reporte considera un total de 144 economías, siendo: 1 su mejor ranking y 144 el peor.

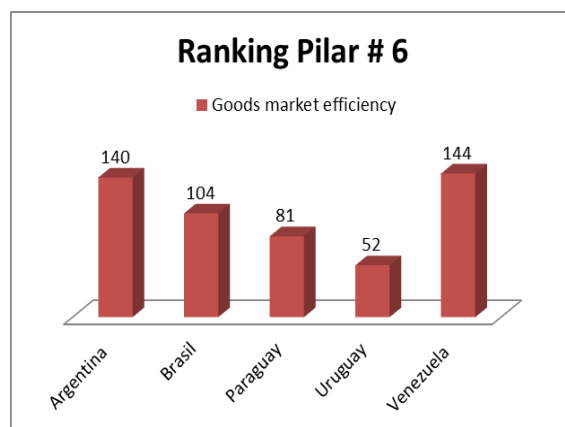
Con base en los resultados arrojados por el GCR, como se aprecia en los Figura 29 y Figura 30, Argentina y Venezuela convergen para los pilares uno y seis. Esto posiblemente debido a la similitud de sus políticas cambiarias.

Figura 29: Ranking Pilar 1 Año 2012.



Fuente: WEF. Elaboración propia

Figura 30: Ranking Pilar 6 Año 2012.



Fuente: WEF. Elaboración propia

En 2012, las finanzas públicas argentinas influyeron negativamente los resultados macroeconómicos, alcanzando un déficit del 0,4% del PIB acumulado a septiembre de 2011 a un saldo negativo cercano al 1,0% del PIB en el mismo período. Una vez más el gobierno optó por el uso de fondos públicos para financiar los gastos corrientes, fundamentalmente del Fondo de Garantía de Sustentabilidad del régimen previsional público y del BCRA.

Desde la perspectiva monetaria se puede resaltar la disminución de las principales tasas de referencia del mercado y el aumento de la base monetaria (superior al del PIB) de aproximadamente 34% anual acumulada a octubre. Este incremento se debe a la compra y venta de divisas y en menor escala al financiamiento al sector público.

En cuanto a la política cambiaria, se registró una devaluación nominal, de alrededor del 11% (entre septiembre de cada año) con respecto al dólar. Cabe destacar que hubo una disminución temporal en la fuga de capitales, a causa

de las limitaciones para la compra y venta implementadas en el cuarto trimestre de 2011. Entre dichas restricciones destacan: procedimientos específicos de adquisición de dólares para viajes al exterior, la prohibición de comprar dólares con fines de atesoramiento, un recargo del 15% a las compras en comercios del extranjero realizadas con tarjeta de crédito y débito y a través de Internet, entre otras.

Por su parte, el sector externo arrojó un resultado positivo en la cuenta corriente de la balanza de pagos cercano a 1.000 millones de dólares, superior al registrado en 2011. El aumento del superávit se da a raíz de la disminución de las importaciones, alcanzando una baja acumulada del 8% para los primeros nueve meses de 2012 respecto del mismo período del año anterior. Las exportaciones disminuyeron un 3% de los cuales el 11,7% es del sector automotor.

A pesar del saldo de la cuenta corriente y de la disminución de la fuga de capitales, las reservas internacionales se ubicaron cercanas a 45.200 millones de dólares, principalmente debido a los pagos netos de servicios de capital e intereses de deuda en moneda extranjera del sector público.

Para el caso venezolano, según cifras del presupuesto nacional 2013, el déficit global fue de 3,9% del PIB no así el déficit primario el cual fue 1,3% del PIB; cabe destacar que el presupuesto solo refleja una parte de los ingresos y gastos públicos ya que en este no se consideran los flujos de fondos parafiscales.

Durante 2012 se incrementó el saldo de la deuda pública del gobierno central, la deuda interna ascendió nominalmente 60% (57.400 millones de dólares) mientras que la deuda externa se ubicó en 43.600 millones de dólares en septiembre de 2012.

La tasa de inflación anual fue 6,5 puntos porcentuales por encima de la inflación acumulada para los primeros nueve meses; esto implica una desaceleración con respecto al mismo período en 2011. La elevada inflación registrada explica la sobrevaluación del bolívar, puesto que el tipo de cambio real efectivo fue 43,6% por debajo (apreciación) del promedio registrado entre 1990 y 2009.

Entre los factores que contribuyeron a moderar los aumentos en los precios, se pueden mencionar mayores liquidaciones de divisas por parte de CADIVI y el SITME.

A finales de octubre las reservas internacionales se ubicaron en 26.900 millones de dólares, un 11,4% menos que en el mismo período de 2011.

La cuenta corriente de la balanza de pagos registró un superávit inferior al observado durante 2011, debido a la expansión de las importaciones (21,6%); las exportaciones por su parte aumentaron 3,9%. La cuenta financiera registró un déficit inferior al del año pasado debido principalmente a la menor acumulación de activos en divisas por parte del sector público.

En cuanto a los otros países del Mercosur, Brasil creció moderadamente cerca del 1,2% como consecuencia de la gran incertidumbre internacional. La política monetaria continuó con procesos iniciados en 2011 como la reducción de la tasa de interés y una depreciación cambiaria nominal superior al 30%. La política fiscal fue orientada a estimular la demanda a corto plazo y promover cambios estructurales. Uruguay, presentó contracción económica (PIB de 1,7 puntos porcentuales por debajo del año anterior). Las variables que incidieron en este crecimiento fueron las exportaciones extraregionales y el consumo interno. Para controlar la variación en los precios se realizó un alza en la tasa de política monetaria así como el congelamiento de precios de algunos productos de consumo masivo.

En PIB paraguay se redujo un 1,8% debido a una fuerte caída del sector agrícola. La política fiscal reflejó un aumento del gasto público, por lo que el déficit fiscal se situó en el 2,8% del PIB y en el sector externo. Se generó un aumento del déficit de la cuenta corriente debido a un incremento de las importaciones.

Para el 2013 año, el WEF basó su análisis en un total de 148 economías, siendo: 1 su mejor ranking y 148 el peor.

Al observar las Figura 31 y Figura 32, se puede detallar la posición de cada país miembro, ratificando lo que se observa en la Tabla 24.

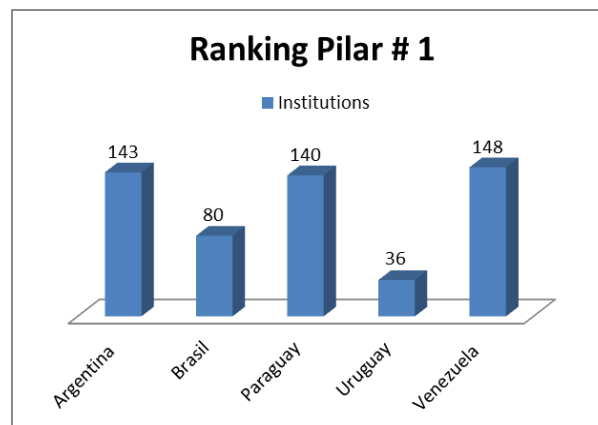
Tabla 24: Rankings Año 2013 Pilar 1- 6

The Global Competitiveness Report (WEF) 2013	Institutions	Burden of government regulation	Efficiency of legal framework in challenging regulations	Protection of minority shareholders' interests	Goods market efficiency	Prevalence of foreign ownership	Burden of customs procedures
Argentina	143	141	147	129	145	77	147
Brasil	80	147	68	26	123	84	139
Paraguay	140	40	99	119	86	85	71
Uruguay	36	92	40	42	60	14	61
Venezuela	148	148	148	131	148	131	148

Fuente: WEF. Elaboración propia

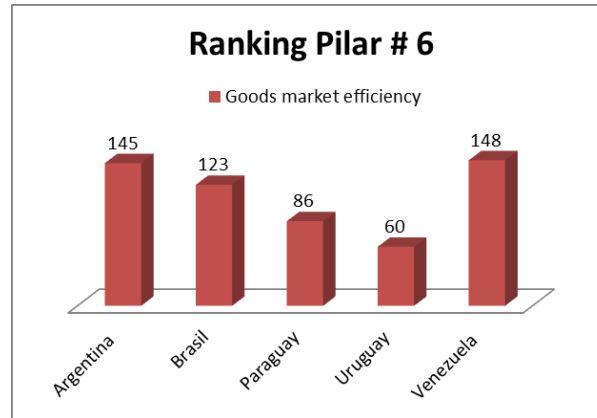
Por cuarto año consecutivo Venezuela se encuentra en última posición en ambos pilares, seguido unos puestos más abajo por Argentina.

Figura 31: Ranking Pilar 1 Año 2013.



Fuente: WEF. Elaboración propia

Figura 32: Ranking Pilar 6 Año 2013.



Fuente: WEF. Elaboración propia

Las principales medidas económicas adoptadas por Argentina durante el 2013 se relacionan, con el comercio internacional. En el marco de un régimen cambiario de flotación administrada, se aceleró el ritmo de devaluación nominal del peso (que se depreció un 24% con respecto al dólar entre octubre de 2013 y el mismo mes de 2012) y se incrementaron las tasas de interés. Lo anterior se complementó con medidas de corte administrativo para atenuar las importaciones destinadas al consumo: se aumentó del 15% al 35% el recargo a las compras realizadas con tarjeta de crédito o débito y a través de Internet en comercios del extranjero y se sancionó una ley de “blanqueo de capitales”.

También se adoptaron medidas con la supuesta intención a reducir la tendencia a la alza del nivel de precios. a través del congelamiento de precios de 10.000 productos de la canasta familiar y a partir de junio de 2013 reducida a un subconjunto de 500 productos).

La política del gobierno fue expansiva, se generó un crecimiento del gasto primario (32,7%) levemente superior al del crecimiento de los ingresos (32,2%)

y del producto nominal (25,8%). La cuenta corriente de la balanza de pagos por su parte, arrojó un resultado negativo de 1.720 millones de dólares (0,7% del PIB) durante el primer semestre del año.

En los primeros nueve meses de 2013, el PIB de la República Bolivariana de Venezuela creció un 1,4% interanual, fundamentalmente sostenido por el consumo privado. Las manufacturas crecieron apenas un 0,1%, fueron afectadas por la falta de divisas para la importación de insumos.

En febrero se ajusta el tipo de cambio de 4,30 a 6,30 bolívares por dólar. La diferencia entre el tipo de cambio oficial y el paralelo siguió incrementándose. Entra en vigencia el Sistema Complementario de Administración de Divisas (SICAD) basándose en un sistema de subastas, en el que el ente regulador asigna divisas a discreción y bajo ciertos parámetros.

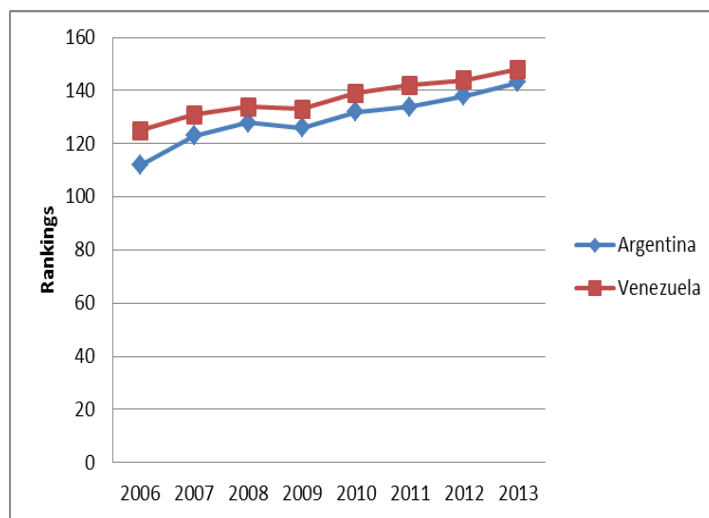
Las reservas internacionales del banco central para finales de octubre, habían disminuido un 26% situándose en 22.144 millones de dólares. Se destaca que aproximadamente el 80% de las reservas del banco central son reservas en oro y solo unos 4.500 millones de dólares son reservas líquidas.

Brasil presentó una tasa de crecimiento de su PIB de cercana al 2,4%. Este resultado demuestra las dificultades originadas en un escenario externo aún dominado por la crisis internacional y en la mayor volatilidad de variables macroeconómicas nacionales, como el tipo de cambio y la tasa de interés.

La economía uruguaya se vio afectada debido a la desaceleración de la economía estadounidense y la recesión europea. Sin embargo, la economía creció a una tasa del 4,5%, siendo los principales motores la inversión privada, el consumo interno y la inversión pública. Paraguay creció notablemente gracias a su sector agrícola, especialmente la soja, presentando el mejor crecimiento de la región, no obstante, las cuentas públicas arrojaron por segundo año consecutivo un saldo deficitario, estimado en un 1,6% del PIB.

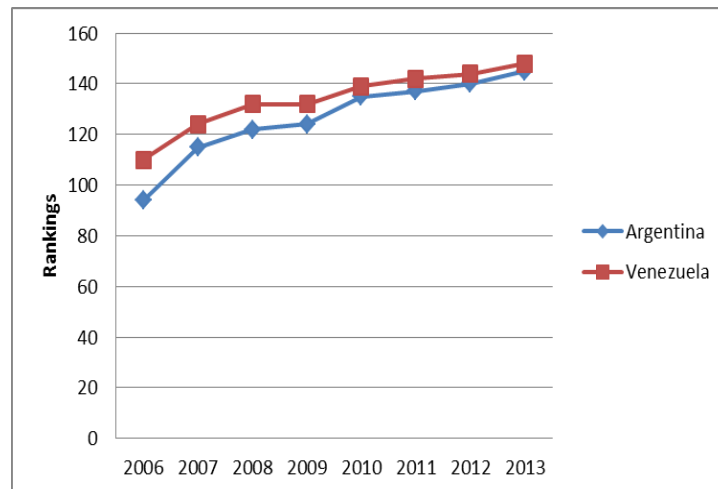
Al detallar la evolución de los rankings para Argentina y Venezuela en la serie de tiempo establecida, se aprecia que ambos pilares muestran comportamientos similares para ambas economías (ver Figuras 33 y Figura 34).

Figura 33: Evolución Ranking Pilar 1 Argentina y Venezuela.



Fuente: WEF. Elaboración propia.

Figura 34: Evolución Ranking Pilar 6 Argentina y Venezuela.



Fuente: WEF. Elaboración propia

Los principales problemas para la competitividad de estos países según el WEF, son las debilidades institucionales y la falta de credibilidad en estos organismos, además de las restricciones para transacciones en moneda extranjera.

La tabla a continuación muestra los resultados generales arrojados por el proyecto Doing Business del Banco Mundial. Se destaca que para los años 2003-2004-2005, el estudio no incluía un ranking global. Por otro lado, para el año 2006 no se incluye información del Comercio Transfronterizo, en la cual se basa el análisis.

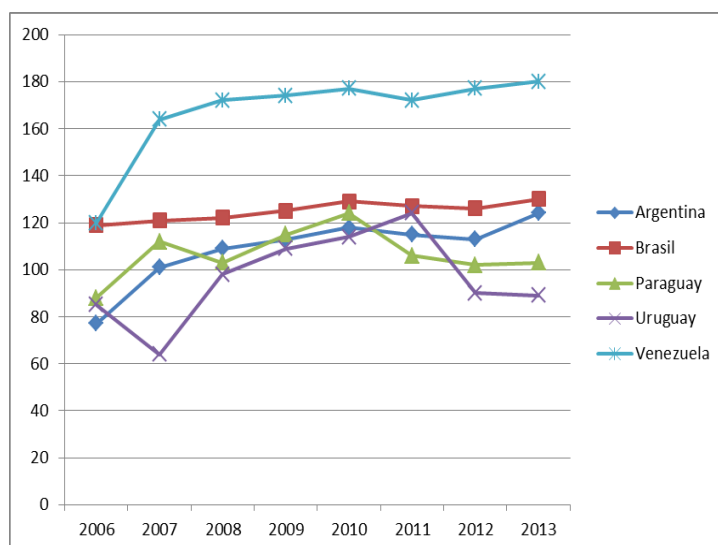
Tabla 25: Evolución Rankings Doing Business

Doing Business Index (Banco Mundial)	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Argentina	n/d	n/d	n/d	77	101	109	113	118	115	113	124
Brasil	n/d	n/d	n/d	119	121	122	125	129	127	126	130
Paraguay	n/d	n/d	n/d	88	112	103	115	124	106	102	103
Uruguay	n/d	n/d	n/d	85	64	98	109	114	124	90	89
Venezuela	n/d	n/d	n/d	120	164	172	174	177	172	177	180

Fuente: Doing Business. Elaboración propia

De acuerdo a lo mostrado en la tabla anterior, cada vez es menos factible hacer negocios en los países del Mercosur; en especial el caso venezolano, argentino y uruguayo (hasta 2011) que desde el año 2007 mostraron grandes fluctuaciones con tendencias al alza. Sin embargo, Uruguay desde el año 2011, refleja una disminución en el ranking. Por otro lado, Paraguay y Brasil especialmente presentan una tendencia más estable (ver Figura 35).

Figura 35: Ranking de los países del Mercosur (Doing Business).



Fuente: Doing Business. Elaboración propia.

La siguiente tabla muestra los resultados del DB para el comercio transfronterizo.

Tabla 26: Rankings Trading Across Borders

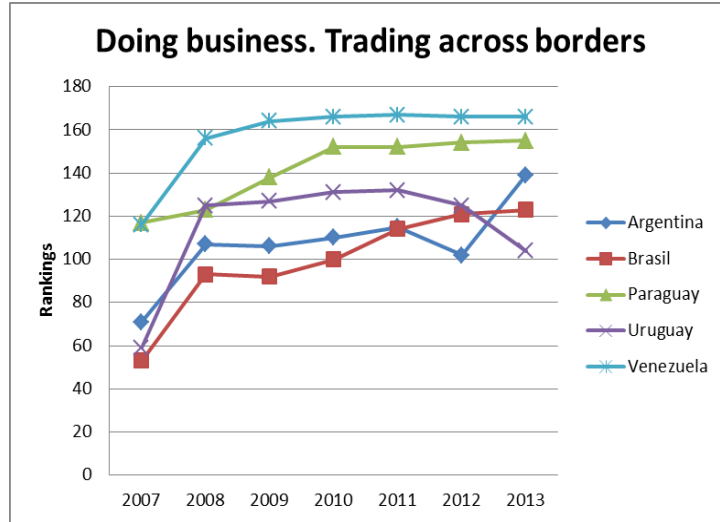
Doing Business Trading across borders	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Argentina	n/d	n/d	n/d	n/d	71	107	106	110	115	102	139
Brasil	n/d	n/d	n/d	n/d	53	93	92	100	114	121	123
Paraguay	n/d	n/d	n/d	n/d	117	123	138	152	152	154	155
Uruguay	n/d	n/d	n/d	n/d	59	125	127	131	132	125	104
Venezuela	n/d	n/d	n/d	n/d	116	156	164	166	167	166	166

Fuente: Doing Business. Elaboración propia.

Con base en lo anterior, se evidencia que todos los países involucrados han empeorado (aumentando en el ranking) en cuanto a la variables de estudio. Debido a que durante el período de tiempo, se encontraron cambios significativos en cuanto a costos, documentos y tiempos para exportar e importar (ver anexos 1-9).

Desde el año 2007 hasta 2013, los países han mostrado una tendencia al alza. Cabe destacar que en el año 2011 tanto Uruguay como Argentina mostraron mejoría al disminuir su ranking aunque en el caso argentino fue solo en el período 2011-2012, luego en 2012-2013, aumentó de ranking significativamente; no sucede lo mismo con Uruguay quien aún refleja tendencia a la baja (ver Figura 36).

Figura 36: Ranking Trading Across Borders.



Fuente: Doing Business. Elaboración propia.

Los resultados del estudio reflejan que los trámites burocráticos de los países del Mercosur han aumentado con el paso de los años. Incrementando así las empresas relacionadas al comercio exterior.

Ambos reportes estudiados presentan una desmejora general de la situación de competitividad de las economías del caso de estudio. Este es el comportamiento a esperar considerando la hipótesis planteada, sin embargo, aún es necesario analizar los resultados del comercio de las economías para realizar conclusiones sobre la competitividad de las industrias del estudio.

Capítulo IV

Como afirma Chacholiades (1991) los países ganarían con la participación en el comercio internacional, por lo que estos han mostrado una tendencia a incrementar el intercambio comercial en el tiempo, aumentando no solo sus exportaciones, sino también la demanda de bienes foráneos.

Se realiza un análisis de la evolución del comercio exterior de los países del Mercosur en el período en estudio y se determinan las variaciones de la balanza comercial. Dado que la información suministrada con respecto a las variables del comercio de los países varía de acuerdo a cada país, se considerarán para este análisis dichas variables de manera bidireccional.

Los países han aumentado el valor de sus exportaciones totales, como es reflejado por las cifras presentadas por ALADI. Aunque todos los países del bloque se vieron afectados en el año 2008 debido a la crisis financiera, se aprecia que Brasil, Paraguay y Uruguay presentan una tendencia al alza tanto en exportaciones como en importaciones. Es importante destacar que a pesar de esto, Paraguay y Uruguay reflejan una tendencia bajista del déficit comercial. Por su parte Brasil experimenta un déficit de su balanza comercial por primera vez en el año 2013.

En cuanto a Argentina y Venezuela, reflejan una reducción del comercio internacional. Argentina, desde el año 2011, evidencia una disminución en sus exportaciones, lo que ocasionó desde entonces disminución del superávit que venía presentando años anteriores. Venezuela, por otro lado, presenta déficit comercial desde el año 2007 cuando el valor de sus exportaciones, disminuyó

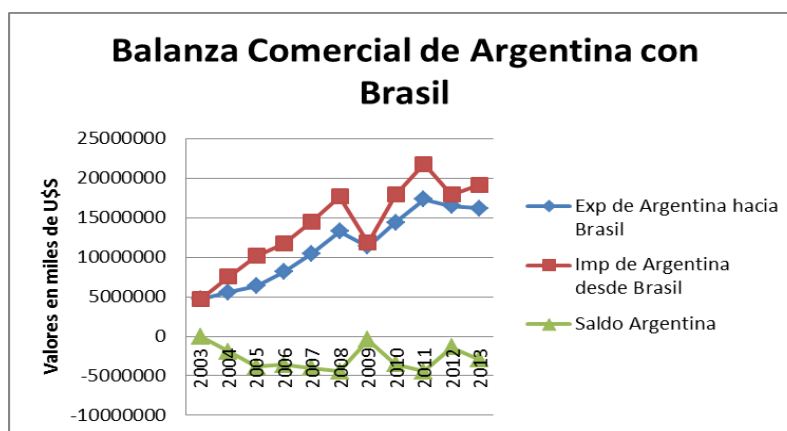
drásticamente de 65.692 (para el año 2006) a 16.963 millones de dólares. Esto último, fundamentalmente debido a la reducción de las exportaciones hacia Estados Unidos (ver anexo 10).

Una vez mostrada la situación de los países con relación a sus resultados comerciales totales, se procede a mostrar las variaciones de la balanza comercial de cada país con respecto a sus homólogos en el bloque económico, por lo que se podrá observar la evolución del comercio intrazona.

En el Anexo 11 se presentan los resultados comerciales de Argentina desde el año 2003-2013 con respecto a los países miembros.

En cuanto a la balanza de pagos de Argentina con Brasil, durante todo el período en estudio se presenta déficit en su balanza comercial. En el año 2009 este saldo se vio disminuido debido a la reducción de las importaciones desde Brasil. Según la data, Argentina refleja tendencia al alza en sus importaciones y sus exportaciones han estado disminuyendo desde el año 2011 (ver Figura 37).

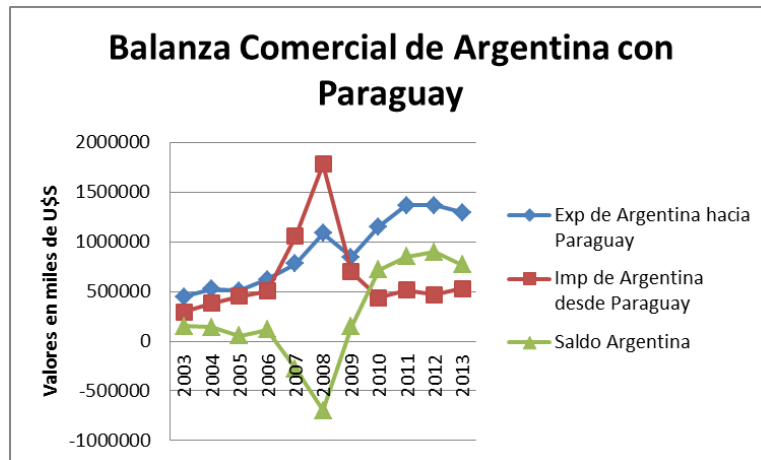
Figura 37: Balanza Comercial de Argentina con Brasil.



Fuente: ALADI. Elaboración propia

La balanza comercial de Argentina con Paraguay, en los primeros años del período, arroja resultados superavitarios, luego, de 2006-2008, refleja un saldo deficitario ya que en este tiempo las importaciones argentinas superaron significativamente las exportaciones. Para 2006 las importaciones eran (en millones de USD) de 505.183 y para 2008 estas habían aumentado en 1.277. En 2008-2009, la balanza obtiene un superávit sostenido por el resto del período (ver Figura 38).

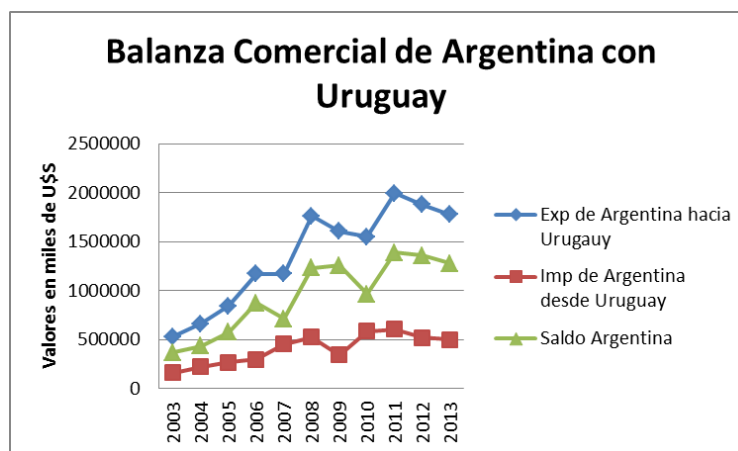
Figura 38: Balanza Comercial de Argentina con Paraguay.



Fuente: ALADI. Elaboración propia

En relación a Uruguay, tanto las exportaciones como el superávit en la balanza comercial muestran una tendencia al alza. A partir del año 2011 se observan contracciones progresivas en sus exportaciones (ver Figura 39).

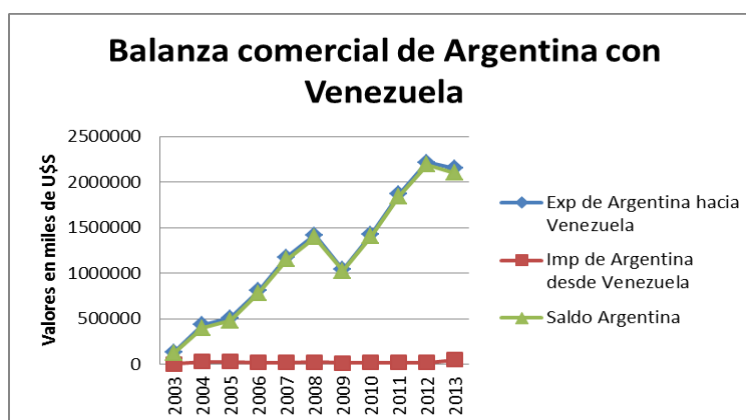
Figura 39: Balanza Comercial de Argentina con Uruguay.



Fuente: ALADI. Elaboración propia

Si bien es cierto que las importaciones de Argentina desde Venezuela han aumentado con los años en relación con las exportaciones, estas no son significativas en relación a las exportaciones. Se evidencia una tendencia al alza tanto en exportaciones como en el superávit. Sin embargo se destaca una reducción de las exportaciones durante el año 2013, afectando el resultado positivo en la balanza comercial, el cual se vio reducido en aprox. 90 mil millones de USD (ver Figura 40).

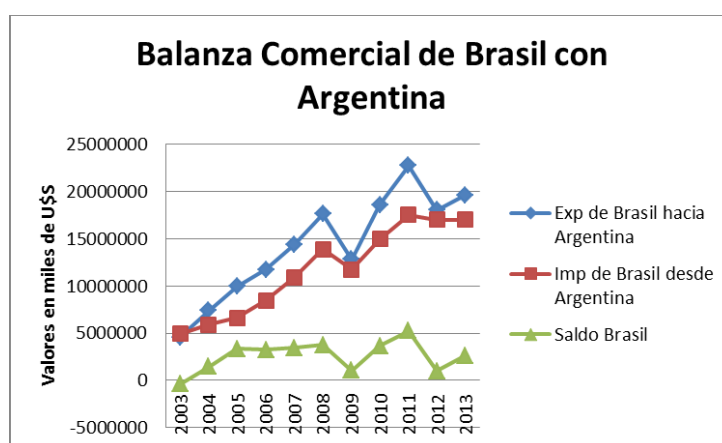
Figura 40: Balanza Comercial de Argentina con Venezuela.



Fuente: ALADI. Elaboración propia

Al detallar la balanza comercial de Brasil con Argentina, se puede observar que el único año que mostró saldo deficitario fue el 2003 (ver Anexo 18). Desde entonces, el valor de sus exportaciones apenas supera el de las importaciones. Vale destacar que entre los años 2009 y 2012, el valor neto del comercio exterior fue muy parecido (ver Figura 41).

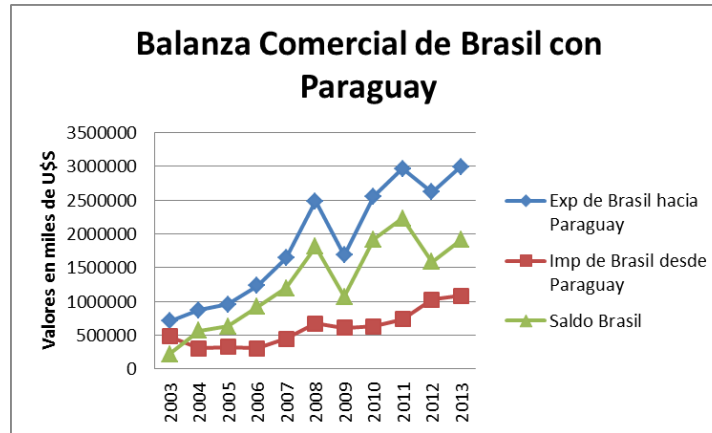
Figura 41: Balanza Comercial de Brasil con Argentina.



Fuente: ALADI. Elaboración propia

Con Paraguay la situación es diferente, puesto que las importaciones que han aumentado con los años desde este país, son inferiores a las exportaciones, generando un gran superávit; cabe destacar que las tres variables del gráfico reflejan tendencia alcista (ver Figura 42).

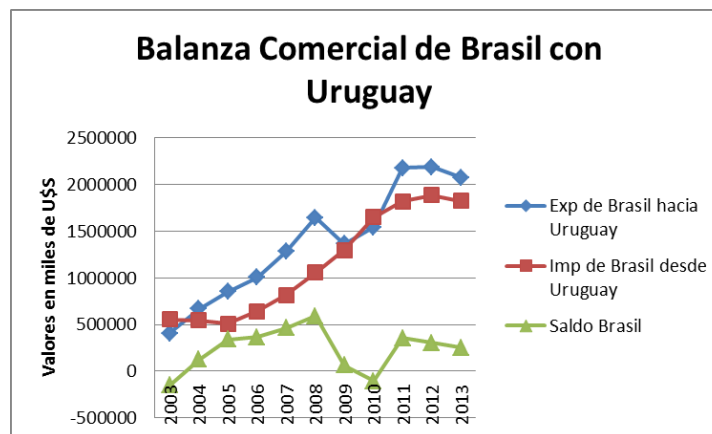
Figura 42: Balanza Comercial de Brasil con Paraguay.



Fuente: ALADI. Elaboración propia

En referencia a la balanza comercial de Brasil con Uruguay, se evidencia una tendencia alcista tanto para las exportaciones como las importaciones. No mostrando la misma tendencia para el saldo de la balanza comercial, el cual desde el año 2008 comenzó a disminuir. Vale enfatizar que Brasil a lo largo del período en estudio, solo evidenció saldo deficitario en dos años, 2003 y 2010 (ver Figura 43).

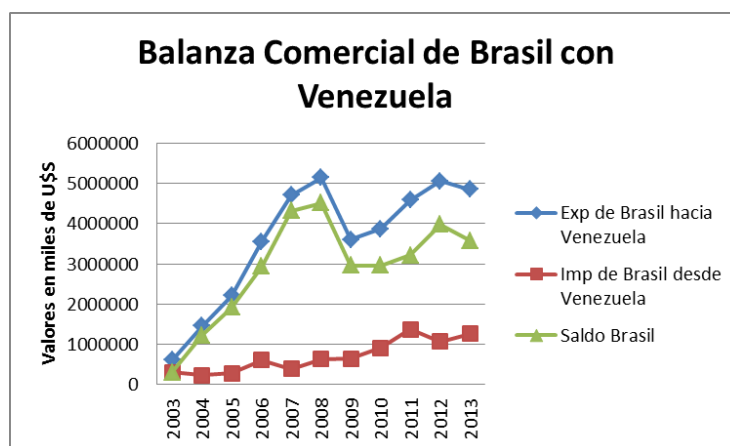
Figura 43: Balanza Comercial de Brasil con Uruguay.



Fuente: ALADI. Elaboración propia

El comercio exterior en relación a Venezuela muestra superávit de Brasil. Tanto las importaciones como las exportaciones muestran una tendencia alcista. Sin embargo las exportaciones superan por mucho a las primeras. Desde el año 2012 las exportaciones han caído levemente (de 5.056.025 a 4.849.840 USD), sin embargo, esta no alcanza el valor obtenido en el periodo 2008-2009 en el que hubo un cambio de tendencia.

Figura 44: Balanza Comercial de Brasil con Venezuela.

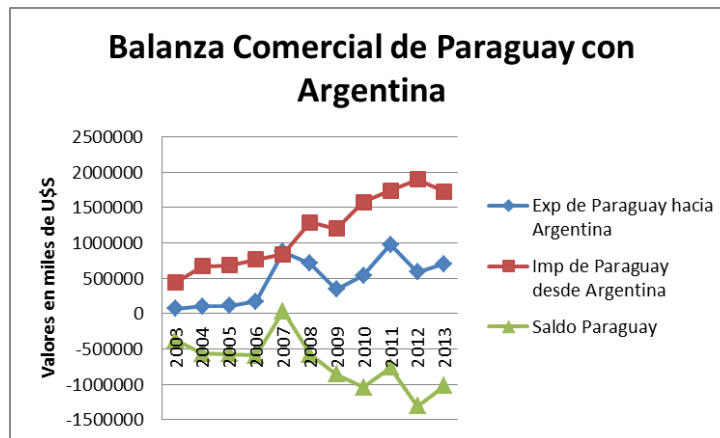


Fuente: ALADI. Elaboración propia

En el Anexo 19 se presenta la situación de Paraguay con sus contrapartes.

Las relaciones comerciales entre Argentina y Paraguay han aumentado a lo largo de los años, mostrando una tendencia al alza, en especial las importaciones. Estas superan en la mayoría de los años a las exportaciones, dando como resultado un déficit que ha ido incrementándose a partir del año 2007 con tendencia al alza (ver Figura 45)

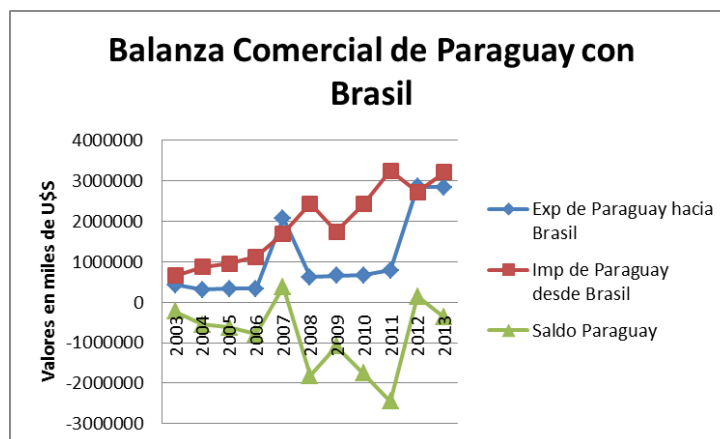
Figura 45: Balanza Comercial de Paraguay con Argentina.



Fuente: ALADI. Elaboración propia

En lo relacionado a Brasil con Paraguay, durante todo el periodo (a excepción de los años 2007 y 2012) se muestra un déficit comercial. Cabe destacar que las tres variables presentadas reflejan tendencia alcista (ver Figura 46).

Figura 46: Balanza Comercial de Paraguay con Brasil.

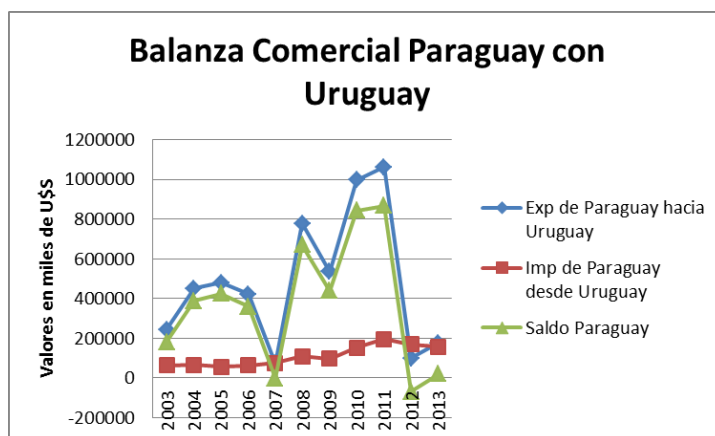


Fuente: ALADI. Elaboración propia

La tendencia en cuanto a las exportaciones de Paraguay hacia Uruguay, se evidencian fluctuaciones e incluso caídas muy drásticas, en los periodos 2006-2007 y 2011-2012, las exportaciones cayeron hasta 73.353 y 99.614 millones

de USD respectivamente. Cabe destacar que el saldo comercial refleja una senda similar a las exportaciones, por lo que se aprecia superávit. Las importaciones por su parte tienen tendencia al alza con leves disminuciones en los últimos años del estudio (2012 y 2013) (ver Figura 47).

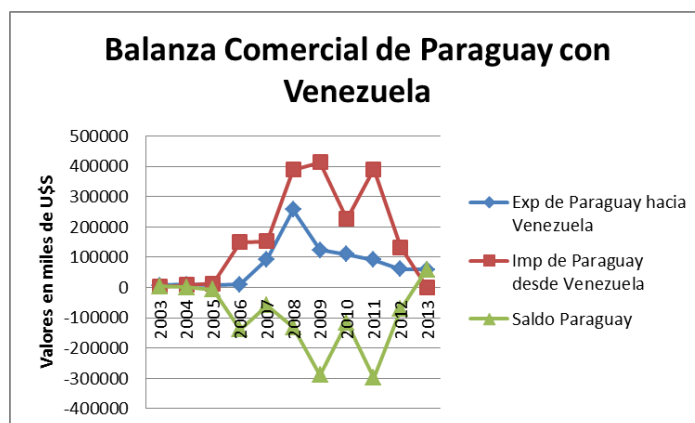
Figura 47: Balanza Comercial de Paraguay con Uruguay.



Fuente: ALADI. Elaboración propia

Las importaciones desde Venezuela superan las exportaciones a partir del año 2005 y hasta 2012. Desde entonces se observa déficit comercial. Es importante resaltar que desde el 2011, las importaciones han disminuido considerablemente, alcanzando su valor mínimo en 2013 (ver Figura 48).

Figura 48: Balanza Comercial de Paraguay con Venezuela.

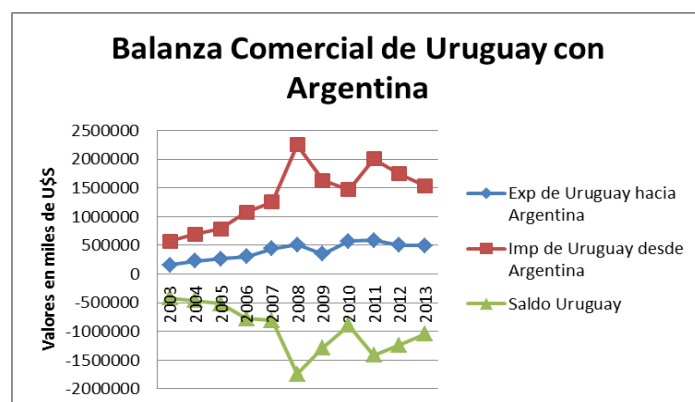


Fuente: ALADI. Elaboración propia

En el Anexo 20, se presenta la situación comercial de Uruguay con sus contrapartes.

Las exportaciones uruguayas hacia Argentina se presentan relativamente estables. Las importaciones, sin embargo revelan una tendencia alcista, con un crecimiento significativo en el año 2008 por lo que la balanza comercial de Uruguay muestra fluctuaciones en su déficit (ver Figura 50).

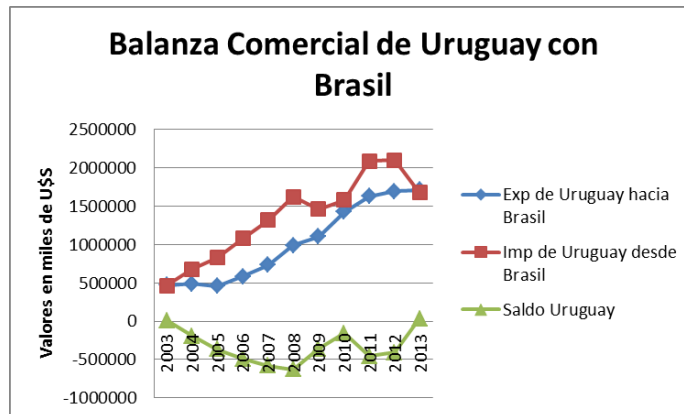
Figura 50: Balanza Comercial de Uruguay con Argentina.



Fuente: ALADI. Elaboración propia

Uruguay en relación a Brasil presenta tendencia al alza en sus importaciones, sin embargo se puede apreciar una leve tendencia bajista en su saldo comercial (ver Figura 51).

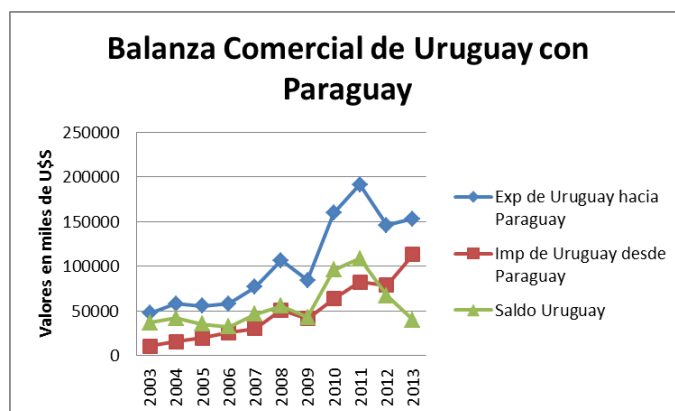
Figura 51: Balanza Comercial de Uruguay con Brasil.



Fuente: ALADI. Elaboración propia

En la Figura 52, se puede apreciar los resultados comerciales de Uruguay con respecto a Paraguay. Se observa sobre todo el crecimiento significativo de las exportaciones, a partir del año 2009, afianzando su tendencia al alza. Por otro lado, las importaciones no superan a las exportaciones, por lo que en todo el período en estudio el saldo de Uruguay superavitario. Cabe destacar la disminución de este saldo el 2011 principalmente a la combinación de aumento y disminución de las importaciones y exportaciones respectivamente.

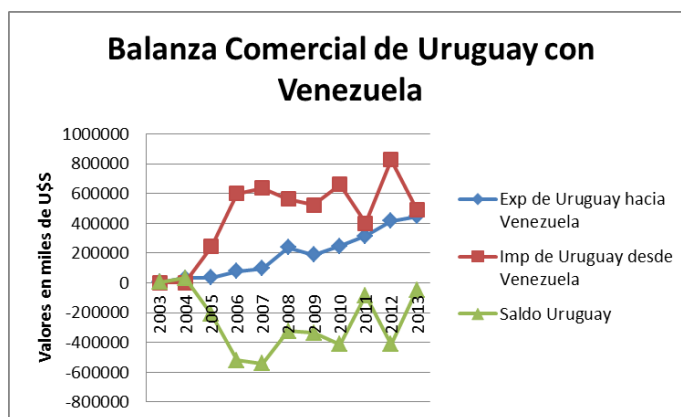
Figura 52: Balanza Comercial de Uruguay con Paraguay.



Fuente: ALADI. Elaboración propia

Las relaciones comerciales de Uruguay con Venezuela favorecen a esta última ya que desde el año 2005 reflejan saldo deficitario en la balanza comercial. Sin embargo, cabe destacar que en el año 2011 este saldo se vio reducido en comparación con años anteriores, debido fundamentalmente a una merma significativa en las importaciones (ver Figura 53).

Figura 53: Balanza Comercial de Uruguay con Venezuela.

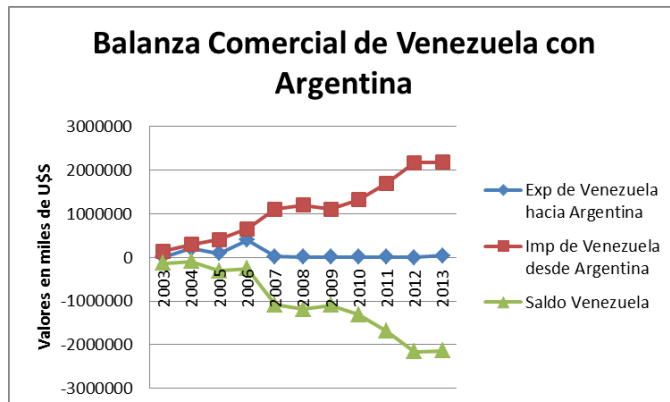


Fuente: ALADI. Elaboración propia

En el Anexo 21, se presenta la situación comercial de Venezuela con sus contrapartes.

En relación a Venezuela con Argentina se presenta un gran déficit en su balanza comercial ya que desde 2003, las importaciones han aumentado, mostrando a su vez una tendencia al alza, no siendo así para las exportaciones que evidencian una tendencia constante a partir del año 2006, aunque se puede destacar que en el año 2013 se generó un incremento en este valor (de 2.724 en 2012 a 34.003 millones de USD en 2013), sin embargo, a pesar del incremento, se observa tendencia al alza en el saldo comercial (ver Figura 54).

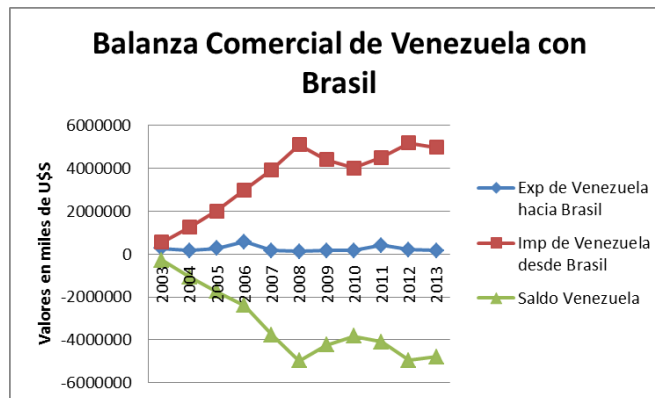
Figura 54: Balanza Comercial de Venezuela con Argentina.



Fuente: ALADI. Elaboración propia

Con Brasil, la situación comercial es parecida a la vista anteriormente con Argentina aunque con importaciones mucho más altas. Como se mencionó en el caso de Brasil, la tendencia tanto para las importaciones como para el saldo comercial es alcista. Es importante resaltar que desde el año 2008 hasta 2013, el déficit en la balanza comercial se vio disminuido principalmente por la caída en las importaciones. Por otro lado, las exportaciones evidencian fluctuaciones, sin embargo revelan una tendencia constante (ver Figura 55).

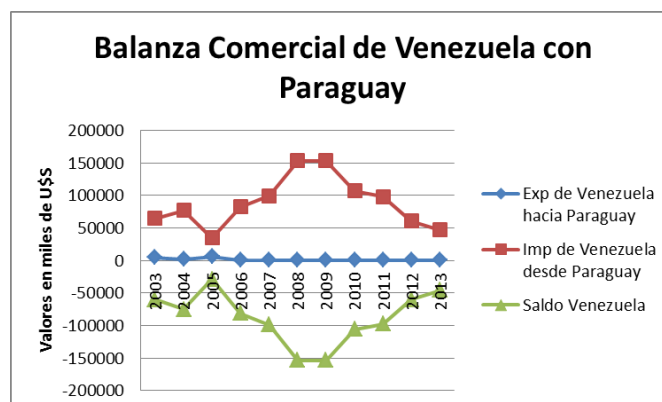
Figura 55: Balanza Comercial de Venezuela con Brasil.



Fuente: ALADI. Elaboración propia

Al igual que con los países anteriores, Venezuela presenta déficit en la balanza comercial con tendencia a la baja con Paraguay. Las importaciones muestran tendencia alcista a raíz del incremento significativo de los valores desde el año 2005, aunque en los últimos años han disminuido significativamente. Las exportaciones por su parte, revelan tendencia bajista desde el año 2005 cuando cayeron drásticamente en comparación con el año anterior, desde entonces, las fluctuaciones son mínimas (ver Figura 56).

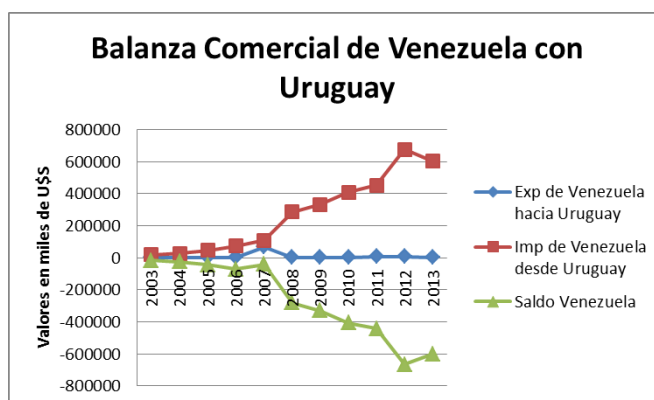
Figura 56: Balanza Comercial de Venezuela con Paraguay.



Fuente: ALADI. Elaboración propia

Una vez más Venezuela presenta déficit comercial, esta vez con Uruguay. Desde comienzos de la serie, las exportaciones e importaciones evidencian valores muy similares. Desde el 2007 existe un punto de inflexión, ya que a partir de allí las importaciones muestran tendencia al alza mientras que las exportaciones a la baja. El saldo comercial responde a la misma tendencia de las importaciones (ver Figura 57).

Figura 57: Balanza Comercial de Venezuela con Uruguay.



Fuente: ALADI. Elaboración propia

Indiscutiblemente los países del bloque han aumentado sus transacciones comerciales. De acuerdo a cifras provenientes de la ALADI, las exportaciones intra-Mercosur FOB dieron como resultado 53.853 millones de USD en el año 2011. En comparación el resultado del flujo comercial intra-CAN FOB durante el mismo periodo fue de 9.264 millones de USD. Sin embargo, se aprecia que los saldos comerciales para Argentina y Venezuela, con respecto al resto del bloque son negativos durante la mayoría del período, confirmándose la oportunidad de mejorar su desempeño dentro del bloque económico. Para conocer más a fondo algunas de estas oportunidades, se estudia la situación particular de los principales productos de exportación no petroleros de estas economías.

Capítulo V

Como se menciona en la sección del Marco Teórico, en concordancia con la teoría económica clásica, el comercio internacional es regido por la especialización y en el largo plazo este es motivado por la concentración de factores reales, tales como la disponibilidad y calidad de los recursos, así como técnicas de producción utilizadas. Los principales productos de exportación de las economías reflejan entonces, en el largo plazo, aspectos vinculados a la competitividad de las mismas en cuanto a sus dotaciones factoriales y las técnicas de producción.

Esta sección tiene por objeto analizar los resultados del comercio de los principales productos de exportación de los países del caso de estudio en comparación con los demás Estados Parte del Mercosur. Se toma en consideración las dotaciones factoriales y técnicas de producción empleadas en las industrias analizadas, así como los diamantes de competitividad de las naciones de Porter (1990).

A continuación se analiza el principal producto de exportación no petrolero de Venezuela (productos ferreos por reducción directa) en comparación con el de Brasil (mineral de hierro), seguido por el análisis del principal producto de exportación de Argentina (sub productos de extracción del aceite de soya) en comparación con los de Uruguay y Paraguay (habas de soya).

Condiciones del Mercado Internacional del Hierro

Tabla 27: Mineral de hierro Precio Anual (USD por tonelada métrica seca)

Fecha	Precio	Variación Porcentual
01/01/2003	13,82	-
01/01/2004	16,39	18,6
01/01/2005	28,11	71,51
01/01/2006	33,45	19
01/01/2007	36,63	9,51
01/01/2008	69,98	91,05
01/01/2009	105,25	50,4
01/01/2010	168,53	60,12
01/01/2011	136,46	-19,03
01/01/2012	128,87	-5,56
01/01/2013	135,79	5,37
Variacion Total	-	882,56

Fuente: Index Mundi. Elaboración propia.

Como se muestra en la tabla 27, los precios del mineral de hierro han aumentado en un 882,56% durante el período de estudio, inclusive, durante los años 2008 y 2009 en medio de la crisis económica mundial, los precios continuaron incrementándose. Durante el año 2011 el precio disminuyó en un 19,03%. El período de 2012 representó una disminución de 5,56% del indicador, presentándose un repunte del 5,37% del mismo para el año siguiente (2013).

El importante incremento en los precios de los minerales ferrosos y sus derivados fue reseñado por la revista especializada *The Economist* en el año 2012, en un artículo titulado “The Lore of Ore”, o “La Tradición del Metal” por su traducción literal al español.

En dicho artículo se menciona que la producción de hierro representa el 95% de la producción de metales a nivel mundial, debido a su gran importancia para la elaboración de acero. A continuación la figura presentada por The Economist en “La Tradición del Metal” (2012).

Figura 58: Mineral de hierro Precio Anual (USD por tonelada métrica seca).



Fuente: Platts; The Steel Index; Index Mundi. Elaborado por: The Economist (2012).

Ventajas Competitivas para la Producción de Productos Féreos Obtenidos por Reducción Directa en Venezuela

Los principales yacimientos del mineral en Venezuela, según el portal oficial PDV, se encuentran en la Sierra de Imataca, entre los Estados Bolívar y Delta Amacuro, donde frecuentemente es hallado en forma granulada en láminas de relativa fácil extracción, incluso expuestas. Una vez extraído los minerales de hierro, son transportados desde Imataca a Puerto Ordaz a través de un ferrocarril, donde es molido en pellas y secado. El Complejo Industrial Punta

Cuchilla, en el cual se procesa el mineral, se encuentra a escasos kilómetros del Río Orinoco, lo cual permite el aprovechamiento de energía hidráulica a precios competitivos así como el transporte a bajo coste de los derivados de la producción.

PDV destaca que la reducción directa de minerales féreos representa un aumento significativo de valor agregado, pues las pellas pueden ser empleadas directamente por acerías.

La principal empresa productora de este producto es Ferrominera Orinoco, empresa pública tutelada por la Corporación Venezolana de Guayana (CVG), según indica su página web oficial.

Entre los años 2007 y 2008, la empresa Ferrominera invirtió 122 millones de dólares en la mejora y ampliación de la Planta de Pellas, con la finalidad de alcanzar en 2009 una producción de hasta 4 millones de toneladas anuales. Sin embargo, durante este proceso hubo una significativa reducción de la producción de casi 3 millones de toneladas a poco más de 1 millón de toneladas anuales para el año 2007 (Cae la producción mineral en Guayana, (2008), Venezuela Real.

**Resultados del Comercio de Productos Férricos Obtenidos por Reducción
Directa en Venezuela**

**Tabla 28: Exportaciones de Productos Férricos Obtenidos por Reducción
Directa (Miles de USD)**

Venezuela	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Exportación	282.571	637.403	767.846	746.955	132.109	195.221	293.534	399.109	447.614	508.241	202.689

Fuente: ALADI. Elaboración Propia.

A pesar de los crecientes precios de los productos derivados del mineral del hierro durante el período de estudio, se puede apreciar una disminución de las exportaciones de los mismos.

Si bien es cierto que, luego del año 2007 existió un incremento en el valor de las exportaciones, este se debió en parte, al aumento del precio del producto. Finalmente en el año 2007 la exportación de pellas de hierro volvió a reducirse en más de un 50% con respecto al año anterior, ubicándose incluso por debajo del valor del mismo indicador para el año 2003.

Durante el período de estudio se presentaron diversos conflictos laborales en las empresas Ferrominera de Venezuela. Los extractos de prensa a continuación así lo evidencian.

“El paro que afectó durante 15 días a Ferrominera del Orinoco, empresa filial de la Corporación Venezolana de Guayana (CVG), finalizó después de que la directiva y el sindicato de la empresa llegaran a un "acuerdo" sobre el pago de deudas salariales y otros beneficios laborales, informó hoy el Ministerio de Industrias Básicas y Minería.” EFE (2009, 26 de agosto). Finaliza huelga en Ferrominera tras acuerdo entre el sindicato y la directiva. El Universal. Recuperado el 19 de octubre de 2014 en

http://www.eluniversal.com/2009/08/26/eco_ava_finaliza-huelga-en-f_26A2664847

“Doce días permanecieron de brazos caídos los trabajadores de CVG Ferrominera Orinoco, acción que cesó este viernes a las 4:00 a.m, después de la intervención de funcionarios de la Guardia Nacional, del Sebin y de representantes de la Corporación Venezolana de Guayana (CVG) y Ferrominera Orinoco (FMO).” Elita Barroso. (2013, 4 de Junio). Levantan el paro de CVG Ferrominera Orinoco. Primicia. Recuperado el 18 de octubre de 2014 en <http://www.primicia.com.ve/trabajo/levantan-paro-en-fmo.html>

La obligatoriedad de transformar las divisas obtenidas por exportaciones de productos minerales y derivados posiblemente este generando desincentivos para la inversión en el sector. El mantenimiento de un tipo de cambio fijo y una moneda sobrevaluada mediante el control cambiario, disminuye los beneficios esperados de la exportación. Por otra parte, los retrasos relacionados con la importación de insumos y maquinaria así como para la exportación, disminuyen la competitividad de las industrias en caras al comercio internacional, de acuerdo a los hallazgos de Djankov (2006). Como se evidencia a continuación, los niveles de inversión de esta industria en Venezuela son considerablemente menores a los de su rivales comerciales de la región.

Ventajas Competitivas para la Producción de Minerales de Hierro y sus Concentrados sin Aglomerar en Brasil

El único país del Mercosur con una producción considerable de productos derivados del hierro, además de Venezuela es Brasil, de acuerdo a las estadísticas del comercio exterior ofrecidas por ALADI. Afortunadamente, el principal producto de exportación de Brasil es el mineral del hierro. Esto permite

la comparación del desempeño de ambos productos de exportación, tomando en consideración ciertas limitaciones que serán mencionadas a continuación.

A diferencia del producto venezolano anteriormente expuesto, el principal producto de Brasil proviene de la extracción minera del hierro, sin procesamiento industrial adicional. Esto lo convierte en un producto menos costoso pero también con menor valor agregado para la empresa exportadora. Además, los países que importan este producto de Brasil requerirán de un paso adicional para su transformación en briquetas o acero, por lo que su compra dependerá de la capacidad de procesamiento que tengan sus empresas. Cabe destacar que según la página web de IndexMundi, para el año 2010 sólo 6 países en el mundo poseen una capacidad de peletización mayor a la instalada en Venezuela, mientras que Brasil ocupa el puesto número 4. Esto sugiere que la mayoría de los productores de acero tendrían preferencia por los productos de hierro por reducción directa.

La página web Index Mundi, destaca que Brasil es el tercer mayor productor de mineral de hierro en el mundo. De acuerdo a la página web del IBRAM, las principales reservas de este mineral se encuentran en el Estado de Pará, donde numerosas minas son conectadas al Puerto Punta de Madeira ubicado alrededor de unos 9 km de distancia desde donde el producto es exportado.

A pesar de que Brasil también disfruta de una importante generación de energía hidráulica, no existe actualmente una central de este tipo en las cercanías de los yacimientos del Estado Pará¹⁶, por lo que es indispensable la conexión con otras plantas eléctricas del país. Brasil es además, el segundo país más

¹⁶ Actualmente se encuentra en construcción la Represa de Belo Monte, con una fuerte oposición por parte de las comunidades indígenas por razones ambientales. (IBRAM)

costoso en términos de energía eléctrica de la región, solo superado por Uruguay de acuerdo a la página web del Banco Interamericano de desarrollo.

Actualmente la producción minera en Brasil está enteramente dirigida por empresas del sector privado. La principal empresa productora de hierro en Brasil y del mundo es Vale do Rio Doce S.A. (BHP and CVRD enter Agreement to Rationalise the Alegria Iron Ore Complex in Brazil, (2002), SEC- Info. [Página web en línea]), la cual es una multinacional del propio país, con una capitalización de mercado de más de 70 mil MM USD y ventas por encima de los 40 mil MM USD (Global 2000, (s/f), Forbes, [Página web en línea]).

Resultados del Comercio de Minerales de Hierro y sus Concentrados sin Aglomerar en Brasil

Tabla 29: Exportaciones de Minerales de Hierro y sus Concentrados sin Aglomerar en Brasil (Miles de USD)

Brasil	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Exportación	2.282.179	3.042.388	4.434.977	5.750.495	7.114.106	11.053.598	10.582.192	21.353.878	31.851.796	23.809.804	25.996.244

Fuente: ALADI. Elaboración Propia.

A pesar de no poseer las ventajas competitivas geográficas y geológicas de los yacimientos venezolanos, Brasil ha incrementado sus exportaciones del mineral en un 1039% durante el período de estudio, mostrando una tendencia alcista. Según el Instituto Brasileño de Minería (IBRAM), el período 2009-2011 presenta una inversión creciente, lo que podría justificar dicho incremento de las exportaciones (entre 47.000 y 68.500 millones de dólares). Para efectos de comparación, entre el año 2007 y 2008 se invirtieron en Brasil más de 160.000 millones de dólares en el sector de la producción del hierro de acuerdo al

IBRAM, mientras que en Venezuela tan solo se invirtieron 122 millones de dólares.

En el caso Venezolano, la imposición de los controles de cambio alargan los tiempos para la importación de nueva maquinaria y equipos que mejoren la productividad de las minas y los complejos industriales. Por otro lado, como se puede apreciar, la discrecionalidad de los entes públicos para la inversión de las empresas del sector minero, no necesariamente corresponde con los requerimientos del mercado. Las condiciones de política cambiaria en Brasil facilitan la participación en los mercados de capital internacional, incrementando así la inversión de la industria. Además, los constantes conflictos laborales antes mencionados entre la patronal CVG y sus trabajadores, dificultan la normal operación de las actividades mineras e industriales.

A continuación se presenta el caso del principal producto de exportación no petrolero de Argentina y su comparación con los de Paraguay y Uruguay, dada la similitud de sus productos.

Condiciones del Mercado Internacional de Tortas de Soja

Tabla 30: Futuros de Tortas de Soja, Precio Anual (USD por tonelada métrica)

Año	Precio	Variación Porcentual
2003	255,64	-
2004	175,72	-31,26
2005	209,58	19,27
2006	205,69	-1,86
2007	351,22	70,75
2008	292,94	-16,59
2009	345,58	17,97
2010	387,51	12,13
2011	320,68	-17,25
2012	489,69	52,7
2013	495	1,08

Fuente: Index Mundi. Elaboración propia.

Ventajas Competitivas para la Producción de Tortas y Demás Residuos de la Extracción del Aceite de Soja en Argentina.

Estos son subproductos del aceite de soja comestible, crudo y refinado. Los mismos tienen como finalidad el uso como alimento para animales y la elaboración de biodiesel. El aceite de soja constituye un 85% del total de aceites extraídos en Argentina de acuerdo a datos del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas del país; cabe destacar que la exportación de estos productos aumentó en un 2263% durante el periodo de estudio.

De acuerdo al sitio web del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de Argentina, la producción de estos rubros es operada por empresas nacionales y transnacionales, principalmente basadas en Santa Fe (22 plantas) y en Buenos Aires (16), distribuyéndose el resto entre Córdoba (6), Entre Ríos (4), La Pampa (1), Salta (1) y Santiago del Estero (1). El 80% de la producción proviene de las plantas basadas en Santa Fe, las cuales se encuentran a escasos kilómetros de la Hidrovía Tramo Rosario- San Lorenzo- San Martín, la cual es aprovechada para el transporte de productos y subproductos de la extracción del aceite de soja.

Resultados del Comercio de Minerales de Tortas y Demás Residuos de la Extracción del Aceite de Soja en Argentina.

Tabla31: Exportación de Tortas y Demás Residuos de la Extracción del Aceite de Soja desde Argentina (Miles de USD)

Argentina	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Exportación	3.266.499	3.605.471	3.794.063	5.743.890	1.105.964	7.120.116	8.050.584	8.194.688	9.906.660	9.865.652	10.660.456

Fuente: ALADI. Elaboración Propia.

Como se aprecia en la tabla anterior, las exportaciones de tortas y demás de Argentina exponen una tendencia alcista, sin embargo, se destaca la fuerte caída en el año 2007. Según el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA por sus siglas en inglés), la caída se debe a que muchos agricultores decidieron cultivar maíz esperando un fuerte aumento de precios para la producción de etanol.

Como se mencionó, estos son subproductos de la soja por lo que en los mercados internacionales se encuentran a precios relativamente bajos. Además, los mercados son diferentes, pues el principal uso de las tortas de sojas es como alimento animal. Sin embargo, el comportamiento similar de los precios de ambos mercados permite realizar ciertas comparaciones con las habas exportadas por Paraguay y Uruguay.

Condiciones del Mercado Internacional de Soja

En la tabla a continuación, se presenta el índice de precios de la soja.

Tabla 32: Índice de Precios (USD/TON)

Año	Precios	Variación porcentual
sep-03	231,72	-
sep-04	206,47	-10,9
sep-05	212,02	2,69
sep-06	199,31	-5,99
sep-07	347,56	74,38
sep-08	437,84	25,98
sep-09	349,05	-20,28
sep-10	390,23	11,8
sep-11	490,91	25,8
sep-12	615,18	25,31
sep-13	503,24	-18,2
Variación Total	-	117,18

Fuente: Index Mundi. Elaboración propia

Los precios de la soja reflejan tendencia alcista pese a la influencia de la crisis financiera en las economías internacionales, de hecho, en el año 2011 mostraron una leve recuperación. En todo el período expuesto, los precios de la materia prima se han incrementado 117,18% mientras que el de los futuros de las tortas de soja han arrojado aumento del 93.63%.

Resultados del Comercio de Habas de Soja desde Paraguay y Uruguay

Tabla 33: Exportación de Habas de Soja desde Paraguay (Miles de USD)

Paraguay las demás	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Exportación	516.959	575.924	566.392	439.135	860.092	1.485.312	975.130	1.589.724	2.294.438	1.582.221	2.500.330

Fuente: ALADI. Elaboración Propia

Las exportaciones de soja desde Paraguay se han incrementado con el transcurso de los años, tal como se refleja en la tabla anterior, este aumento es originado por la creciente producción en la Región Oriental en los departamentos Alto Paraná, Itapúa y Canidenyu, que, en promedio desde el año 2003, la superficie sembrada en hectáreas es de 760.030; 498.954; 464.990 respectivamente

El sitio web, IICA publica “según estimaciones realizadas por la Dirección de Censos y Estadísticas Agropecuarias (DCEA) dependiente del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), la cosecha 2012-2013 se incrementó con respecto a períodos anteriores. Durante dichos años se obtuvieron 2.950 Kg/Ha, lo cual es aproximadamente un 98,2% superior al rendimiento medio de la producción del año anterior que fue afectada principalmente por la fuerte sequía”.

Tabla 34: Exportación de Habas de Soja desde Uruguay (Miles de USD)

Uruguay las demás	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Exportación	36.355	87.636	97.307	137.947	209.093	305.109	455.773	701.127	799.787	1.369.983	1.867.581

Fuente: ALADI. Elaboración Propia.

En Uruguay, el cultivo de soja pasó de ser marginal a convertirse en el principal rubro agrícola, precisamente, a partir del año 2003, desde entonces presentó crecimientos ininterrumpidos, lo cual concuerda con cifras del Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca de Uruguay, el cual revela aumentos continuos en la producción, fundamentalmente a la expansión en la cantidad de hectáreas utilizadas para la siembra.

Según el Comité para la Anulación de la Deuda del Tercer Mundo (CADTM) en su sitio web, la alta producción de Uruguay en el sector agrícola es originado por las diferencias tan marcadas con Argentina, ya que, en comparación con ésta, el precio de la tierra y los bajos impuestos ocasionan que los inversionista migren hacia Uruguay desde el año 2003.

En general, se puede concluir en esta sección que las exportaciones del principal producto de Argentina y Venezuela presentan tendencias alcista y bajista respectivamente. En el caso Venezolano se observan condiciones relacionadas al control cambiario que posiblemente estén relacionadas con los resultados del comercio obtenidos por la industria analizada.

Capítulo VI

El capítulo a continuación tiene como objetivo determinar la incidencia de la aplicación de las políticas cambiarias en las ventajas competitivas de los principales productos de exportación no petroleros de Venezuela y Argentina.

La inclusión y análisis del índice de competitividad del WEF, del índice de facilidad para hacer negocios Doing Business del Banco Mundial, así como de diversas variables relacionadas a la competitividad y series de tiempo relacionadas al comercio exterior permiten una visión comprensiva del fenómeno en estudio.

En el caso venezolano se observan importantes fluctuaciones de las exportaciones del producto estudiado durante los primeros años de la serie. Aunque se presentan períodos de crecimiento, las exportaciones no alcanzaron nuevamente el nivel del año 2005. Cabe destacar que todos los demás productos de exportación de los Estados Parte del Mercosur presentaron incrementos en sus exportaciones con respecto al año de inicio de la serie, mientras que para Venezuela se redujo.

Para el caso de la industria del hierro en Venezuela, se encontró que una de las principales afectaciones de la competitividad del producto es la falta de inversión en el sector hierro y sus industrias relacionadas. En comparación a Brasil, socio y principal competidor en el sector dentro del Mercosur, la inversión en Venezuela es considerablemente más baja, aún considerando las

diferencias del tamaño de las economías. Como es mencionado en el capítulo anterior, las condiciones del control de cambio en Venezuela se presenta como una de las posibles causas de la baja inversión realizada en el sector y el periodo estudiado.

Los resultados obtenidos por el país en los pilares 1 (Instituciones) y 6 (Eficiencia en el mercado de bienes) de Venezuela muestran un deterioro de estos aspectos de la competitividad, especialmente desde la aplicación del control de cambio. Lo mismo ocurre en las variables relacionadas al comercio transfronterizo consideradas por el reporte Doing Business, particularmente en cuanto a los días para importar y exportar.

Argentina, refleja una tendencia alcista en las exportaciones de su principal producto del comercio durante el tiempo en estudio, con una importante disminución en el año siguiente (2012) a la aplicación del control cambiario. Considerando el caso venezolano, las exportaciones no se vieron afectadas notablemente al año siguiente de la aplicación del control cambiario, por lo que es posible que el período de estudio aún no refleje el impacto de esta variable sobre el producto de estudio para el caso argentino. Sin embargo, se muestra una reducción sostenida de la competitividad durante el período de estudio en los rankings WEF y DB. El propio reporte del WEF señala que el control de cambio representa una de las principales barreras para la competitividad en Argentina tan pronto como el año 2012.

Se observan dos mecanismos de transmisión entre las políticas cambiarias de los países del estudio y la situación de competitividad de las industrias de su principal producto de exportación no petrolero.

En primer lugar, el mantenimiento de un tipo de cambio fijo y una moneda nacional artificialmente sobrevaluada abarata las importaciones y disminuye los retornos de las industrias nacionales, siendo obligatoria la transformación parcial o total de las divisas obtenidas por exportación. Esta afectación de los incentivos para invertir, se presenta como una de las posibles causas para el desempeño descrito de la industria para el caso venezolano. Esta causalidad se entiende como directa, en el sentido que las propias condiciones de la política cambiaria intervienen en las ventajas competitivas de las industrias.

Por último, el incremento de los días necesarios para importar y exportar mercancías, afecta el volumen del comercio internacional, como es demostrado por Djankov (2006). Como se muestra, ambos indicadores incrementan considerablemente para ambos casos de estudio desde la aplicación de los controles cambiarios, posiblemente debido a los retrasos en la asignación de divisas y los trámites relacionados. La reducción de los volúmenes exportados por las industrias son entendidos como desmejoras de sus ventajas competitivas, en la medida que los rivales comerciales capitalicen parte de los retornos en caras a esta reducción. La relación causal de este fenómeno es entendida como indirecta en cuanto a que la legislación cambiaria no establece el retraso de los tiempos de producción y comercialización, sino que surge como consecuencia de la operatividad de un sistema cambiario centralizado.

Conclusiones

El análisis regulatorio del Mercosur, demostró la ausencia de un ente supranacional que regule las políticas macroeconómicas de los estados. Esto permite la adopción de medidas poco favorables para la competitividad del bloque económico por parte de los Estados Parte.

Haciendo referencia al ranking de competitividad del GCR y del reporte del Banco Mundial, DB, todos los países exponen tendencia al alza para ambos informes, sin embargo, al detallar en los pilares y en el comercio transfronterizo, se encuentra que:

1. En relación al ranking del primer pilar, se perciben dos subgrupos dentro del bloque económico, por un lado se encuentran Argentina, Paraguay y Venezuela que exponen una tendencia alcista y por el otro, se sitúan Brasil y Uruguay con tendencia a la baja.
2. Con base al ranking del sexto pilar, Argentina y Venezuela diferencian de sus homólogos al tener una tendencia al alza, aunque se destaca el fuerte incremento de Brasil con una tendencia menos suavizada.
3. Las economías en las que es menos factible emprender un negocio son Argentina, Brasil, Paraguay y Venezuela, las cuales reflejan una tendencia alcista.

Considerando el GCR para los casos de especial estudio, Argentina y Venezuela, la principal barrera para la competitividad es la falta de instituciones sólidas, dificultando la planificación estratégica y la inversión. Por otro lado, las regulaciones de moneda extranjera se presentan como una de las principales

barreras para Venezuela, al menos desde el año 2006 y desde el año 2012 para Argentina¹⁷ Esto demuestra que de hecho existe una incidencia tangible de los controles de cambio sobre la competitividad, confirmando la hipótesis de la investigación.

El ranking Doing Business indica que Argentina y Venezuela han desmejorado sus facilidades para emprender negocios. Esto se debe fundamentalmente a que los documentos, los días y los costos de importación y exportación han aumentado consistentemente en el período de estudio. La investigación demuestra que todas estas variables están relacionadas en mayor o menor medida con la aplicación de control de cambio en ambos países.

Como consecuencia a los diferentes factores asociados a la competitividad y a la facilidad para hacer negocios en los países del Mercosur, los Estados Parte han mejorado en términos generales sus indicadores del comercio internacional. Sin embargo los países del caso de estudio, han tenido un desempeño inferior a sus socios regionales en términos de volumen y valor de sus exportaciones. En el caso de Venezuela, es el único país del bloque cuyo volumen de las exportaciones se ha disminuido desde el 2003.

La revisión documental demostró que en durante el período de estudio se han presentado importantes problemas relacionados a la escasez de las divisas y los retrasos en su asignación por parte de las autoridades pertinentes de Venezuela. Tomando en consideración los hallazgos de Djankov y otros (2006),

¹⁷ A pesar de la implementación del control cambiario en el 2011, la economía se vio afectada el año siguiente.

una estimación conservadora sobre la reducción del comercio relacionada a los retrasos en la asignación de divisas es significativa.

Siendo países vecinos que comparten características geográficas similares, los países del bloque poseen distintas ventajas competitivas, aún así se pudo constatar un crecimiento superior en las exportaciones de los principales productos de los países en los cuales no hubo control de cambio durante el período de estudio.

Se encontraron dos mecanismos de transmisión entre el control cambiario y desmejora de las ventajas competitivas de las industrias estudiadas. Una causa directa, que es el mantenimiento de un tipo de cambio fijo y una moneda nacional artificialmente sobrevaluada. Esta afectación de los incentivos para invertir, se presenta como una de las posibles causas para el desempeño descrito de la industria para el caso venezolano. Por último una causa indirecta; el incremento de los días necesarios para importar y exportar mercancías, el cual afecta el volumen del comercio internacional, como es demostrado por Djankov (2006). Se observan detrimentos de estos indicadores tanto para Venezuela como para Argentina.

Recomendaciones

Luego de los resultados de la investigación, se realizan las siguientes recomendaciones:

- Estudiar la posibilidad de iniciar la creación de un supra-organismo en el Mercosur que regule o restrinja las políticas macroeconómicas de los Estados Partes.
- Levantar el control de cambio en los países que lo poseen. El levantamiento de dicho control deberá venir acompañado de un conjunto de medidas macroeconómicas que reduzcan el impacto negativo de los shocks de demanda y oferta.
- La realización de un estudio similar, luego del transcurso de al menos 5 años desde la aplicación del control de cambio argentino con la finalidad de obtener una lectura más fidedigna de la incidencia del mismo sobre la competitividad.
- La realización de diversos estudios relacionados al comercio exterior de Venezuela en el marco del Mercosur, que permitan vislumbrar nuevas estrategias para fomentar las ventajas competitivas del país dentro del bloque.

Anexos

Anexo 1: Recopilación de información obtenida en prensa y páginas web relacionada con el retraso en la asignación de divisas y la escasez de las mismas

“Desde 2007, la producción automotriz nacional ha tenido problemas para surtir el mercado debido a la autorización de licencias de importación y asignación de divisas.” (Retrasos de divisas para automotrices llegan a 4 meses. 2014. Contexto TMT [Página Web en línea]).

““Cadivi funcionó muy bien el año pasado, con liquidaciones en un promedio de 30 días. Pero en 2012 han vuelto los retrasos en la entrega de divisas y hemos recibido muy poco”, dijo un ejecutivo de una empresa automotriz.” (Retrasos en la asignación de divisas afectan a sectores productivos. 2014. Contexto TMT [Página Web en línea]).

“El plazo no se ha cumplido. Fuentes del sector bancario indicaron que la demora no tiene “razón de ser” y se lo atribuyen a situaciones que se han presentado en el arranque del sistema”. Nicolle Yapur (2014, 22 de abril). Liquidación de divisas de Sicad II se retrasa hasta un mes. El Nacional. Recuperado el 19 de octubre de 2014 en http://www.el-nacional.com/economia/Liquidacion-divisas-Sicad-II-retrasa_0_39416072.6.html

“Mientras las empresas esperan que se le liquiden los dólares se consumen los inventarios sin oportunidad de reponerlos. Hay empresas que tienen más de 200 días sin recibir divisas, lo que ha impedido que puedan pagar a los proveedores internacionales, quienes han suspendido los despachos hacia Venezuela.” Angie Contreras (2014, 29 de enero). Escasez de divisas afecta

producción de alimentos. El Universal. Recuperado el 19 de octubre de 2014 en <http://www.eluniversal.com/economia/140129/escasez-de-divisas-afecta-a-la-produccion-de-alimentos>

Anexo 2: Rankings Comercio Transfronterizo (2006)

Doing Business Index (Banco Mundial) 2006	Trading across borders	Documentos para exportar (#)	Tiempo para exportar (días)	Costo de exportación (USD por contenedor)	Documentos para importar (#)	Tiempo para importar (días)	Costo de importación (USD por contenedor)
Argentina	n/d	6	23	1325,00	7	30	1825,00
Brasil	n/d	7	39	630,00	14	43	1090,00
Paraguay	n/d	9	34	1220,00	13	31	1400,00
Uruguay	n/d	9	22	925,00	9	25	1180,00
Venezuela	n/d	8	34	525,00	13	42	900,00

Fuente: Banco Mundial. Elaboración propia.

Anexo 3: Rankings Comercio Transfronterizo (2007)

Doing Business Index (Banco Mundial) 2007	Trading across borders	Documentos para exportar (#)	Tiempo para exportar (días)	Costo de exportación (USD por contenedor)	Documentos para importar (#)	Tiempo para importar (días)	Costo de importación (USD por contenedor)
Argentina	71	6	16	1.470,00	7	21	1.750,00
Brasil	53	7	18	895,00	6	24	1.145,00
Paraguay	117	9	34	685,00	13	31	1.077,00
Uruguay	59	9	22	552,00	9	25	666,00
Venezuela	116	8	32	525,00	13	67	900,00

Fuente: Banco Mundial. Elaboración propia.

Anexo 4: Rankings Comercio Transfronterizo (2008)

Doing Business Index (Banco Mundial) 2008	Trading across borders	Documentos para exportar (#)	Tiempo para exportar (días)	Costo de exportación (USD por contenedor)	Documentos para importar (#)	Tiempo para importar (días)	Costo de importación (USD por contenedor)
Argentina	107	9	16	1.325,00	7	20	1.825,00
Brasil	93	8	18	1.090,00	7	22	1.240,00
Paraguay	123	9	35	720,00	10	33	900,00
Uruguay	125	10	24	925,00	10	23	1.180,00
Venezuela	156	8	45	2.400,00	9	65	2.400,00

Fuente: Banco Mundial. Elaboración propia.

Anexo 5: Rankings Comercio Transfronterizo (2009)

Doing Business Index (Banco Mundial) 2009	Trading across borders	Documentos para exportar (#)	Tiempo para exportar (días)	Costo de exportación (USD por contenedor)	Documentos para importar (#)	Tiempo para importar (días)	Costo de importación (USD por contenedor)
Argentina	106	9	13	1.480,00	7	18	1.810,00
Brasil	92	8	14	1.240,00	7	19	1.275,00
Paraguay	138	9	35	915,00	10	33	1.200,00
Uruguay	127	10	19	1.100,00	10	22	1.330,00
Venezuela	164	8	49	2.590,00	9	71	2.868,00

Fuente: Banco Mundial. Elaboración propia.

Anexo 6: Rankings Comercio Transfronterizo (2010)

Doing Business Index (Banco Mundial) 2010	Trading across borders	Documentos para exportar (#)	Tiempo para exportar (días)	Costo de exportación (USD por contenedor)	Documentos para importar (#)	Tiempo para importar (días)	Costo de importación (USD por contenedor)
Argentina	110	9	13	1.480,00	7	16	1.810,00
Brasil	100	8	12	1.540,00	7	16	1.440,00
Paraguay	152	8	33	1.440,00	10	33	1.750,00
Uruguay	131	10	19	1.100,00	10	22	1.330,00
Venezuela	166	8	49	2.590,00	9	71	2.868,00

Fuente: Banco Mundial. Elaboración propia.

Anexo 7: Rankings Comercio Transfronterizo (2011)

Doing Business Index (Banco Mundial) 2011	Trading across borders	Documentos para exportar (#)	Tiempo para exportar (días)	Costo de exportación (USD por contenedor)	Documentos para importar (#)	Tiempo para importar (días)	Costo de importación (USD por contenedor)
Argentina	115	9	13	1.480,00	7	16	1.810,00
Brasil	114	8	13	1.790,00	7	17	1.730,00
Paraguay	152	8	33	1.440,00	10	33	1.750,00
Uruguay	132	10	19	1.100,00	10	22	1.330,00
Venezuela	167	8	49	2.590,00	9	71	2.868,00

Fuente: Banco Mundial. Elaboración propia.

Anexo 8: Rankings Comercio Transfronterizo (2012)

Doing Business Index (Banco Mundial) 2012	Trading across borders	Documentos para exportar (#)	Tiempo para exportar (días)	Costo de exportación (USD por contenedor)	Documentos para importar (#)	Tiempo para importar (días)	Costo de importación (USD por contenedor)
Argentina	102	7	13	1.480,00	7	16	1.810,00
Brasil	121	7	13	2.215,00	8	17	2.275,00
Paraguay	154	8	33	1.440,00	10	33	1.750,00
Uruguay	125	9	17	1.100,00	9	22	1.330,00
Venezuela	166	8	49	2.590,00	9	71	2.868,00

Fuente: Banco Mundial. Elaboración propia.

Anexo 9: Rankings Comercio Transfronterizo (2013)

Doing Business Index (Banco Mundial) 2013	Trading across borders	Documentos para exportar (#)	Tiempo para exportar (días)	Costo de exportación (USD por contenedor)	Documentos para importar (#)	Tiempo para importar (días)	Costo de importación (USD por contenedor)
Argentina	139	7	13	1.650,00	10	30	2.260,00
Brasil	123	7	13	2.215,00	8	17	2.275,00
Paraguay	155	8	33	1.440,00	10	33	1.750,00
Uruguay	104	7	16	1.125,00	8	18	1.440,00
Venezuela	166	8	49	2.590,00	9	71	2.868,00

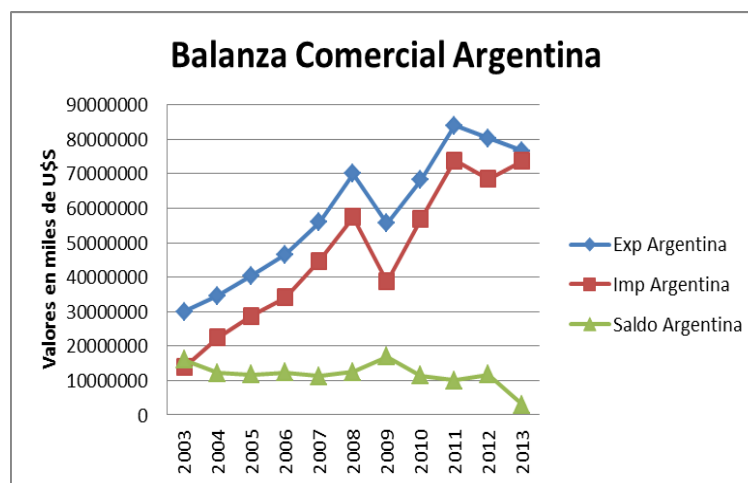
Fuente: Banco Mundial. Elaboración propia.

Anexo 10: Tabla de evolución del Comercio Exterior de los Países del Mercosur en miles de USD

Año	Exp Argentina	Imp Argentina	Saldo Argentina	Exp Brasil	Imp Brasil	Saldo Brasil	Exp Paraguay	Imp Paraguay	Saldo Paraguay	Exp Uruguay	Imp Uruguay	Saldo Uruguay	Exp Venezuela	Imp Venezuela	Saldo Venezuela
2003	29938755	13850765	16087990	73084140	50824309	22259831	1241497	2227536	-986039	2206023	2190368	15655	24974288	8357739	16616549
2004	34575731	22445272	12130459	96475564	66453833	30021731	1626580	3129672	-1503092	2930796	3118627	-187831	33625976	14697166	18928810
2005	40386769	28686863	11699906	118308271	77539440	40768831	1810790	3742565	-1931775	3404507	3878884	-474377	54501133	21848133	32653000
2006	46546222	34153648	12392574	137469702	95903151	41566551	1906360	5757359	-3850999	3989326	4774868	-785542	65692977	30558609	35134368
2007	55980329	44707430	11272899	160261748	126655427	33606321	4723592	5840526	-1116934	4514363	5628185	-1113822	16963857	41911443	-24947586
2008	70018861	57462421	12556440	197942448	182404903	15537545	4389951	9017518	-4627567	5948949	8932653	-2983704	4484600	48137822	-43653222
2009	55672123	38786243	16885880	152994745	133610539	19384206	3167014	7449036	-4282022	5385516	6906728	-1521212	2743735	40970091	-38226356
2010	68187231	56792554	11394677	202639669	191480973	11158696	4533769	10289961	-5756192	6740718	8621759	-1881041	2649010	36478808	-33829798
2011	83950232	73936519	10013713	256039570	236964318	19075252	5517372	12321895	-6804523	7911750	10726381	-2814631	3231567	47723475	-44491908
2012	80246148	68507726	11738422	242579769	233367997	9211772	7283872	11555136	-4271264	8709221	11652105	-2942884	2922716	57248131	-54325415
2013	76633913	73655502	2978411	242178648	250444597	-8265949	9432341	12142046	-2709705	9069967	10701467	-1631500	2004328	47558511	-45554183

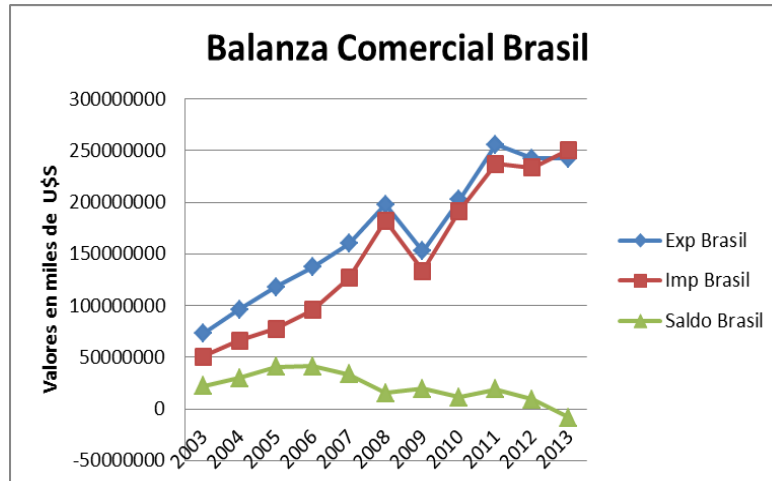
Fuente: ALADI. Elaboración propia

Anexo 11: Balanza Comercial de Argentina en miles de USD



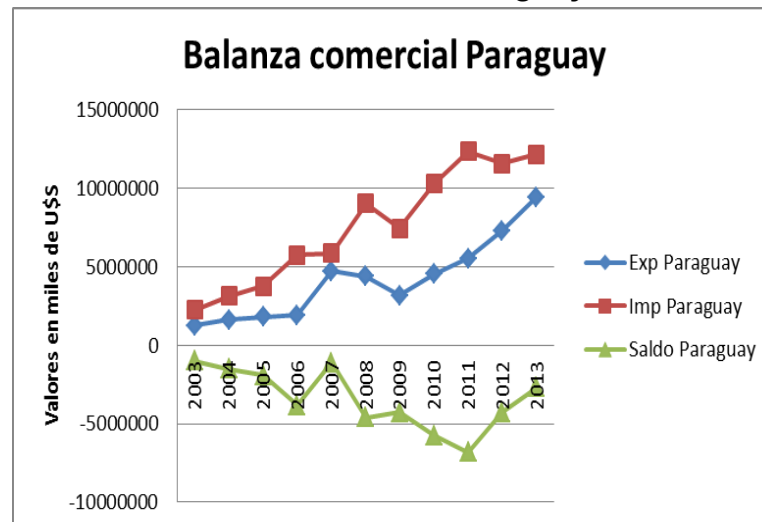
Fuente: ALADI. Elaboración propia

Anexo 12: Balanza Comercial de Brasil en miles de USD



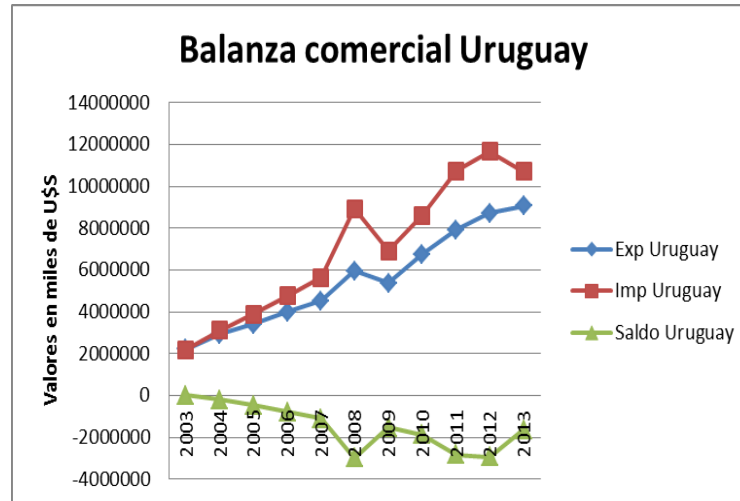
Fuente: ALADI. Elaboración propia

Anexo 13: Balanza Comercial de Paraguay en miles de USD



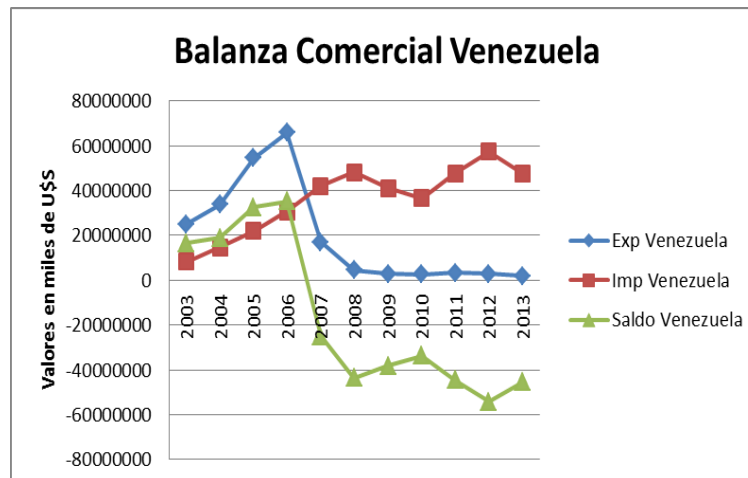
Fuente: ALADI. Elaboración propia

Anexo 15: Balanza Comercial de Uruguay en miles de USD



Fuente: ALADI. Elaboración propia

Anexo 16: Balanza Comercial de Venezuela en miles de USD



Fuente: ALADI. Elaboración propia

Anexo 17: Evolución del Comercio de Argentina con los Estados Partes en miles de USD

Año	Exp de Argentina hacia Brasil	Imp de Argentina desde Brasil	Saldo Argentina	Exp de Argentina hacia Paraguay	Imp de Argentina desde Paraguay	Saldo Argentina	Exp de Argentina hacia Uruguay	Imp de Argentina desde Uruguay	Saldo Argentina	Exp de Argentina hacia Venezuela	Imp de Argentina desde Venezuela	Saldo Argentina
2003	4666335	4699490	-33155	445672	294712	150960	532577	163496	369081	139753	8921	130832
2004	5605067	7566956	-1961889	522444	380497	141947	664272	226605	437667	438112	34477	403635
2005	6335068	10186936	-3851868	509392	453217	56175	844626	268762	575864	513387	32345	481042
2006	8140942	11749368	-3608426	622707	505183	117524	1174823	301193	873630	809480	24807	784673
2007	10497885	14522981	-4025096	779029	1056420	-277391	1173375	458430	714945	1178486	23596	1154890
2008	13272361	17687225	-4414864	1087839	1782956	-695117	1762743	527181	1235562	1419684	25194	1394490
2009	11379426	11819235	-439809	845359	698956	146403	1608261	348260	1260001	1042566	15498	1027068
2010	14424644	17948821	-3524177	1154883	436802	718081	1553931	586782	967149	1425273	21492	1403781
2011	17344775	21798218	-4453443	1367069	515026	852043	1995290	605839	1389451	1869791	23693	1846098
2012	16486582	17907405	-1420823	1367965	470830	897135	1882864	520062	1362802	2220366	24962	2195404
2013	16216124	19161456	-2945332	1297367	528662	768705	1781871	500780	1281091	2155636	51601	2104035

Fuente: ALADI. Elaboración propia

Anexo 18: Evolución del Comercio de Brasil con los Estados Partes en miles de USD

Año	Exp de Brasil hacia Argentina	Imp de Brasil desde Argentina	Saldo Brasil	Exp de Brasil hacia Paraguay	Imp de Brasil desde Paraguay	Saldo Brasil	Exp de Brasil hacia Uruguay	Imp de Brasil desde Uruguay	Saldo Brasil	Exp de Brasil hacia Venezuela	Imp de Brasil desde Venezuela	Saldo Brasil
2003	4561146	4949514	-388368	707180	484226	222954	403527	554160	-150633	605718	303064	302654
2004	7373218	5904801	1468417	871845	305511	566334	667048	541812	125236	1464573	230849	1233724
2005	9915423	6591043	3324380	961093	329047	632046	849578	510401	339177	2216188	290079	1926109
2006	11713819	8479594	3234225	1230508	307734	922774	1006100	640031	366069	3555035	614802	2940233
2007	14384822	10915466	3469356	1644409	449008	1195401	1280556	815816	464740	4713970	391241	4322729
2008	17605621	13857837	3747784	2487561	677852	1809709	1644126	1056262	587864	5150188	630958	4519230
2009	12784967	11718282	1066685	1683902	609945	1073957	1360078	1294945	65133	3610339	647281	2963058
2010	18596234	14933069	3663165	2553752	634191	1919561	1540520	1647971	-107451	3874321	913265	2961056
2011	22709344	17489721	5219623	2968573	740740	2227833	2174589	1818169	356420	4591848	1369595	3222253
2012	17997706	17008669	989037	2617509	1027135	1590374	2186314	1881286	305028	5056025	1074949	3981076
2013	19615414	16978390	2637024	2996609	1083666	1912943	2071389	1819594	251795	4849840	1264475	3585365

Fuente: ALADI. Elaboración propia

Anexo 19: Evolución del Comercio de Paraguay con los Estados Partes en miles de USD

Año	Exp de Paraguay hacia Argentina	Imp de Paraguay desde Argentina	Saldo Paraguay	Exp de Paraguay hacia Brasil	Imp de Paraguay desde Brasil	Saldo Paraguay	Exp de Paraguay hacia Uruguay	Imp de Paraguay desde Uruguay	Saldo Paraguay	Exp de Paraguay hacia Venezuela	Imp de Paraguay desde Venezuela	Saldo Paraguay
2003	66355	439370	-373015	424874	654737	-229863	243115	61682	181433	6484	2654	3830
2004	101843	668672	-566829	312497	868715	-556218	451210	64445	386765	9208	8565	643
2005	107303	681149	-573846	325527	947493	-621966	479290	55789	423501	6990	13363	-6373
2006	168497	761986	-593489	327982	1115165	-787183	420242	62088	358154	9601	149112	-139511
2007	876510	838991	37519	2072326	1696243	376083	73353	75178	-1825	93356	152196	-58840
2008	711885	1289739	-577854	614373	2425406	-1811033	777433	107845	669588	256698	388278	-131580
2009	343128	1202375	-859247	655500	1738679	-1083179	534108	95297	438811	124031	413780	-289749
2010	538128	1577937	-1039809	660500	2418560	-1758060	995706	152694	843012	110193	226448	-116255
2011	972617	1736580	-763963	782879	3236939	-2454060	1061600	194414	867186	91526	390108	-298582
2012	587144	1895706	-1308562	2850332	2714512	135820	99614	168297	-68683	60523	132019	-71496
2013	701677	1725539	-1023862	2833841	3202470	-368629	176186	155552	20634	58918	140	58778

Fuente: ALADI. Elaboración propia.

Anexo 20: Evolución del Comercio de Uruguay con los Estados Partes en miles de USD

Año	Exp de Uruguay hacia Argentina	Imp de Uruguay desde Argentina	Saldo Uruguay	Exp de Uruguay hacia Brasil	Imp de Uruguay desde Brasil	Saldo Uruguay	Exp de Uruguay hacia Paraguay	Imp de Uruguay desde Paraguay	Saldo Uruguay	Exp de Uruguay hacia Venezuela	Imp de Uruguay desde Venezuela	Saldo Uruguay
2003	155166	571684	-416518	470863	459767	11096	47798	10661	37137	5701	1103	4598
2004	223298	691461	-468163	483642	676525	-192883	58532	16141	42391	32691	1821	30870
2005	266928	785716	-518788	458246	824684	-366438	55812	20145	35667	33491	244748	-211257
2006	301975	1078548	-776573	584261	1077865	-493604	58347	25853	32494	78381	599459	-521078
2007	442983	1254981	-811998	731527	1314636	-583109	77210	30615	46595	97113	637707	-540594
2008	507039	2249962	-1742923	986623	1617998	-631375	106935	51284	55651	237170	561466	-324296
2009	345614	1628291	-1282677	1099064	1459760	-360696	84534	41476	43058	187514	523615	-336101
2010	573518	1468890	-895372	1421774	1578114	-156340	159833	63639	96194	246914	660058	-413144
2011	588309	2003816	-1415507	1625138	2082400	-457262	191655	82721	108934	314304	398874	-84570
2012	504313	1741408	-1237095	1688294	2096832	-408538	146207	79008	67199	415365	826841	-411476
2013	492950	1538833	-1045883	1710615	1674759	35856	153056	113124	39932	444493	492193	-47700

Fuente: ALADI. Elaboración propia.

Anexo 21: Evolución del Comercio de Venezuela con los Estados Partes en miles de USD

Año	Exp de Venezuela hacia Argentina	Imp de Venezuela desde Argentina	Saldo Venezuela	Exp de Venezuela hacia Brasil	Imp de Venezuela desde Brasil	Saldo Venezuela	Exp de Venezuela hacia Paraguay	Imp de Venezuela desde Paraguay	Saldo Venezuela	Exp de Venezuela hacia Uruguay	Imp de Venezuela desde Uruguay	Saldo Venezuela
2003	11754	141810	-130056	259634	555489	-295855	4669	64846	-60177	1213	17939	-16726
2004	207177	299455	-92278	164685	1238357	-1073672	1591	76938	-75347	1932	26904	-24972
2005	91195	403718	-312523	259489	1994914	-1735425	5898	34708	-28810	1324	46703	-45379
2006	396281	650705	-254424	571146	2973077	-2401931	820	82333	-81513	3543	74180	-70637
2007	13441	1101444	-1088003	168822	3927641	-3758819	219	99255	-99036	66804	108100	-41296
2008	11493	1194614	-1183121	111722	5086777	-4975055	396	153561	-153165	2380	284641	-282261
2009	4728	1097571	-1092843	166668	4399898	-4233230	266	153445	-153179	1236	332833	-331597
2010	7937	1318999	-1311062	166604	3997970	-3831366	467	106552	-106085	2100	408758	-406658
2011	12747	1697225	-1684478	402525	4492851	-4090326	528	97991	-97463	8874	451449	-442575
2012	2724	2161652	-2158928	206710	5164864	-4958154	559	60352	-59793	8453	675308	-666855
2013	34003	2174411	-2140408	169577	4963072	-4793495	533	46594	-46061	1274	601226	-599952

Fuente: ALADI. Elaboración propia

Bibliografía

FUENTES NO PERIÓDICAS

- ALADI. Recuperado en septiembre, 10, 2014 de <http://www.aladi.org/>
- BALASSA, B. (1980). Teoría de la Integración Económica. Unión Tipográfica Editorial Hispano-Americana.
- Banco Central de Venezuela. Recuperado en septiembre, 12, 2010 de: <http://www.bcv.org.ve>
- Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado en septiembre, 15, 2010 de: <http://www.iadb.org/>
- Banco Mundial. Recuperado en septiembre, 15, 2010 de: <http://www.bancomundial.org/>
- BARBIERO, A. y CHALOUT, Y. O Mercosul e a nova orden internacional. (2001). In: Mercosul em debate. MORAES FREIRE, S. (coord.) Rio de Janeiro: Ed.UERJ.

- BHP and CVRD enter Agreement to Rationalise the Alegria Iron Ore Complex in
- Brazil. Recuperado en octubre, 20, 2014, de <http://www.secinfo.com/dXxPe.53z.htm>
- Comité para la Anulación de la Deuda del Tercer Mundo (CADTM). Recuperado en septiembre, 04, 2014 de <http://cadtm.org/rubrique1>
- Cae la producción mineral en Guayana. Recuperado en octubre, 22, 2014, de <http://venezuelareal.zoomblog.com/archivo/2008/08/04/cae-la-produccion-mineral-en-Guayana.html>
- CEPAL. (2006). Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, de: <http://www.cepal.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/2/27542/P27542.xml&>
- CEPAL. (2007). Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, de: <http://www.cepal.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/3/31993/P31993.xml&xsl=/de/tpl/p9f.xsl>
|
- CEPAL. (2008). Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, de: <http://www.cepal.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/5/34845/P34845.xml&xsl=/de/tpl/p9f.xsl>
|

- CEPAL. (2009). Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, de: <http://www.cepal.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/2/38062/P38062.xml&xsl=/de/tpl/p9f.xsl>
- CEPAL. (2010). Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, de: <http://www.cepal.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/8/41898/P41898.xml&>
- CEPAL. (2011). Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, de: <http://www.cepal.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/1/45581/P45581.xml&>
- CEPAL. (2012). Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, de: <http://www.cepal.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/4/48594/P48594.xml&xsl=/tpl/p9f.xsl&base=/tpl/top-bottom.xsl>
- CEPAL. (2013). Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, de: http://www.cepal.org/cgi-bin/getprod.asp?xml=/publicaciones/xml/2/51822/P51822.xml&xsl=/publicaciones/ficha.xsl&base=/publicaciones/top_publicaciones.xsl
- CHACHOLIADES, M. (1991).Economía Internacional. Editorial: Mcgraw Hill.

- Comité para la Anulación de la Deuda del Tercer Mundo.
Recuperado en octubre, 20, 2014 de [http://cadtm.org/La-soja-en-Uruguay-La-creacion-de-Complejo Oleaginoso](http://cadtm.org/La-soja-en-Uruguay-La-creacion-de-Complejo-Oleaginoso). Recuperado en octubre, 19, 2014 de http://www.mecon.gov.ar/peconomica/docs/Complejo_Oleaginoso.pdf
- CVG - Ferrominera Orinoco C.A. (CVG FMO). Recuperado en octubre, 20, 2014 de <http://www.cvg.com/espanol/castellano.htm>.
- DEBLOCK, C. y BRUNELLE, D. (1996). *Lé régionalisme économique international: de la première à la deuxième génération*. Montreal.
- DE LA ROSA J. (2003). La integración económica y la convergencia. *Análisis Económico*, vol. XVIII, núm. 37, primer semestre. pp. 179-194. Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco
- DJANKOV, S y otros. (2006). *Trading on Time. Review of Economics and Statistics*.
- Doing Business, Grupo del Banco Mundial. Recuperado en agosto, 26, 2014 de <http://espanol.doingbusiness.org/>
- ESTRADA, S. (2005). "Conducta tecnológica de la empresa y competitividad. Evidencia microeconómica para países en desarrollo: el caso de México". Tesis de doctorado, Doctorado Interuniversitario en Economía y Gestión de la Innovación y Política Tecnológica, Universidad Autónoma de Madrid.

- Faraco, F. (2005). Teorías económicas que advierten las debilidades estructurales del sector externo de la economía escapan de la política cambiaria. El Nacional. 16 de julio de 2005. P. B-22.
- Fedecámaras: Deuda a proveedores tranca actividad económica en Venezuela. Recuperado en <http://fedecamaras.org.ve/detalle.php?id=2461>
- FRENCH-DAVIS, R. (2000). Marco general para análisis de los procesos de integración y cooperación. Revista Integración y Comercio, número especial 35 años, BID/INTAL, Buenos Aires.
- GARCIA, H. (2009). Crítica del Actual Control de Cambio en Venezuela. Academia Nacional de Ciencias Económicas de Venezuela.
- Global Competitiveness Report (GCR). Recuperado en agosto, 26, 2014 de <http://www.weforum.org/>
- Global 2000. Recuperado en octubre, 20, 2014, de <http://www.forbes.com/companies/vale/>
- Guerra, P. y Pineda J.(2004). Temas de Política Cambiaria. Banco Central de Venezuela.
- Hierro. Recuperado en octubre, 19, 2014 de <http://www.pdv.com/lexico/museo/minerales/hierro.htm>
- HUNTINGTON, S. (2001). El choque de civilizaciones y la reconfiguración del orden mundial. Barcelona: Ed. Paidós.

- HURTADO D B, JACQUELINE (1998). Metodología de la investigación Holística. Caracas, Venezuela, pp. 255
- IICA. Recuperado en octubre, 20, 2014 de <http://www.iica.org.py/observatorio/producto-paraguay-soja.htm>
- Index Mundi. Recuperado en octubre, 20, 2014 de <http://www.indexmundi.com/>
- Instituto Brasileiro de Mineração. Recuperado en octubre, 15, 2014 de <http://www.ibram.org.br/>
- Iron Ore Production by Country (Thousand metric tons). Recuperado en octubre, 19, 2014 de <http://www.indexmundi.com/minerals/?product=iron%20ore>.
- IZQUIERDO, A. y TALVI E. (2011). What's next? Latin America and the Caribbean's insertion into the post-financial crisis new global economic order. Banco Interamericano de Desarrollo.
- KRUGMAN, P y OBSTFELD, M (2000). International economics : theory and policy. Boston: Pearson

· MATA DIZ, J. B. (2003). La formación de Acuerdos Regionales y el papel de la OMC: Breves consideraciones. In: Direito Internacional e da Integração. Vol. I. OTÁVIO PIMENTEL, L. (coord.). Florianópolis: Fundação Boiteaux.

· Mineral de Hierro Precio Mensual. Recuperado en octubre, 20, 2014, de <http://www.indexmundi.com/es/precios-de-mercado/?mercancia=mineral-de-hierro&meses=300>

· Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca. Recuperado en octubre 20, 2014, de <http://www.mgap.gub.uy/portal/page.aspx?2,diea,diea-anuario-2013,O,es,0>,

· OMPI. Recuperado en agosto, 10, 2014 de <http://www.wipo.int/portal/es/>

· PORTER, M (1985). Free Press.

· PORTER, M. (1990). The Competitive Advantage of Nations. March-April Harvard Business Review.

· Régimen Cambiario: Como depredar empresas e individuos. Recuperado en octubre, 10, 2014 de http://alexanderguerrero.com/muestras.php?id=119#.VFBNGPSG_OV

· Retrasos en la asignación de divisas afectan a sectores productivos. Recuperado en octubre, 10, 2014 de

http://www.contextotmt.net/base/unilever/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=30668

· Retrasos de divisas para automotrices llegan a 4 meses.
Recuperado en octubre, 10, 2014 de
http://www.contextotmt.net/base/resumendenoticias/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=31647

RESTREPO, L. (2004). Interpretando a Porter.

· ROJAS, P Y SEPÚLVEDA, S (1999). ¿Qué es la competitividad? - San José, C.R. : IICA.

· Un índice Regional de Competitividad para un país. [en línea] 2010, vol. 01, no. 102[fecha de consulta: 30 septiembre, 2014].

· The Lore Of Ore. Recuperado en octubre, 19, 2014, de
<http://www.economist.com/node/21564559>

· Un índice Regional de Competitividad para un país. [en línea] 2010, vol. 01, no. 102[fecha de consulta: 30 septiembre, 2014].

· URIEL, E. (2013). 5 Análisis de regresión múltiple con información cualitativa. Universidad de Valencia.

· VIELMA, M. (2008) Control de Cambio y la Banca Venezolana. Universidad Católica Andrés Bello.

· WALRAS, L. (1877, impreso en 1954). Elements of Pure Economics. Harvard University Press.

- World Economic Forum. Recuperado en agosto, 10, 2014 de <http://www.weforum.org/>
- ZAÑARTU, M (1996). Eficiencia, Corrupción y Crecimiento con Equidad. Universidad de Deusto.

FUENTES PERIÓDICAS

- Contreras, Angie. (2014) Escasez de divisas afecta a la producción de alimentos. El Universal.
- EFE (2009).Finaliza huelga en Ferrominera tras acuerdo entre el sindicato y la directiva. El Universal.
- Elita Barroso. (2013). Levantan el paro de CVG Ferrominera Orinoco. Primicia.
- León, J., ¿Cuál es el rol del Estado?, Revista de la Facultad de Ciencias Económicas [en línea] 2003, vol. 15 [fecha de consulta: 27 septiembre, 2014]. Disponible en: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3657070>
- Maesso, M. (2011). Integración Económica. Revista Información Comercial Española Nº 858 enero-febrero.
- Yapur, Nicolle. (2014) Liquidación de divisas de SICAD II se retrasa hasta un mes. El Nacional.