

Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua
UNAN-León
Facultad de Ciencias Económicas & Empresariales



Tesis presentada como requisito para optar al título de Licenciado en Economía.

Tema:

“Análisis del intercambio comercial entre Nicaragua y Venezuela para el período 2002-2013, con énfasis pre y post ALBA desde un enfoque de la Teoría de la Demanda Reciproca de John Stuart Mill”.

Elaborada por:

Br. Adonis Ramiro Pérez Mantilla.
Br. David Marcelo Morales Pinell.
Br. Jairo Absalón Pichardo Alemán.

Tutor:

Lic. Yader Alberto Avilés Peralta.

Octubre, 2015

¡A la libertad por la Universidad!



DEDICATORIA

Esta tesis se la dedicamos a Dios y la Virgen María quiénes supieron guiarnos por el buen camino, darnos fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándonos a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento.

Para nuestros padres por su apoyo, consejos, comprensión, amor, ayuda en los momentos difíciles, y propiciarnos los recursos necesarios para estudiar. Nos han dado todo lo que somos como personas, nuestros valores, principios, carácter, empeño, perseverancia, y coraje para conseguir nuestros objetivos.

A nuestros hermanos y demás familiares por estar siempre presentes, acompañándonos para poder formarnos como hombres del mañana.

Br. Adonis Ramiro Pérez Mantilla.

Br. David Marcelo Morales Pinell.

Br. Jairo Absalón Pichardo Alemán.



AGRADECIMIENTO

Primero que todo, queremos agradecerle a Dios por darnos vida, salud y fuerzas para la elaboración de este último paso en nuestra vida universitaria.

Esta tesis es el resultado del esfuerzo conjunto de todos los que formamos el grupo de trabajo. Por esto agradecemos a nuestro tutor, Lic. Yader Alberto Avilés Peralta.

A nosotros mismos, quienes a lo largo de este tiempo hemos puesto a prueba nuestras capacidades y conocimientos en el desarrollo de esta tesis la cual ha finalizado llenando todas nuestras expectativas.

A nuestros padres, quienes a lo largo de todas nuestras vidas han apoyado y motivado nuestra formación académica, creyeron en nosotros en todo momento y no dudaron de nuestras habilidades. A esta prestigiosa universidad la cual abrió sus puertas a jóvenes como nosotros, preparándonos para un futuro competitivo y formándonos como personas de bien.

Br. Adonis Ramiro Pérez Mantilla.

Br. David Marcelo Morales Pinell.

Br. Jairo Absalón Pichardo Alemán.



INDICE

I. INTRODUCCIÓN	2
II. ANTECEDENTES	5
III. JUSTIFICACIÓN	8
IV. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	9
V. OBJETIVOS	10
VI. MARCO TEORICO	11
6.1. Marco conceptual	11
6.1.1. Comercio internacional.....	11
6.1.2. Producto Interno Bruto.....	11
6.1.3. Exportaciones.....	12
6.1.4. Importaciones.....	12
6.1.5. Balanza comercial.....	12
6.1.6. Comercio total.....	13
6.1.7. Apertura comercial	13
6.1.8. Relación real de intercambio.....	13
6.2. Índice de dinamismo comercial	14
6.2.1. Coeficiente de exportación.....	14
6.2.2. Tasa de cobertura.....	14
6.2.3. Coeficiente de penetración de importación.....	15
6.2.4. Tasa de exposición a la competencia internacional.....	15
6.2.5. Grado de apertura.....	16
6.2.6. Ventajas comparativas reveladas.....	16
6.2.7. Índice de Balassa y algunas de sus variantes.....	17
6.3. Teoría económica	19
6.3.1. Teoría de la demanda recíproca de John Stuart Mill (1806-1873)	19
6.4. Marco contextual	20
6.4.1. Nicaragua pre ALBA.....	20
6.4.2. Fundación del ALBA	21
6.4.3. Nicaragua post ALBA.....	23



VII. DISEÑO METODOLÓGICO	26
7.1. Tipo de Investigación	26
7.2. Temporalidad	26
7.3. Área de estudio	26
7.4. Fuentes de Información	26
7.5. Recolección de Información	26
7.6. Procesamiento y análisis de la información	27
7.7. Operacionalización de las Variables	27
VIII. RESULTADOS	28
8.1. Descripción del intercambio comercial entre Nicaragua y Venezuela.	28
8.2 Análisis de los principales productos de la canasta comercial entre Nicaragua y Venezuela.	31
8.3 Análisis del dinamismo comercial entre Nicaragua y Venezuela.	36
8.4 Identificación del grado de importancia, ventajas y desventajas de los principales rubros del intercambio comercial.	46
IX. CONCLUSIONES	49
X. RECOMENDACIONES	52
XI. BIBLIOGRAFÍA	53



I. INTRODUCCIÓN

La importancia del buen desempeño de las relaciones internacionales en el desarrollo político, comercial, cultural a nivel mundial es primordial hoy día para el logro del desarrollo integral de las naciones.

Al analizar una economía se debe de revisar la dimensión que trasciende las fronteras de un país, es decir, la que aborda los problemas económicos con fines internacionales. La importancia que tienen las relaciones internacionales en el campo comercial, político o cultural ha alcanzado, a nivel mundial, un profundo significado, a tal grado que no se puede hablar tan sólo de intercambio de bienes sino de programas de integración.

Los límites para el intercambio internacional están dados por los términos de intercambio doméstico para cada país y, que dentro de tales límites, los términos de intercambio se determinan por las demandas recíprocas. (Mill, Principios de Economía Política, 1848)

Las condiciones de intercambio dependen de la demanda de cada país por el producto del otro y solamente serán estables aquellas relaciones de intercambio en las que las exportaciones ofrecidas por cada país sean apenas suficientes para pagar por las importaciones que desea. (Mill, Principios de Economía Política, 1848)

Al respecto, el intercambio comercial entre Nicaragua y Venezuela ha sido de gran importancia, ya que han obtenido efectos positivos permitiendo un desarrollo sostenible en la economía, sociedad, producción, entre otras; aparte de fortalecer los aspectos de política exterior de ambos países.



El intercambio comercial entre Nicaragua y Venezuela registró un promedio anual de USD 684.1 millones entre los años 2002 y 2013.

En general, el comercio entre ambas naciones se ha caracterizado por presentar fluctuaciones orientadas hacia un crecimiento entre 2002 y 2013. En sus primeros años (2002 - 2005), las cifras transadas muestran ligeras fluctuaciones debido a que el intercambio entre ambos países era poco significativo (US\$199.5 – US\$310.6 millones de dólares).

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

Esta tesis enfatiza el comportamiento en el intercambio comercial entre la República de Nicaragua y la República Bolivariana de Venezuela, destacando un análisis pre y post ALBA para el período comprendido en los años 2002 – 2013, desde un enfoque de la teoría de la demanda recíproca de John Stuart Mill.

El trabajo sistematiza una cantidad de indicadores de análisis de la posición comercial de Nicaragua, que tienen como base la evolución de las exportaciones e importaciones entre ambos países para el período en estudio, a partir de los datos de comercio disponibles.

Se usaron fuente oficiales tales como: **sitio web del Banco Central de Nicaragua, sitio web del Banco Central de Venezuela, MIFIC, CETREX, Comité Nacional de Productores de Azúcar de Nicaragua, Banco Mundial, entre otros.**



Este estudio está estructurado de la siguiente manera:

En la primera parte se plantean los antecedentes bibliográficos que sustentan esta investigación y objetivos que se buscan comprobar.

La segunda parte está conformada por el marco teórico en el que se da a conocer los conceptos básicos de las variables a utilizarse y teoría económica, así como la metodología investigativa.

La tercera y última parte contiene los resultados con sus respectivos análisis, las convenientes conclusiones y recomendaciones del estudio.



II. ANTECEDENTES

En Nicaragua son escasos los estudios teóricos o empíricos referidos al intercambio comercial entre Nicaragua y Venezuela, por lo que es necesario elaborar investigaciones con el fin de tener una amplia visión del desarrollo de la economía donde encaja este fenómeno.

Diego G. Fernández realizó el trabajo *"Indicadores de Comercio Exterior y Dinamismo Comercial: Aplicación para Uruguay en el período 1997 al 2012"*, en el que se elabora y estudia la dinámica de indicadores de comercio exterior de frecuencia anual para el caso de Uruguay en el período 1997 – 2012 en base a la información de los Cuadros de Oferta y Utilización (COU) que elabora el Banco Central de Uruguay (BCU) con base en el año 2005 para los años 1997 – 2008 y en base a cálculos del autor para años 2009 – 2012. (Fernández, 2008)

El análisis descriptivo se realiza, en primer lugar, a nivel agregado en términos constantes y corrientes. En segundo lugar, se realiza el cálculo y análisis a nivel de ramas de actividades y nivel de productos con relevancia en términos constantes y corrientes.

En el año 2008; José E. Durán Lima, Oficial de Asuntos Económicos de la División de Comercio Internacional e Integración de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), con la colaboración de Mariano Álvarez; elaboró el informe *"Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial"*. (Lima, 2008)

El documento tiene su foco en aportar el mayor número de indicadores posibles para el mejor entendimiento del patrón de comercio de un país, así como de su dinamismo comercial, teniendo en cuenta los diversos tipos de empresas y sectores involucrados en el comercio internacional. Algunos de los indicadores desarrollados y analizados son: índices de diversificación/concentración simples y



de Herfindahl Hirschmann; índices de similitud, índice de Krugman, ventaja comparativa revelada, índice de Balassa, índice de comercio intra-industrial (Grubel & Lloyd), entre otros.

Martha Cecilia Álvarez Rubiano y Marco Aurelio Bermúdez Quintero del ministerio de comercio, industria y turismo de Colombia, elaboraron el informe *"Colombia y Costa Rica: objetivos económicos comunes"* en el mes de julio del año 2012. (Ministerio de Comercio, 2012)

El documento presenta un análisis a través de indicadores de dinamismo comercial en el panorama de ambas economías, su situación en el periodo en estudio, estructura productiva, comercio total y bilateral, para terminar con algunas consideraciones sobre oportunidades en cada uno de los mercados.

Dani José Villalobos Soto, profesor de Economía de la Universidad Simón Bolívar, Sede Litoral Departamento de Tecnología de Servicios; elaboró en los meses julio – diciembre 2012, la investigación *"LA REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA Y NICARAGUA, EN EL MARCO DEL ACUERDO ENERGÉTICO"*. (Bolívar, 2012)

Esta investigación analiza el Acuerdo de Cooperación Energética entre la República de Nicaragua y la República Bolivariana de Venezuela caso PETROCARIBE, 2007 – 2009. El logro de los objetivos se basa acerca de la economía en PETROCARIBE y las estadísticas sobre la balanza comercial entre ambos países. Esta investigación fue de tipo documental – descriptivo, el diseño bibliográfico y las fases utilizadas fueron descriptivos, analíticos, interpretativos y constructivos.

Carlos D'Elía y José Durán Lima, Oficiales de Asuntos Económicos de la División de Comercio Internacional e Integración de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), estuvieron a cargo de la elaboración del informe



"Análisis del intercambio comercial entre Nicaragua y Venezuela para el período 2002-2013, con énfasis pre y post ALBA desde un enfoque de la Teoría de la Demanda Reciproca de John Stuart Mill".

"Estudio sobre la complementariedad comercial entre Honduras y Uruguay", bajo la supervisión de Osvaldo Rosales, Director de esa División. (CEPAL, 2013)

El estudio ofrece un análisis del patrón estructural del comercio exterior de Honduras y Uruguay en la última década, poniendo énfasis en la revisión de los posibles vínculos de complementariedad comercial en las relaciones de ambos países entre sí, y en terceros mercados.

Por último, el Ministerio de Industria, Fomento y Comercio presentó en enero de 2014 el Informe de *"Relaciones Comerciales Nicaragua-Venezuela 2013"*, en el que se analiza de forma descriptiva el intercambio comercial entre ambos países haciendo énfasis en los saldos comerciales, exportaciones e importaciones, IED, entre otras variables. (MIFIC, 2014)

El informe se presentó basado en fuentes tales como: Dirección de Política de Fomento a las Inversiones, Dirección General de Aduanas, Trade Map – estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas, entre otras.



III. JUSTIFICACIÓN

El intercambio comercial con Venezuela ha llegado a representar según datos oficiales, el segundo principal mercado de comercio del país y por ende una de las principales fuentes de ingresos para la economía nicaragüense y un factor de desarrollo clave en la sociedad en general en los últimos años. Sin embargo, de esta relación se poseen conocimientos globales e imprecisos partiendo de una carencia de estudios que marquen un enfoque pre y post ALBA; detallando montos, periodicidad y sobretodo el impacto económico que se pueden resaltar antes y posteriormente a la ratificación y fortalecimiento de este intercambio comercial.

Esta investigación aporta elementos cuantitativos novedosos y trascendentales, que arrojan un análisis real sobre el estado pre-post ALBA de Nicaragua.

En este contexto los datos presentados son fundamentales en la relevancia de este tema como objeto de estudio, con el objetivo de proporcionar información veraz e integral que sirva como referencia en la elaboración de políticas que impulsen los diversos sectores productivos de nuestro país potencializando el flujo comercial entre Nicaragua y Venezuela. Además, sirve de base para la ejecución de posteriores investigaciones.



IV. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

¿Se evidencia la Teoría de la Demanda Reciproca de John Stuart Mill para el intercambio comercial entre Nicaragua y Venezuela para el período 2002-2013?



V. OBJETIVOS

Objetivo General:

- Analizar el intercambio comercial entre Nicaragua y Venezuela para el período 2002-2013, con énfasis pre y post ALBA desde un enfoque de la Teoría de la Demanda Recíproca de John Stuart Mill.

Objetivos Específicos:

- Describir el comportamiento del intercambio comercial entre Nicaragua y Venezuela para el período estudiado.
- Detallar los principales productos de la canasta comercial entre Nicaragua y Venezuela.
- Analizar a través de los indicadores de comercio exterior, el dinamismo comercial entre Nicaragua y Venezuela.
- Identificar el grado de importancia, ventajas y desventajas de los principales rubros del intercambio comercial entre ambos países a través del Índice de Balassa y el Índice de Ventajas comparativas Reveladas.



VI. MARCO TEORICO

6.1. Marco conceptual

6.1.1. Comercio internacional.

Comercio internacional es el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera, que se dé origen a salidas de mercancía de un país (exportaciones) y entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otros países.

El comercio internacional pone el énfasis en las transacciones reales de la economía internacional, es decir, en aquellas transacciones que implican un movimiento físico de bienes o un compromiso tangible de los recursos económicos. (Krugman, 2012)

6.1.2. Producto Interno Bruto.

El PIB es el valor de los bienes y los servicios finales producidos en la economía durante un determinado periodo. Es la suma del valor añadido de la economía durante un determinado periodo. Es la suma de las rentas de la economía durante un determinado periodo.

El PIB es el indicador de la producción agregada, que puede analizarse desde el punto de vista de la producción (producción agregada) o desde el punto de vista de la renta (renta agregada). (Blanchard, 2012)

El **PIB nominal** es la suma de las cantidades de bienes finales producidos multiplicada por su precio corriente. Esta definición pone de manifiesto que el PIB nominal aumenta con el paso del tiempo por dos razones:

- La producción de la mayoría de los bienes aumenta con el paso del tiempo.
- El precio de la mayoría de los bienes también sube con el paso del tiempo.



PIB real es la suma de la producción de bienes finales multiplicada por los precios *constantes* (en lugar de *corrientes*). (Blanchard, 2012)

6.1.3. Exportaciones.

En economía hacen referencia a cualquier bien o servicio vendido o enviado con fines comerciales a un país extranjero, la exportación es el tráfico de bienes y servicios propios de un país con el fin de ser usados o consumidos en otro país.

"Las **exportaciones** son bienes y servicios producidos en la economía doméstica que se venden en el extranjero". (Mankiw, 2012)

6.1.4. Importaciones.

Las importaciones, junto con las exportaciones, son la base del comercio internacional. La importación de bienes normalmente requiere la participación de las aduanas, tanto en el país de importación como en el país de exportación y son a menudo sujetos a cuotas de importación, aranceles y acuerdos comerciales. La importación requiere de tiempo, dedicación, preparación, de un proceso de aprendizaje y esfuerzo por la parte importadora.

"Las **importaciones** son bienes y servicios producidos en el extranjero que se venden en la economía doméstica". (Mankiw, 2012)

6.1.5. Balanza comercial.

La balanza comercial forma parte de la balanza de pagos de un país. Esta balanza solo incluye las importaciones y exportaciones de mercancías, es decir, no contempla la prestación de servicios entre países, ni la inversión o movimiento de capitales. (WEB ESTADÍSTICO DE NAVARRA)

La balanza comercial es la diferencia entre las exportaciones y las importaciones. Si las exportaciones son mayores que las importaciones, hay un superávit



comercial (en otras palabras, una balanza comercial positiva). Si las importaciones son mayores que las exportaciones, hay un déficit comercial (en otras palabras, una balanza comercial negativa). (Blanchard, 2012)

6.1.6. Comercio total

El comercio total a diferencia de la balanza comercial, es la sumatoria de las exportaciones e importaciones. Indica el nivel de comercio en un país o región con otro socio comercial.

6.1.7. Apertura comercial

Se denomina apertura comercial a la capacidad de un país de transar bienes y servicios con el resto del mundo, lo cual depende mucho del nivel de las llamadas barreras arancelarias y para-arancelarias establecidas por el país. En la literatura económica podemos encontrar aquellos que sostienen que una economía más abierta crecerá más rápidamente, mientras otros defienden que medidas proteccionistas pueden contribuir con la buena performance económica de los países.

Entre los beneficios ligados a la apertura se cuentan el uso más eficiente de los recursos, la mayor competencia, el aumento del flujo de conocimiento y de la productividad (lo cual trae aparejado una tasa de acumulación de capital y progreso técnico más alta y el aumento de la variedad de bienes), la reducción de la búsqueda de renta, y la mejora de las instituciones y políticas gubernamentales. También una mayor apertura es una herramienta útil contra la inflación al estimular la inversión. Por lo tanto, un mayor grado de apertura aumenta la producción, el intercambio y las posibilidades de consumo, y permite alcanzar un mayor nivel de vida que de cualquier otra forma. (Almada, 2009)

6.1.8. Relación real de intercambio.

Relación por cociente entre los precios de las exportaciones y los precios de las importaciones expresados en la misma moneda, o entre los índices de



esos precios. Constituye una medida de la posición competitiva del país frente al exterior, que podrá mejorar o empeorar con el transcurso del tiempo. (La Gran Enciclopedia de Economía.)

6.2. Índice de dinamismo comercial.

Es una magnitud de medición que permite aclaraciones sobre el desarrollo de coyuntura o situación de economías nacionales en general. Derivado de la investigación macroeconómica, el indicador tiende a ser una magnitud directriz, fácil a comprender y registrar, con fuerza declaratoria para aquellos sistemas o fenómenos de complejas características. En definitiva, el indicador es un operador (matemático) que engendra un índice macroeconómico. (Lafuente, 2009)

6.2.1. Coeficiente de exportación.

Es la relación que se establece entre el valor de las exportaciones (E) y el valor de la producción (VP) durante un período de tiempo. En otras palabras, mide el porcentaje de la producción que se exporta (Fernández, 2008). Algebraicamente, la relación se expresa como:

$$CE_t^i = \frac{E_t^i}{VP_t^i} * 100$$

6.2.2. Tasa de cobertura.

Se define como la proporción de exportaciones que cubren las importaciones de mercancías en un periodo a considerar.

$$TC_t^i = \frac{E_t^i}{I_t^i} * 100$$

Si el índice supera 100, supone que X rebasa M de ese tanto. La relación es favorable para las exportaciones. Caso inverso, el índice no alcanza 100, entonces X no compensa M.



La tasa de cobertura resulta ser, pues, una medición del grado de financiamiento entre dos magnitudes, componentes de la balanza de mercancías. (Fernández, 2008)

6.2.3. Coeficiente de penetración de importación.

Es la relación entre el valor de las importaciones (M) y el valor del consumo aparente (CA) durante un mismo período de tiempo. Algebraicamente, la relación se expresa como:

$$CPI_t^i = \frac{I_t^i}{CA_t^i} * 100 = \frac{I_t^i}{VP_t^i + I_t^i - E_t^i} * 100$$

Este indicador expresado como porcentaje señala la medida de la competencia internacional por la demanda interna. Mientras mayor es el coeficiente mayor será la dependencia del consumo interno de las importaciones y, mientras más bajo sea éste implicará que el país tiene más capacidad de abastecer su demanda interna con la producción nacional. (Fernández, 2008)

6.2.4. Tasa de exposición a la competencia internacional.

Es la relación entre el coeficiente de exportación y la producción nacional destinada al consumo interno que está sujeta a la competencia externa, es decir, al grado de penetración de las importaciones. Algebraicamente, la relación se expresa como:

$$TECI_t^i = [CE + (1 - CE) * CPI] * 100$$

Este indicador representa el porcentaje en que la producción nacional está expuesta a la competencia externa. (Fernández, 2008)



6.2.5. Grado de apertura.

Es la relación entre el valor de las exportaciones e importaciones y el valor de la producción.

Algebraicamente, la relación se expresa como:

$$GA_t^i = \frac{E_t^i + I_t^i}{VP_t^i} * 100$$

Se trata de un indicador cuyo uso permite evaluar la apertura de un país hacia el exterior. Mide el peso que tiene el resto del mundo en un sector de la economía de un país. Este indicador oscila entre 0 y 1 y se expresa en términos relativos. (Fernández, 2008)

Considerando las situaciones extremas del indicador se tiene:

1. CA = 0, Esta situación se puede dar cuando la economía no tiene comercio exterior, o sea, es totalmente autárquica ($X + M = 0$). En esta situación la producción está orientada exclusivamente al mercado interno.
2. CA = 1, Teóricamente se puede dar cuando todo lo que produce la economía es para exportar y todo lo que consume o invierte lo importa ($X + M = PIB$). En otras palabras, es una economía totalmente orientada al sector externo.

6.2.6. Ventajas comparativas reveladas.

Este índice es utilizado para analizar las ventajas o desventajas comparativas de los intercambios comerciales de un país con sus socios comerciales o diversos grupos de países. Su versión más simple es:

$$IVCR_{it}^k = \frac{X_{ijt}^k - M_{ijt}^k}{|X_{iwt}^k + M_{iwt}^k|}$$

Dónde:

X_{ijt}^k = Exportaciones del producto k realizadas por el país i al mercado j en el año t



X_{iw}^t = Exportaciones del producto k realizadas por el país i al mundo (w) en el año t

M_{ijt}^k = Importaciones del producto k realizadas por el país i desde el mercado j en el año t

M_{iw}^t = Importaciones del producto k realizadas por el país i desde el mundo (w) o un mercado específico.

El índice puede tomar valores positivos o negativos. Un índice negativo/positivo será indicativo de un déficit/superávit en el total del comercio, y expresa una desventaja/ventaja en los intercambios comerciales. En otras palabras, un índice de VCR mayor que cero será indicativo de la existencia de un sector competitivo con potencial; y un índice negativo, de un sector importador neto carente de competitividad frente a terceros mercados.

Este índice forma parte de la familia de indicadores de ventaja comparativa revelada, y es el más conocido. También se lo suele denominar Índice de Balanza Comercial Relativa (IBCR), ya que está construido sobre el saldo comercial como información de referencia en el numerador, en relación al total de intercambios comerciales. (Lima, 2008)

6.2.7. Índice de Balassa y algunas de sus variantes.

Este indicador forma parte de la familia de índices de VCR, y mide el grado de importancia de un producto dentro de las exportaciones de un mercado a otro mercado, versus la importancia de las exportaciones del mismo producto en las exportaciones del mismo producto hacia el mundo. En la literatura este índice también se conoce como IVCR de las exportaciones. Formalmente:

$$IB_{ij}^k = \frac{X_{ij}^k / XT_{ij}}{X_{iw}^k / XT_{iw}}$$

Donde:



X_{ij}^k = Exportaciones del producto k realizadas por el país i hacia el país j

XT_{ij} = Exportaciones totales del país i al país j

X_{iw}^k = Exportaciones del producto k realizadas por el país i hacia el mundo (w)

XT_{iw} = Exportaciones totales del país i al mundo (w)

Para la lectura del indicador se recomienda la utilización de las siguientes escalas:

Entre +0.33 y +1 → Existe ventaja para el país.

Entre -0.33 y -1 → Existe desventaja para el país.

Entre -0.33 y +0.33 → Existe tendencia hacia un comercio intraproducto.

Otra variante de este índice puede ser realizada mediante el uso del coeficiente de las importaciones mundiales a nivel de producto como denominador del coeficiente de exportaciones a nivel de producto. De esta forma, cuando se analiza la participación a nivel de producto y se le relaciona con las importaciones mundiales, se puede obtener lo que se denomina como Índice de Especialización.

Para una mejor tratabilidad y análisis del IVCR, el índice se puede normalizar a un máximo de 1 y un mínimo de -1, de la siguiente forma:

$$IVCR \text{ Norm} = \frac{IVCR - 1}{IVCR + 1}$$

En este caso, los índices resultantes tomarán valores entre 1 y -1, haciéndose posible el uso de la tipología antes referida. De la misma manera que en la sección previa se destacó la virtud de realizar el cálculo del índice para diferentes mercados y/o socios, con el IB o IVCR también es de utilidad hacer ejercicios con países competidores en mercados particulares. (Lima, Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial., 2008)



6.3. Teoría económica

6.3.1. Teoría de la demanda recíproca de John Stuart Mill (1806-1873)

6.3.1.1. John Stuart Mill

John Stuart Mill nace el 20 de mayo de 1806 en Londres (Inglaterra) y muere el 8 de mayo de 1873 en Avignon (Francia). John Stuart Mill destaca por ser un importante filósofo, además de economista, principal exponente de la filosofía utilitarista. Su interés principal fue la reforma teórica de la lógica y también la ética. (López, 2001)

John Stuart Mill, fue un auténtico liberal, pero tan sensible a las cuestiones sociales que alguna vez se definió como socialista, creía en el libre mercado, confiaba en el sistema capitalista pero reconocía deficiencias. Considerado el último clásico importante, porque contribuyó al pensamiento clásico con su teoría de la demanda recíproca.

Mill fue considerado históricamente como un representante tardío de la escuela clásica inglesa; algunos autores posteriores, como Marx, discutieron dicha filiación y destacaron su alejamiento de la noción del valor-trabajo. Su obra principal en el campo de la economía política apareció en 1848 bajo el título de *Principles of Political Economy* (Principios de Economía Política). (Enciclopedia Bibliográfica)

6.3.1.2. Teoría de la demanda recíproca

"Elaborada por Stuart Mill (1806 – 1873), es el tercero y último pilar de la teoría clásica del comercio internacional. Mill acepta la teoría de Ricardo y la complementa, introduciendo la ley de la oferta y la demanda.

Asevera que dentro de los límites externos de los términos de intercambio, los términos de intercambio reales se determinan por la fuerza relativa de la demanda de cada país por el producto del otro país. En términos sencillos, los costos de producción determinan los límites externos de los términos de intercambio,



mientras que la demanda recíproca determina cuáles serán los términos de intercambio reales dentro de esos límites. (Carbaugh, 2009)

La teoría de la demanda recíproca aplica mejor cuando ambas naciones son de igual tamaño económico, para que la demanda de cada nación tenga un efecto notable en el precio del mercado. Sin embargo, si dos naciones son de un tamaño económico desigual, es posible que la fuerza de la demanda relativa de la nación más pequeña sea empujada por la de la nación más grande. En este caso prevalecerá la razón del intercambio nacional de la más grande. Si supone la ausencia de los elementos de monopolio que trabajan en los mercados, la nación pequeña puede exportar tanto del producto como desee y disfrutar de grandes ganancias por el comercio. (Carbaugh, 2009)

"De acuerdo con esta teoría, el intercambio comercial entre naciones de diferente tamaño beneficiará más al país pequeño, porque la relación real de intercambio tiende a situarse más acerca del país grande que del pequeño, debido a que la oferta del pequeño es inferior a la demanda del grande, con lo que tiende a aumentar el precio del bien exportado por el pequeño". (Esta conclusión teórica es contraria a las mediciones realizadas por Singer y Prebish).

6.4. Marco contextual

6.4.1. Nicaragua pre ALBA.

El incremento de los precios del petróleo en el mercado internacional provocó en Nicaragua carestía de la vida, problemas de tarifa de los servicios de transporte a la población, escasez, desabastecimiento y serias afectaciones a la economía nacional. Asimismo, Nicaragua atravesó una profunda crisis energética a nivel nacional en los años 2002-2007 debido al déficit de generación provocado por problemas estructurales, por la falta de inversión en el sector y por los problemas en la distribución, lo cual afectó seriamente la actividad económica del país, como la industria, el comercio, el turismo, la producción nacional, el abastecimiento de



agua potable, las comunicaciones telefónicas, las escuelas, los hospitales, las Universidades, entre otros. (Bolívar, 2012)

En noviembre de 2005, a menos de un año de la firma del acuerdo fundacional de la entonces Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América entre Venezuela y Cuba, la cooperativa nicaragüense de segundo grado NICACOOOP firma un acuerdo con la empresa estatal petroquímica de Venezuela PEQUIVEN para la compra a precios justos de fertilizantes que beneficiaría a unos cien mil campesinos nicaragüenses y centroamericanos.

Al año siguiente llegó a Nicaragua la Operación Milagro, que hasta fines de 2009 había beneficiado a 58 mil nicaragüenses con operaciones de la vista cuyo precio de mercado oscila entre los 2000 y 2500 dólares, dependiendo del tipo de enfermedad a tratar. En un país que sólo contaba con 89 oculistas, se impulsó la formación acelerada de jóvenes en esas carreras y se han construido dos centros oftalmológicos en la Costa Atlántica del país.

En ese mismo año de 2006, el presidente de la organización que reúne a todos los alcaldes del país, entabló negociaciones con la empresa venezolana PETROCARIBE que condujeron a la formación, en abril de 2006, de la empresa mixta ALBANIC con el fin de importar hasta 10 millones de barriles de petróleo al año equivalentes al consumo promedio del país a precio de mercado pero con condiciones de pago extraordinariamente beneficiosas.

Por ejemplo, 40 por ciento del valor del combustible se pagaría en 23 años más 2 de gracia al 1 por ciento de interés.

6.4.2. Fundación del ALBA

La Alternativa Bolivariana para América Latina y el Caribe (ALBA) merece ser analizada como una opción de integración regional que no debería descartarse



debido a razones estrictamente ideológicas. El ALBA es una propuesta de integración planteada por el gobierno Venezolano en respuesta al ALCA, en diciembre de 2001, en Isla Margarita, donde se expone una visión alternativa a los acuerdos de libre comercio y que se fundamenta en tres principios básicos: 1. Oposición a la reformas de libre mercado. 2. No limitar la acción reguladora del estado en beneficio de la liberalización económica. 3. Armonizar la relación estado-mercado. Así, desde su anuncio en diciembre de 2001, el ALBA fue adquiriendo forma en los programas de gobierno de Venezuela, especialmente por su vinculación con las estrategias para el desarrollo definidas en el plan nacional de desarrollo 2001 – 2007, que especifica cinco equilibrios esenciales en lo social, lo económico, lo político, lo territorial y lo internacional; sustentado en un enfoque de desarrollo endógeno que promueva la calidad de vida de todos los ciudadanos. (Sociales-FLACSO, 2007)

El 14 de diciembre de 2004 se firmó el "Acuerdo entre el Presidente de la República Bolivariana de Venezuela y el Presidente del Consejo de Estado de Cuba, para la aplicación de la Alternativa Bolivariana para las Américas", en donde se establecen una serie de medidas para la aplicación del ALBA en distintas esferas, además de acordar la creación de un plan estratégico con el fin de garantizar la complementación productiva. (Sociales-FLACSO, 2007)

"2007, 11 de enero, Managua, Nicaragua. Se incorpora la República de Nicaragua. Los gobernantes concretan el acuerdo de un proyecto de creación del Banco del ALBA y lanzan el Consejo de Movimientos Sociales".

El ALBA ha cobrado más importancia en la región latinoamericana dada la adhesión de la República de Nicaragua a esta propuesta. (Sociales-FLACSO, 2007)



Los países que conforman el ALBA son:

	Antigua y Barbuda
	Bolivia
	Cuba
	Dominica
	Ecuador
	Granada (país)
	Nicaragua
	San Cristóbal y Nieves
	Santa Lucía
	San Vicente y las Granadinas
	Surinam
	Venezuela
	Haití (observador)
	Irán (observador)
	Siria (observador)
	Honduras (antiguo miembro)

6.4.3. Nicaragua post ALBA.

El acuerdo PETROCARIBE contemplaría que el Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela suministraría directamente crudo, productos refinados y gas licuado de petróleo (GLP) o sus equivalentes energéticos a la República de Nicaragua, hasta por una cantidad de 10.000 barriles de petróleo por día, sobre una base promedio mensual. La facturación de las ventas realizadas al Gobierno de la República o a las entidades nicaragüenses, se hicieron con base a precios referenciales del mercado internacional. Los suministros de petróleo serían objeto de evaluación y ajuste, en función de las compras y necesidades del Gobierno de la República de Nicaragua, de las disponibilidades del Gobierno de Venezuela y de las decisiones que adoptara la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP). Asimismo, los suministros que se efectuaron, fueron de mutuo



acuerdo entre ambos Gobiernos, sujeto a las políticas y prácticas comerciales de Petróleos de Venezuela, S. A. (PDVSA). (Bolívar, 2012)

Este convenio estaba dirigido a impulsar una cooperación que permitiera el progreso de áreas claves para el desarrollo productivo nacional, tales como petróleo, productos refinados y GLP, de manera que pudiera contribuir al crecimiento económico de nuestros pueblos y a la promoción de iniciativas regionales, particularmente PETROCARIBE, como instancia de coordinación para políticas energéticas regionales.

Este Acuerdo de Cooperación PETROCARIBE, entre el Gobierno de la República de Nicaragua y el Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela, se logra gracias a la Adhesión de Nicaragua a la Alternativa Bolivariana para las Américas y ayudará a consolidar las relaciones de amistad entre ambos pueblos y contribuirá a solucionar los problemas estructurales que tiene en el campo energético y de abastecimiento de petróleo, e incidirá considerablemente en un mejoramiento de las condiciones de vida de los nicaragüenses.

Los Organismos Ejecutores de este Convenio son los Ministerios de Energía y Minas de Nicaragua y el Ministerio de Energía y Petróleos de Venezuela (PDVSA). Para profundizar aún más estas relaciones de cooperación, el 11 de Enero del 2007, se firmó este Acuerdo de Cooperación energética PETROCARIBE, entre el Gobierno de la República de Nicaragua y el Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela, que permitiría grandes beneficios a sectores de la economía nacional, especialmente a la producción, la industria, el comercio, a los sectores público y privado, y a los consumidores y pobladores en general. (Bolívar, 2012)

Entre otros alcances producto de la relación comercial entre Nicaragua y Venezuela se pueden resaltar los siguientes:



Subsidio de combustible: Venezuela entregó más de 41 millones de galones de combustible a Nicaragua, desde el mes de junio del año 2008 hasta el mes de noviembre del 2009, con el propósito de subsidiar el transporte colectivo.

Crecimiento de Nicaragua como socio comercial: Nicaragua pudo exportar 229 millones de dólares hacia Venezuela en el 2010, mediante la venta de carne, frijol negro, leche, vaquillas, entre otros rubros, según datos de Alba Alimentos de Nicaragua (Albalinisa). Se proyectó que Venezuela compre 18 mil toneladas de carne, 20 mil toneladas de frijol negro, 28 mil toneladas de leche, 6 mil vaquillas, 13 mil novillos, además, se negoció la exportación de 12 mil toneladas de carne de pollo y 19 mil 500 de aceite vegetal.

Comercio justo Otra dimensión de la relación entre Nicaragua y el ALBA es la del comercio justo. A partir de la integración de Nicaragua al ALBA, Venezuela se convirtió en escasos dos años y medio en el tercer socio comercial del país, sólo por detrás de los EE.UU y El Salvador con entre 8 y 9 por ciento del comercio exterior de Nicaragua, adquiriendo el 10 por ciento de la producción de café, el 30 por ciento de la carne, el 10 por ciento del frijol, el 21 por ciento de la leche y el 38 por ciento del ganado en pie – todo ello a precios preferenciales para Nicaragua.

La exportación de Nicaragua al ALBA crece todo el tiempo. A mediados de abril de 2010 se firmaron acuerdos para la exportación de 24 mil toneladas anuales de carne bovina, 20 mil toneladas de frijol negro, 300 mil toneladas de café, así como exportaciones de novillos y vaquillas en pie.

Gracias a mecanismos de este tipo, Nicaragua hoy en día es probablemente el único país en el mundo que tiene un TLC con los EE.UU, otro con la Unión Europea y a su vez es miembro del ALBA.



VII. DISEÑO METODOLÓGICO

7.1. Tipo de Investigación

Según el alcance, esta investigación es de carácter descriptiva porque detalla el comportamiento de la relación comercial Nicaragua – Venezuela en aspectos económicos, políticas comerciales, principales índices que determinan el balance comercial y contextos sociales de ambos países. También pretende realizar y describir cálculos estadísticos que sirvan para la identificación de las relaciones que existen entre las variables a utilizar.

7.2. Temporalidad

De acuerdo al periodo de realización es de serie de tiempo o de corte longitudinal comprendido en el periodo 2002-2013.

7.3. Área de estudio

El área de estudio son los países Nicaragua y Venezuela.

7.4. Fuentes de Información

La fuente de información para la elaboración de esta investigación es de tipo secundaria, y se realizó a través de consultas de diferentes fuentes bibliográficas tales como: libros, periódicos, internet, boletines económicos estadísticos, documentos y páginas oficiales de instituciones públicas, informes técnicos y de investigación de instituciones públicas o privadas.

7.5. Recolección de Información

La recolección de información para la investigación se realizó por medio del internet, en las páginas oficiales de los entes públicos indexados y libros que propiciaron las indicaciones que se requieren para estimar los principales indicadores económicos – sociales de ambas naciones.



7.6. Procesamiento y análisis de la información

El procesamiento de la información recopilada de las diferentes fuentes se realizó en el programa Excel del paquete de Windows Office; se agrupó la información obtenida para su posterior análisis.

Las variables seleccionadas son: Exportaciones, Importaciones y PIB; se realizaron los cálculos de los principales indicadores del comportamiento comercial: Coeficiente de Exportación, Coeficiente de Penetración de Importación, Tasa de Exposición a la Competencia Internacional, Grado De Apertura, Tasa De Cobertura, Comercio Total, Índice de Balassa, y Ventajas Comparativas Reveladas.

7.7. Operacionalización de las Variables

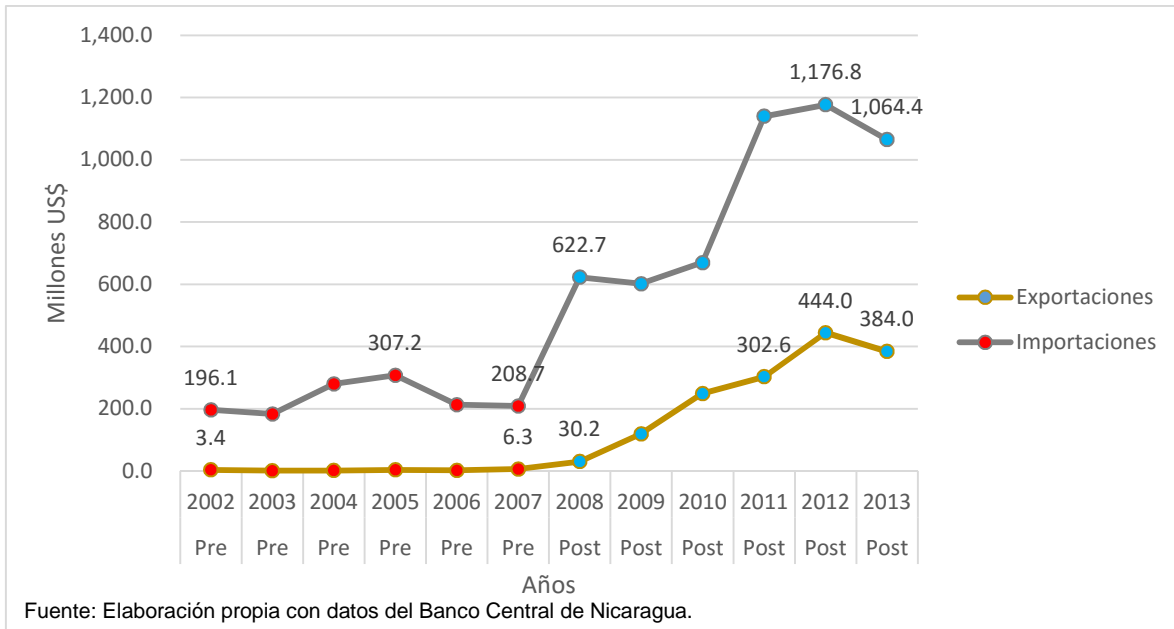
Variable	Concepto	Tipo de Variable
PIB	EL PIB es un indicador representativo que ayuda a medir el crecimiento o decrecimiento de la producción de bienes y servicios de las empresas de cada país, únicamente dentro de su territorio.	Cuantitativa
Comercio Total	Es la suma de las exportaciones más las importaciones de Nicaragua y Venezuela respectivamente.	Cuantitativa
Balanza Comercial	Esta balanza solo incluye las importaciones y exportaciones de mercancías nicaragüenses y venezolanas, es decir, no contempla la prestación de servicios entre países, ni la inversión o movimiento de capitales.	Cuantitativa
Exportaciones	En economía hacen referencia a cualquier bien o servicio vendido o enviado con fines comerciales a Venezuela proveniente de Nicaragua y viceversa, con el fin de ser usados o consumidos en el país de destino.	Cuantitativa
Importaciones	Una importación es cualquier bien o servicio traído de Venezuela hacia Nicaragua y viceversa de una forma legítima, por lo general para su uso comercial.	Cuantitativa



VIII. RESULTADOS

8.1. Descripción del intercambio comercial entre Nicaragua y Venezuela.

Gráfica N°1: Exportaciones e importaciones de Nicaragua con Venezuela



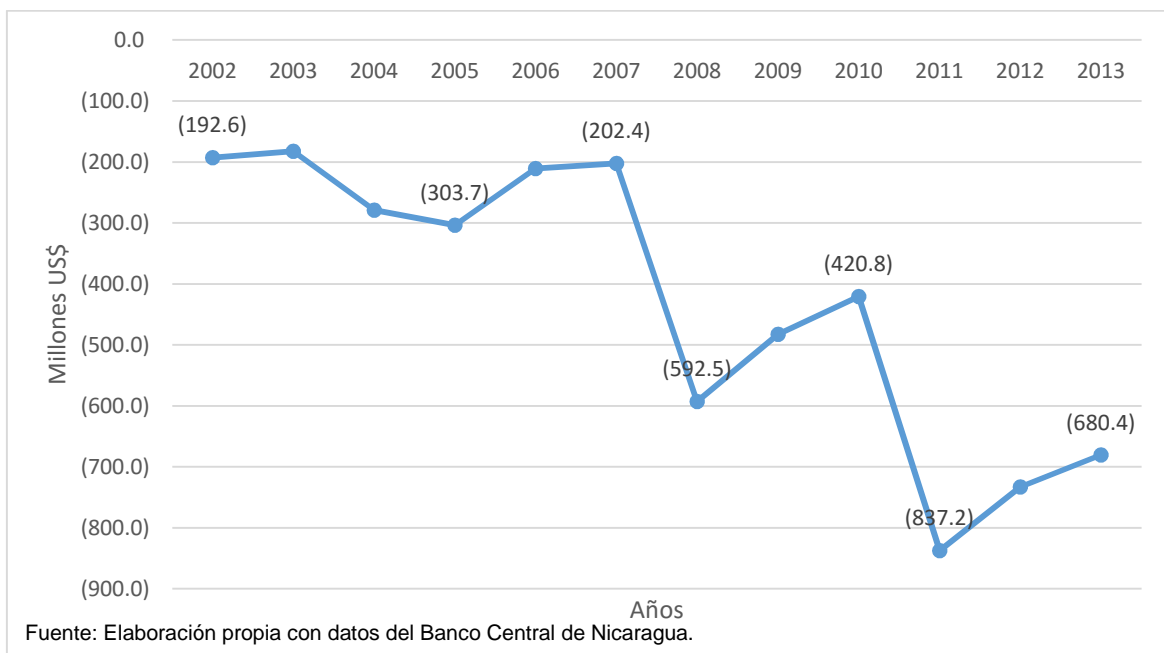
En la gráfica N°1 se analiza que las exportaciones e importaciones de Nicaragua con Venezuela, en el periodo pre ALBA se mantuvieron constantes siendo poco significativas, creciendo a una tasa de 82.9% y 6.4% respectivamente; cabe señalar que el buen manejo del gobierno para controlar el costo de las compras provenientes de su socio comercial provocó una menor variabilidad en las importaciones.

Sin embargo a pesar del esfuerzo del gobierno para controlar las importaciones a lo largo de cada año, se puede notar que éstas incrementan de manera lineal en el período de estudio, lo que se traduciría en un aspecto negativo para Nicaragua al aumentar la dependencia de otros países (en este caso Venezuela) para suplir las necesidades demandadas a lo interno.



En cambio en el periodo post ALBA estas variables registraron un crecimiento lineal constante con una tasa de 1171.5% y 70.9% respectivamente; estos cambios son resultados de los nuevos planes y proyectos económicos implementados por ambos gobiernos, lo cual es provechoso para Nicaragua ya que aumenta el flujo de ingresos percibidos gracias a la relación comercial con el país del sur, esto debería tener un impacto positivo en el crecimiento económico y desarrollo del país.

Gráfica N°2: Balanza comercial de Nicaragua con Venezuela



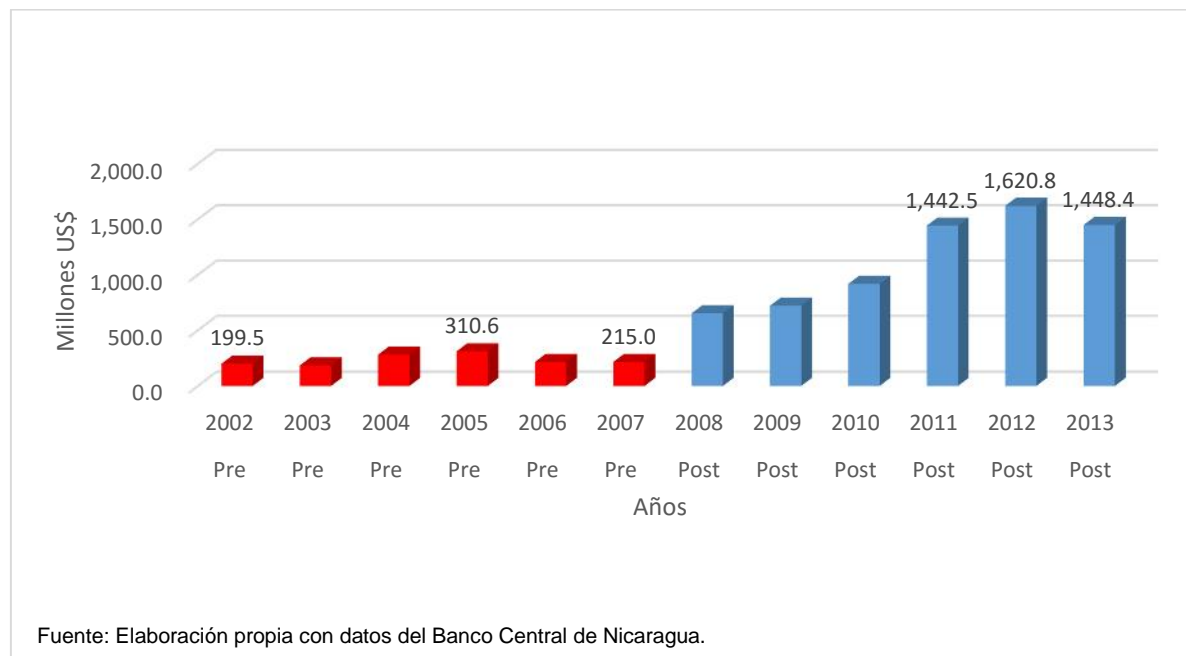
La gráfica N°2 refleja la balanza comercial de Nicaragua correspondiente al intercambio comercial con Venezuela; se puede observar que el saldo comercial se encuentra en déficit durante todo el período en estudio acrecentándose más en el periodo post ALBA; esto debido a que a pesar que los productos importados desde Venezuela son pocos, su valor monetario es más alto que los productos exportados como por ejemplo el petróleo y sus derivados, los cuales inflan la factura de pago de Nicaragua dando como resultado dicho déficit.



Se puede apreciar que el año 2010 el déficit fue menor; esto provocado por el gran golpe de la crisis económica del año 2009 en la economía nicaragüense, lo que ocasionó una disminución en los gastos, y por tanto, una reducción del presupuesto destinado a la compra de productos venezolanos.

En el marco del Acuerdo PETROCARIBE se observa a través de la Balanza Comercial el comportamiento de importaciones y exportaciones existente entre ambos países, y es notable el crecimiento que ha tenido la República de Nicaragua por el aumento de sus importaciones provenientes de la República Bolivariana de Venezuela y que de esta forma se puede percibir el crecimiento en lo económico, social, cultural, alimenticio, etc. y que de acuerdo a esto es notable el incremento del nivel de desarrollo de la nación. (Bolívar, 2012)

Gráfica N°3: Comercio total de Nicaragua con Venezuela



En la gráfica N°3 se observa que del año 2002 al 2013, el comercio total entre Nicaragua y Venezuela mostró un crecimiento de 625.95%, lo cual es el resultado de una serie de factores como la búsqueda de nuevas estrategias, la consolidación de los tradicionales, mayor cantidad de productores y exportadores



involucrados en el proceso exportador nicaragüense, políticas de estímulo a la producción y exportación, clima de negocios favorable, mayor inversión pública y privada en infraestructura productiva, e incremento sostenido de los precios internacionales de los principales productos de exportación de Nicaragua en los últimos cinco años.

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

Este resultado obtenido evidencia el cambio positivo que ha sufrido Nicaragua como socio comercial a partir de su incorporación en la Alianza Bolivariana para los pueblos de nuestra América.

8.2 Análisis de los principales productos de la canasta comercial entre Nicaragua y Venezuela.

Canasta exportadora de Nicaragua hacia Venezuela (tabla 1).

Venezuela ha venido evolucionando como uno de los principales socios comerciales desde que Nicaragua se adhirió al ALBA en enero del año 2007, pasando desde el lugar número 21 en el 2007 a la posición número tres en 2013, convirtiéndose en un mercado alternativo importante para una serie de bienes agropecuarios. Los principales productos exportados por Nicaragua hacia Venezuela en 2013 fueron carne de bovino, azúcar, aceite comestible, café, leche fluida, ganado bovino, frijoles negros y bebidas a base de pulpa, que en conjunto sumaron un total de USD382.9 millones, el 99.9% de las ventas totales de Nicaragua realizadas en el país sudamericano en el mismo año. De ellos, cuatro obtuvieron incrementos en sus volúmenes y valores exportados.



Las exportaciones de frijol negro fueron las que reflejaron un mayor dinamismo durante 2013 con relación al año 2012, observándose que Venezuela es el principal destino de este tipo de bien producido en Nicaragua y altamente demandado en el mercado venezolano. Los volúmenes exportados aumentaron de 1,355.9 T.M. en 2012 a 10,114.5 T.M. en 2013, es decir 646.0%; mientras, los ingresos generados pasaron de USD1.6 millones a USD11.8 millones, para un incremento porcentual de 656.2%. Los valores exportados de frijol negro en el 2013 representaron el 3.1% del monto total exportado hacia Venezuela en el mismo período. (MIFIC, 2014)

Tabla N°1: Nicaragua: Principales productos exportados hacia Venezuela. Expresado en T.M. y Millones de Dólares.

Productos	2011		2012		2013		2013/2012	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
Carne de bovino	167.7	38,719.8	209.4	47,453.7	155.3	34,671.7	-25.9	-26.9
Azúcar de caña	43.2	58,200.0	34.2	54,300.0	85.4	176,623.7	149.8	225.3
Aceite comestible	15.8	9,719.6	47.6	28,399.1	41.0	24,228.6	-13.9	-14.7
Café oro	40.6	6,965.4	100.7	22,791.5	40.5	11,822.5	-59.8	-48.1
Leche fluida	11.8	14,994.7	23.7	30,227.8	23.3	29,626.4	-1.6	-2.0
Ganado bovino	11.0	5,523.3	14.1	7,814.8	19.4	10,525.5	37.8	34.7
Frijoles negros	9.9	9,806.4	1.6	1,355.9	11.8	10,114.5	656.2	646.0
Bebidas a base de pulpas, jugos o leche	0.0	0.0	1.9	1,561.1	6.1	4,898.2	212.9	213.8
Frijoles rojos	0.0	0.0	7.6	8,220.1	0.0	0.0	-100.0	-100.0
Subtotal exportado	300.0	143,929.2	440.9	202,123.9	382.9	302,511.2	-13.2	49.7
Otras exportaciones	3.0	3,440.8	3.1	1,688.4	1.1	1,477.9	-64.0	-12.5
Exportaciones Venezuela	303.1	147,370.0	444.0	203,812.3	384.0	303,989.1	-13.5	49.2

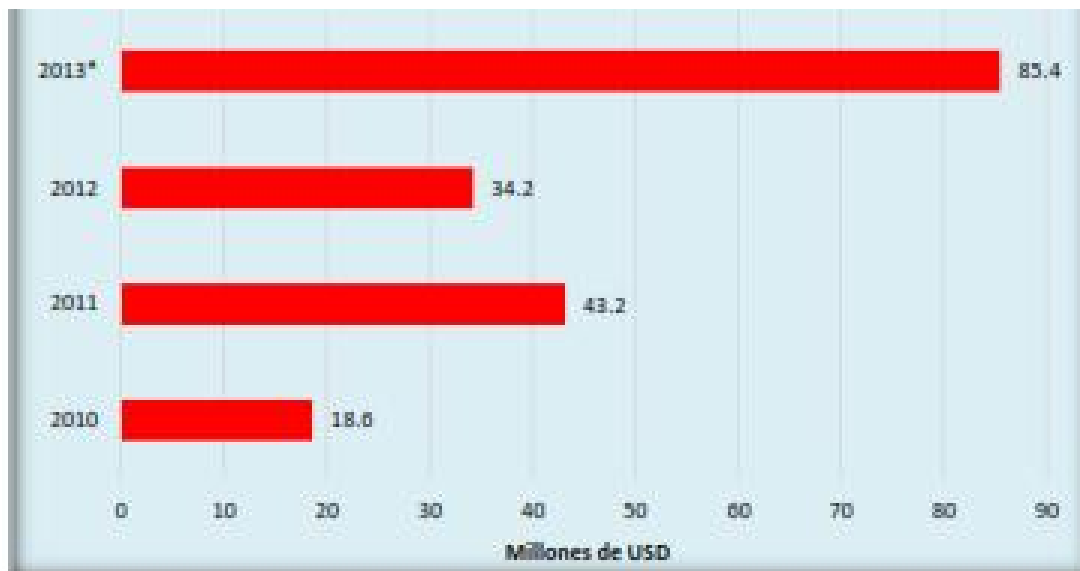
Elaborado por la DPC en base a datos de la DGA. *Preliminar

El segundo mejor crecimiento en el período analizado lo obtuvieron las exportaciones de bebidas a base de pulpas, jugos o leche, con 212.9% en valor, pasando de USD1.9 millones en 2012 a USD6.1 millones en 2013; y 213.8% en volumen, aumentando de 1,561.1 T.M. a 4,898.2 T.M. Al igual que en el caso del frijol negro y la carne de bovino, las exportaciones de este tipo de bebidas tienen como principal destino el mercado venezolano. En efecto, del total exportado hacia el mundo de bebidas a base de pulpas, jugos o leche durante 2013 (USD6.7 millones), el 91.4% correspondió a ventas realizadas en Venezuela. Sin embargo,



su participación con relación al total exportado hacia este país es muy baja (1.6% en 2013).

Gráfica N°4: Nicaragua: Exportaciones de azúcar hacia Venezuela



Otro producto que experimentó un fuerte incremento en sus exportaciones hacia Venezuela fue el azúcar (gráfica N°4), cuyos volúmenes vendidos aumentaron de 54,300 T.M. en 2012 a 176,623.7 T.M. en 2013, significando un incremento porcentual de 225.3%. Por su parte, los valores exportados crecieron de USD34.2 millones a USD85.4 millones, que en términos porcentual arrojó un incremento de 149.8%, convirtiéndose el mercado venezolano en el año 2013 en el principal destino del azúcar originaria de Nicaragua con una participación de 45.7%, mucho a la registrada en el 2012 cuando se ubicó en 17.5%. Ahora, con relación al total exportado hacia Venezuela, la participación de las ventas de azúcar en dicho mercado mejoró de 7.7% a 22.2%. No obstante, al igual que en otros mercados, el precio promedio FOB de exportación resultó menor que en el 2012. (MIFIC, 2014)



Gráfica N°5: Nicaragua: Exportaciones de carne bovina hacia Venezuela



El cuarto rubro que registró crecimiento en sus ventas en Venezuela fue el ganado bovino, con una participación del 5.1% del total exportado hacia este mercado durante 2013, mayor al 3.2% observado en el 2012. Los volúmenes vendidos reportaron un crecimiento de 34.7%, aumentando de 7,814.8 T.M. en 2012 a 10,525.5 T.M. en 2013. Al igual, los valores exportados se incrementaron de USD14.1 millones a USD19.4 millones, es decir 37.8%. Venezuela, después de la adhesión de Nicaragua al ALBA, se convirtió en el principal destino del ganado en pie nicaragüense, de tal forma, que de los USD39.1 millones en concepto de exportaciones de ganado bovino hacia el mundo en el 2013, el 50.0% correspondió a ventas en el país de Sur América.

Sin embargo, el rubro que generó mayor cantidad de divisas en el 2013 fue la carne de bovino con USD155.3 millones, si bien resultó menor en 25.9% con respecto a los USD209.4 millones exportados en el 2012, lo cual se debió a la caída de los volúmenes exportados en 26.9%, ya que el precio FOB de exportación se ha mantenido en los últimos años estancado en alrededor de los USD4,450 la T.M., situación que precisamente ha servido de argumento a los exportadores nicaragüenses para justificar las menores cantidades enviadas del rubro a Venezuela, aduciendo que en otros mercados los precios están más altos.



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

Por último, las exportaciones hacia Venezuela de aceite comestible se redujeron 14.7% en volumen y 13.9% en valor; café, decreció 48.1% en volumen y 59.8% en valor; leche fluida, las cantidades físicas exportadas disminuyeron en 2.0% y los ingresos decrecieron en 1.6%. Además, se observaron exportaciones de frijol rojo en el año 2012 por una cantidad de 8,220.1 T.M., correspondiéndole un valor de USD7.6 millones; sin embargo, durante el 2013 no se registraron exportaciones del rubro al mercado venezolano. En el caso de la leche fluida y el aceite comestible, Venezuela es el principal destino de las exportaciones de estos bienes.

Canasta importadora de Nicaragua procedente de Venezuela (tabla 2).

Tabla N°2: Nicaragua: Principales productos importados desde Venezuela. Expresados en T.M. y Millones de Dólares.

Productos	2011		2012		2013*		2013/2012	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
Diésel oil	104.2	128,340.7	75.3	67,908.9	44.6	46,334.6	-40.8	-31.8
Petróleo crudo	617.5	808,788.1	321.1	414,990.5	38.8	53,839.1	-87.9	-87.0
Gasolinas	56.9	62,612.8	38.9	34,213.4	15.0	14,050.9	-61.4	-58.9
Betún de petróleo	0.0	0.0	2.1	3,281.8	2.1	3,487.8	1.5	6.3
Bunker	7.7	14,870.5	357.9	557,768.0	0.5	781.2	-99.9	-99.9
Urea	5.4	9,681.2	9.6	14,623.9	0.0	0.0	-100.0	-100.0
Subtotal importaciones	791.7	1024,293.3	804.9	1092,786.5	101.0	118,493.6	-87.5	-89.2
Otras importaciones	2.7	5,113.5	2.0	998.1	1.3	865.4	-37.8	-13.3
Import. Venezuela	794.4	1029,406.8	806.9	1093,784.6	102.2	119,359.0	-87.3	-89.1

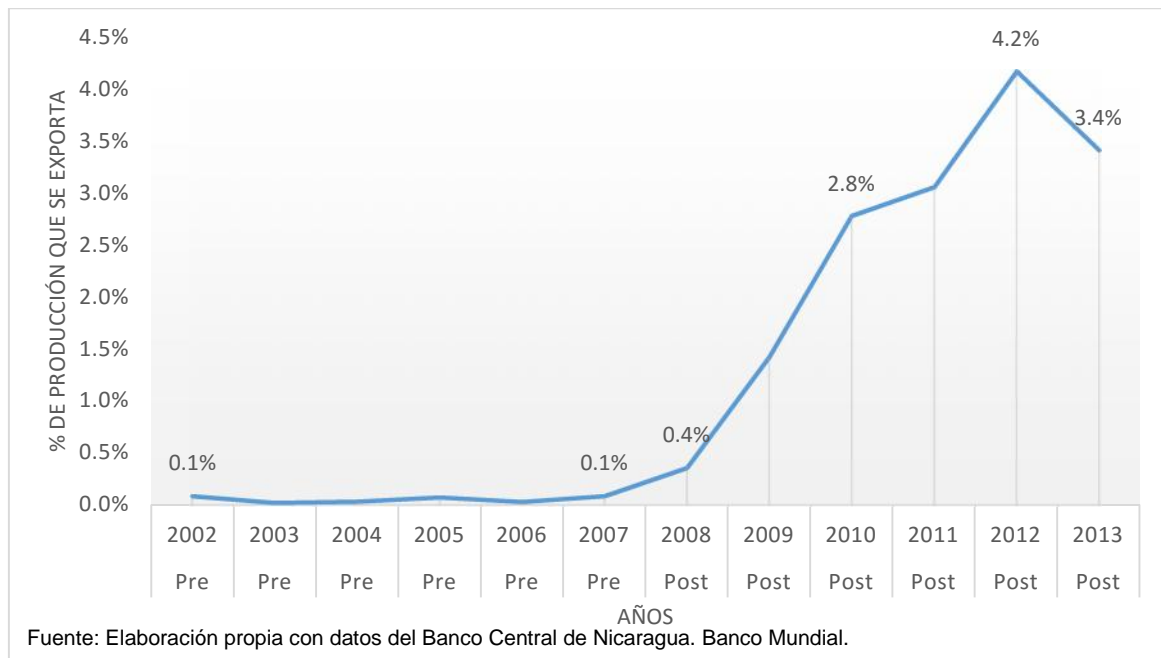
Elaborado por la DPC en base a datos de la DGA. *Preliminar



Al finalizar el 2013 las importaciones procedentes desde Venezuela se situaron en USD102.2 millones, menor en 87.3% con respecto al dato del 2012 (USD806.9 millones). En términos de volumen el decrecimiento se ubicó en 89.1%. La caída de las importaciones de Nicaragua desde el mercado venezolano en el período analizado tiene su explicación en las menores compras de petróleo y derivados durante el año 2013, recordando que la economía nicaragüense importa desde Venezuela principalmente combustibles en el marco de PETROCARIBE (MIFIC, 2014).

8.3 Análisis del dinamismo comercial entre Nicaragua y Venezuela.

Gráfica N°6: Coeficiente de exportación de Nicaragua

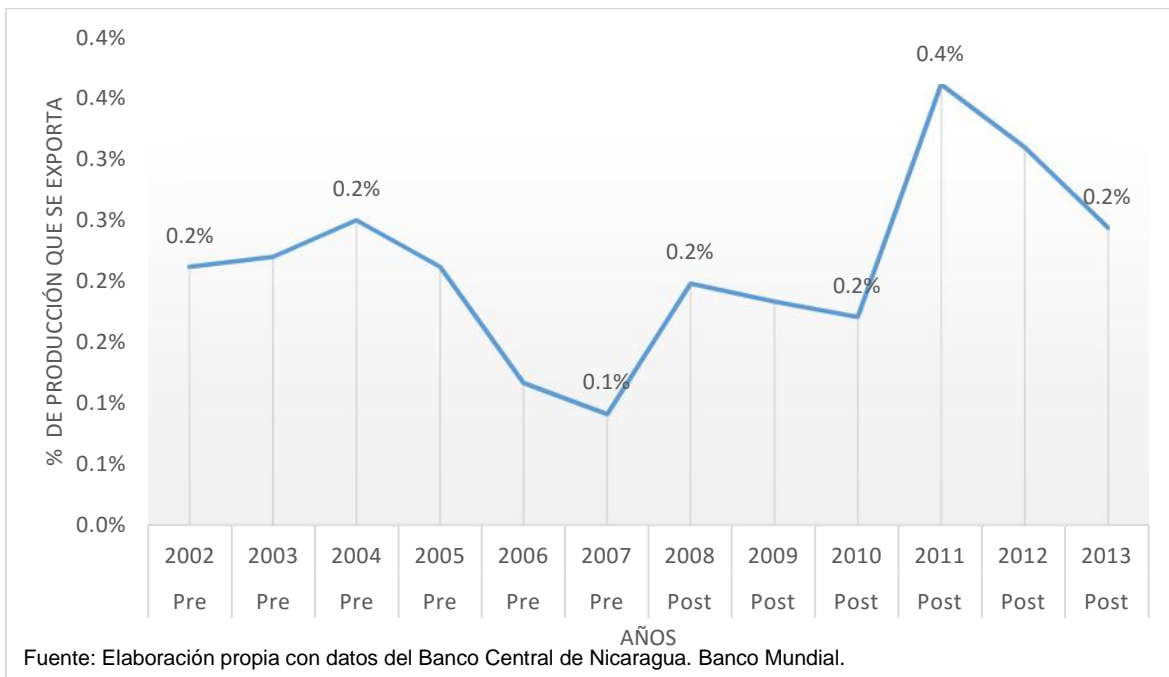


En la gráfica N°6 se puede apreciar el comportamiento del coeficiente de exportación de Nicaragua hacia Venezuela para el periodo 2002 - 2013, y se hace énfasis en el periodo pre ALBA y post ALBA. Se puede notar que antes de que entrara en vigencia el tratado comercial con Venezuela, la participación de las exportaciones en el valor total de la producción era prácticamente nula o poco significativa.



Al contrario a partir del 2008 en el que ya está en vigencia el ALBA, la participación de las exportaciones en el valor total de la producción tiene un gran crecimiento impulsado por las grandes cantidades de productos vendidos hacia Venezuela, que aumentó el valor y volumen de las exportaciones, alcanzando su pico más alto en el año 2012 con un coeficiente aproximado de 4.2%.

Gráfica N°7: Coeficiente de exportación de Venezuela

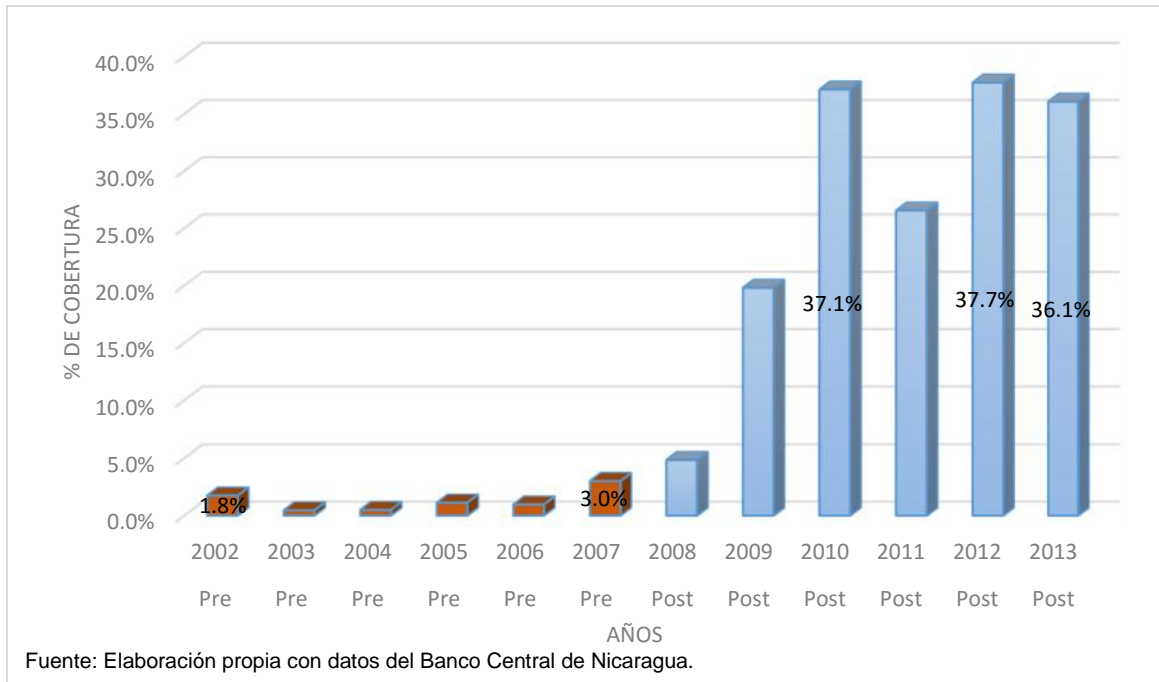


La gráfica N°7 muestra que el comportamiento del coeficiente de exportaciones de Venezuela hacia Nicaragua ha sido muy irregular a lo largo del periodo en estudio. Al analizar detenidamente el coeficiente para cada uno de los años, es poco significativo estando entre 0.1% y 0.5%; esto se debe a que Venezuela tiene un buen desarrollo en la industria manufactureras, tecnológicas, entre otras. Agregándole a esto que Nicaragua no es uno de sus principales socio comerciales, por lo tanto, la producción nacional venezolana destinada a Nicaragua es mucho menor en comparación a las exportaciones al resto del mundo (principales socios comerciales); dando como resultado un coeficiente minúsculo.



A pesar de esto se aprecia que tiende al alza a partir de entrada en vigencia el acuerdo bilateral ALBA.

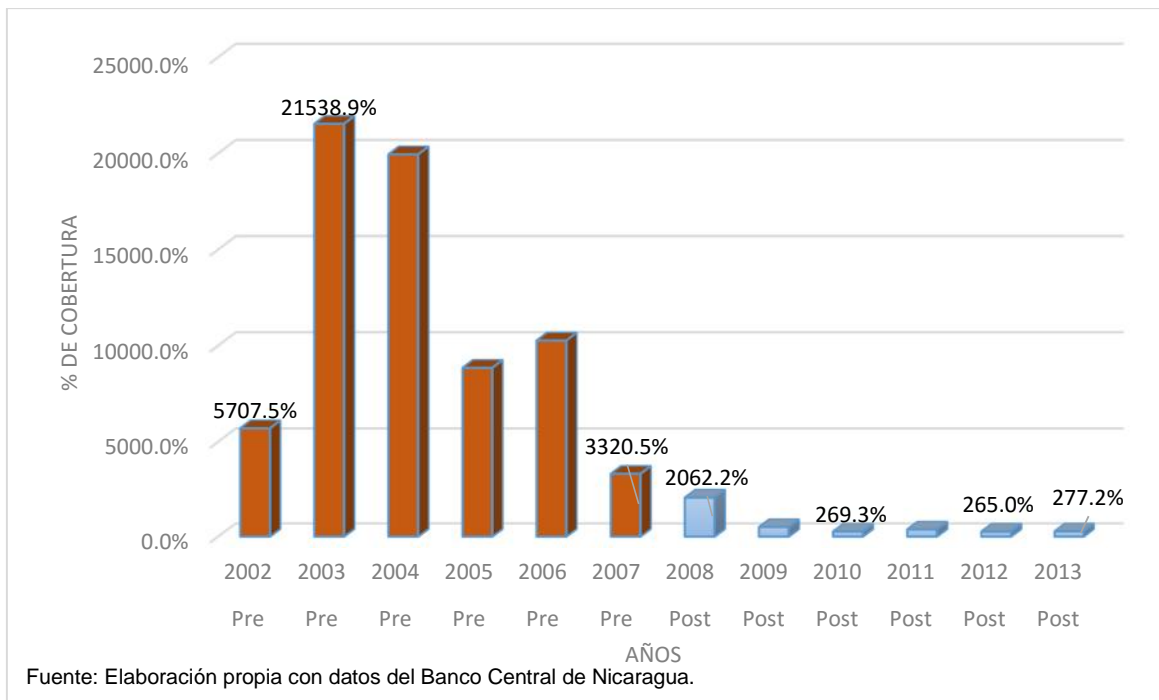
Gráfica N°8: Tasa de cobertura de Nicaragua



En la gráfica N°8 se percibe la tasa de cobertura de Nicaragua (2002-2013), donde claramente existe una diferencia del aumento de este indicador al adherirse Nicaragua al ALBA. Las exportaciones nicaragüenses hacia Venezuela no cubren totalmente el pago de las importaciones provenientes de dicho socio comercial. Se refleja notoriamente que gracias a los nuevos proyectos implementados se ha producido un constante crecimiento en la cobertura de las exportaciones en los pagos de las importaciones a partir del año 2008 al entrar en vigencia el acuerdo bilateral, alcanzando su máxima expresión con unas tasas de 37.1% (2010), 37.7%(2012) y 36.1%(2013).



Gráfica N°9: Tasa de cobertura de Venezuela

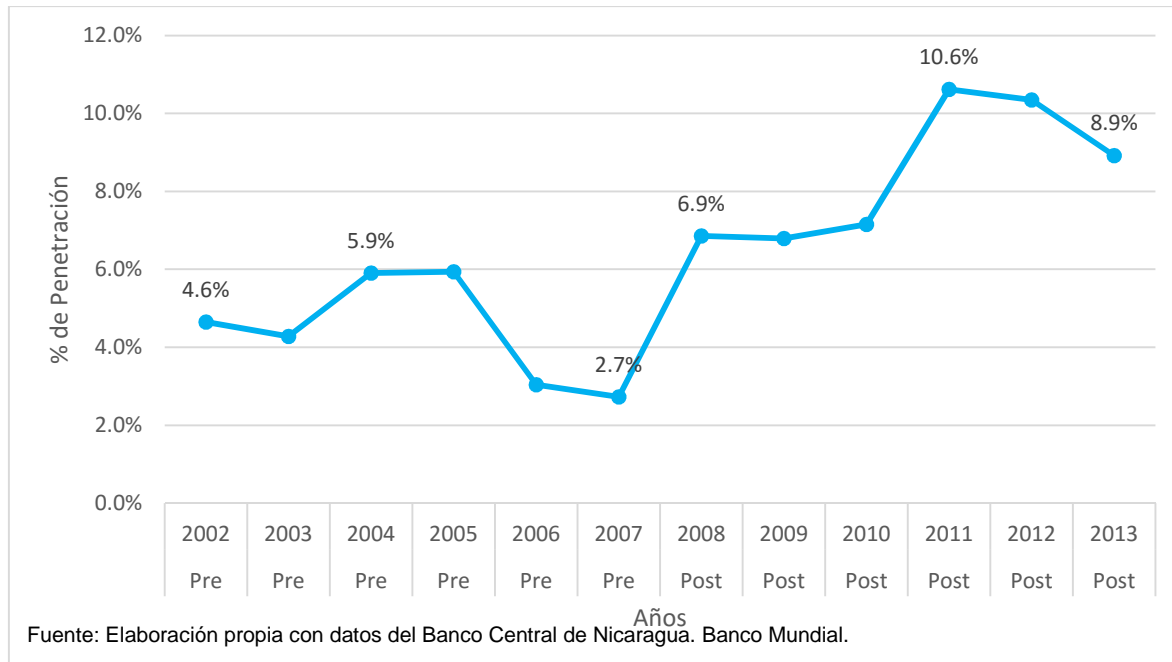


En la gráfica N°9 se aprecia la comparación de la tasa de cobertura de Venezuela (2002-2013), donde las exportaciones respaldan financieramente más del 100% del pago de sus importaciones provenientes de Nicaragua. Se observa un cambio radical entre el periodo pre y post ALBA; puesto que en este último comienza una mayor actividad comercial por parte de Nicaragua.

En el año 2010 debido a que Venezuela exportó US\$669.4 millones de dólares hacia Nicaragua e importó US\$248.6 millones de dólares desde Nicaragua, su tasa de cobertura para ese año fue de 269.3% cubriendo aproximadamente 2.7 veces el pago de sus importaciones. Hay que resaltar que el año 2003 la tasa de cobertura presentó su máxima expresión del periodo en estudio con un 21538.9% (aprox. 215.4 veces).



Gráfica N°10: Coeficiente de penetración de importación de Nicaragua



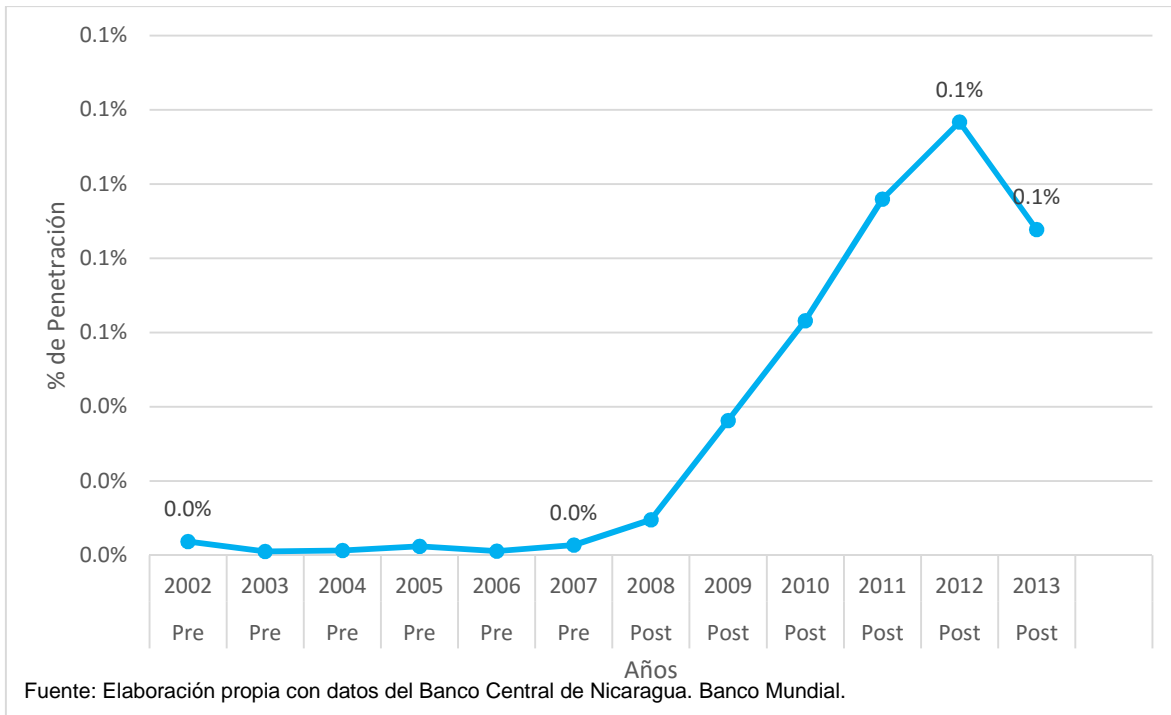
La gráfica N°10 muestra el grado de penetración de las importaciones desde Venezuela para el consumo interno nicaragüense. Se puede notar que antes del ALBA el coeficiente de penetración tiene un comportamiento irregular con una dependencia del 5.9% para el año 2004 y 2005 hasta llegar a 2.7% para el año 2007. Posteriormente ya en el periodo ALBA el coeficiente de penetración de importaciones presenta un aumento sostenido pasando de 6.9% en el 2008 hasta llegar a su pico de 10.6% en el año 2011.

Esto reflejó que el consumo interno nicaragüense depende más en términos porcentuales de las importaciones venezolanas, esto reflejado por la alta demanda de petróleo proveniente de ese país y por la dependencia de insumos agrícolas que se nos importa, como la urea.

Aunque se han hecho grandes esfuerzos por cambiar la matriz energética nicaragüense, todavía persiste una gran dependencia del petróleo como base para la generación eléctrica.



Gráfica N°11: Coeficiente de penetración de importación de Venezuela

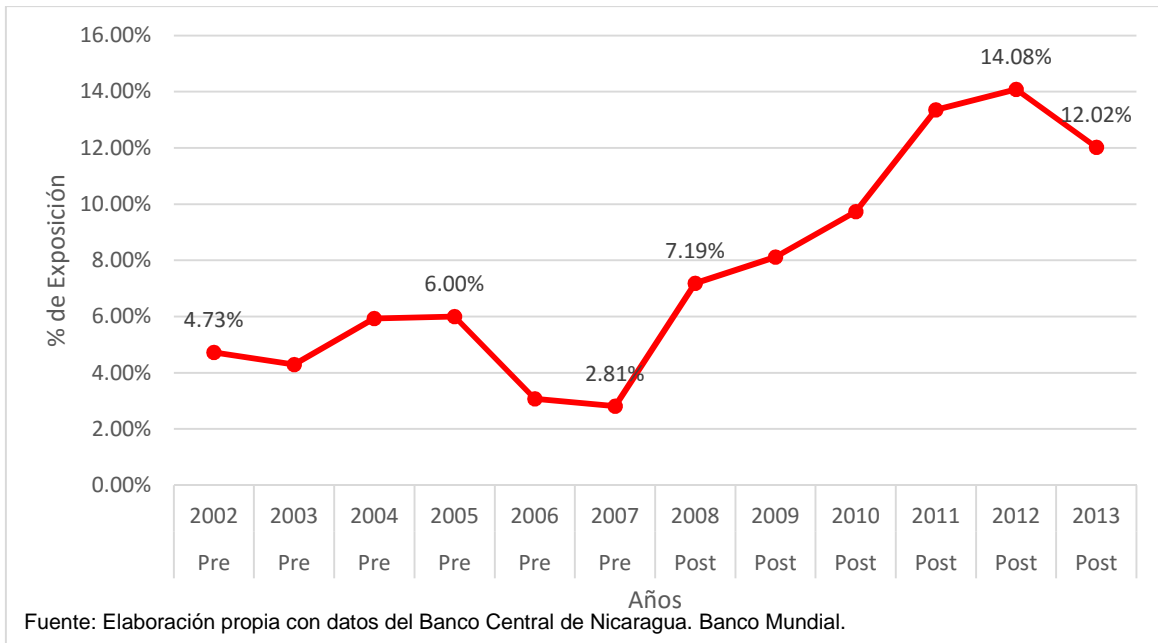


En la gráfica N°11 ilustra como el coeficiente de penetración de importación de Venezuela ha venido en aumento durante el periodo ALBA aunque es poco significativo llegando a su máxima de 0.1%; en comparación al periodo pre ALBA en las cuales se mantuvieron más constantes y aún más modesto que el periodo post.

Esto indica que la economía de Venezuela no está expuesta a que el consumo interno dependa mucho de las importaciones provenientes de Nicaragua. Esto resalta el hecho de que Nicaragua no es uno de los principales socios comerciales del país sudamericano.



Gráfica N°12: Tasa de exposición a la competencia internacional (Nicaragua)



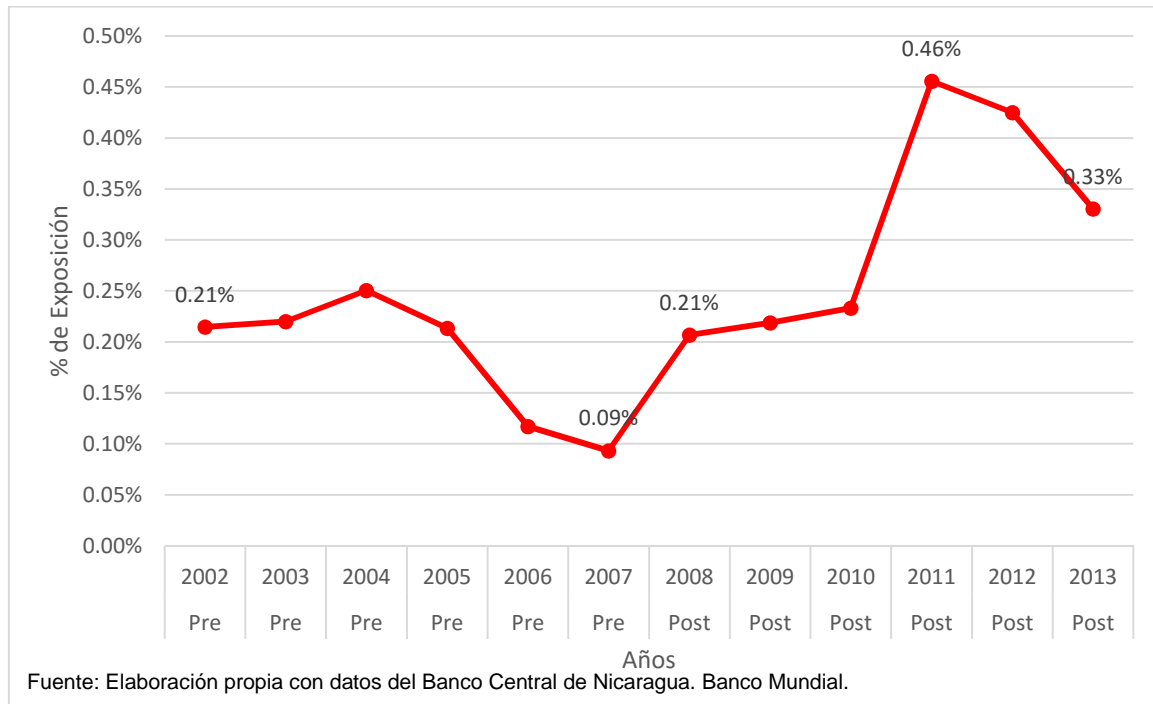
En la gráfica N°12 se nota que la tasa de exposición a la competencia internacional de Nicaragua mostró un mayor aumento al pasar del periodo pre ALBA en el que tuvo un comportamiento oscilante entre 4.73%(2002), 6.00%(2005) y 2.81%(2007); y posteriormente tendió a aumentar al llegar al periodo post ALBA partiendo de 7.19%(2008) hasta alcanzar su pico más alto en el año 2012 con 14.08%, observándose una pequeña disminución de este indicador en el año 2013 (12.02%); Lo que significa que una parte de la producción nacional que se exporta se ha vuelto menos competitiva como resultado de un exceso de demanda por parte del pueblo venezolano, por lo cual importan productos similares desde otros países con mayor potencial en el mercado exterior.

La parte de la producción nacional que se destina al consumo interno compite con las importaciones, pues el pueblo nicaragüense es en gran porcentaje dependiente de las importaciones que se realizan desde el país sudamericano como sucede en el caso del petróleo, lubricantes, etc. por lo cual nuestra tasa de



exposición de la producción destinada al consumo interno ha ido en aumento aunque en menor grado que las destinadas a exportarse.

Gráfica N°13: Tasa de exposición a la competencia internacional (Venezuela)



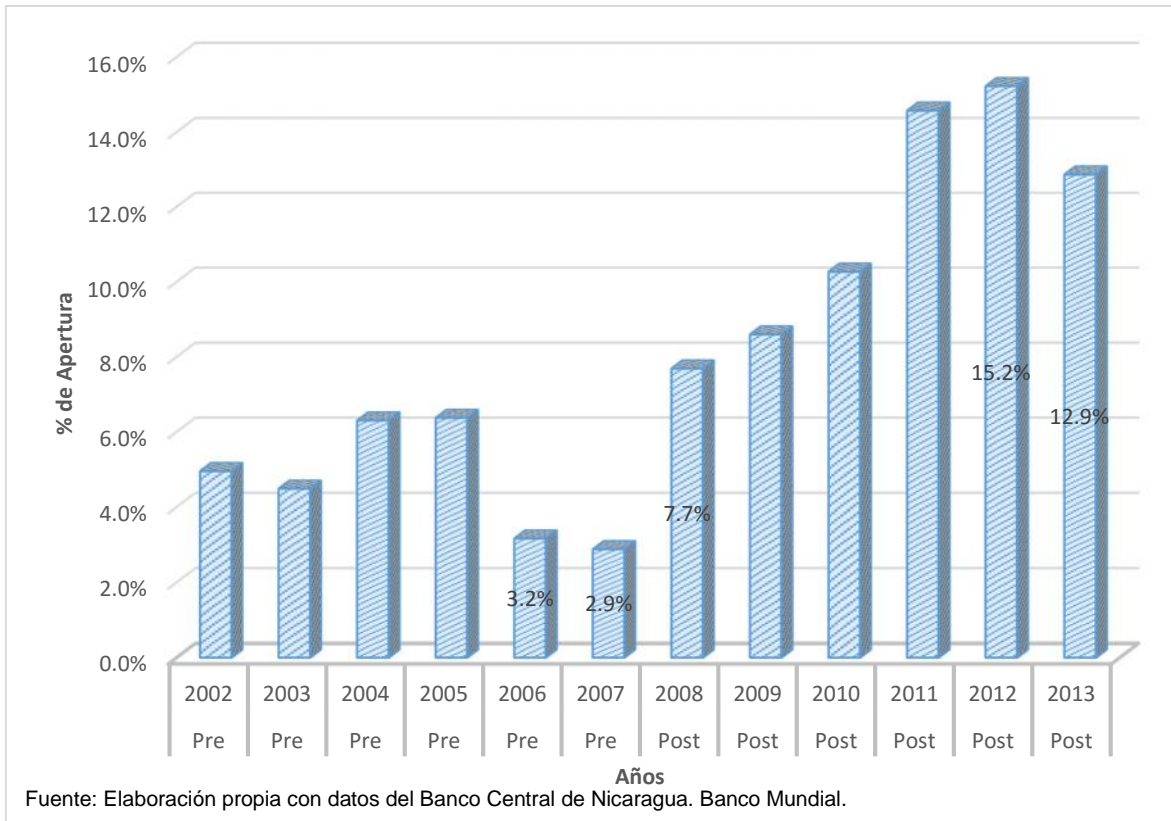
En la gráfica N°13 se describe la tasa de exposición a la competencia internacional de Venezuela. Debido a las crisis alimentarias por las que ha pasado el pueblo venezolano no han conseguido abastecer su demanda interna, lo cual los ha obligado a importar desde Nicaragua productos tales como carne, frijol, azúcar, café, ganado en pie, como beneficios de los acuerdos incluidos en el ALBA con los que no se gozaba en el periodo anterior (pre ALBA); provocando que su propia producción de dichos productos pierda competitividad ante los productos nicaragüenses.

Por otro lado la producción destinada a la exportación es muy competitiva o dominante ante Nicaragua como socio comercial, debido a que este último no elabora productos similares a los que Venezuela les exporta; como son el petróleo, lubricantes, etc. Haciendo que la tasa de exposición a la competencia de



Venezuela sea mínima. Y se ha visto en aumento como consecuencia a que Venezuela no es el único país que le exporta a Nicaragua los productos antes mencionados, aunque es su principal proveedor.

Gráfica N°14: Grado de apertura de Nicaragua

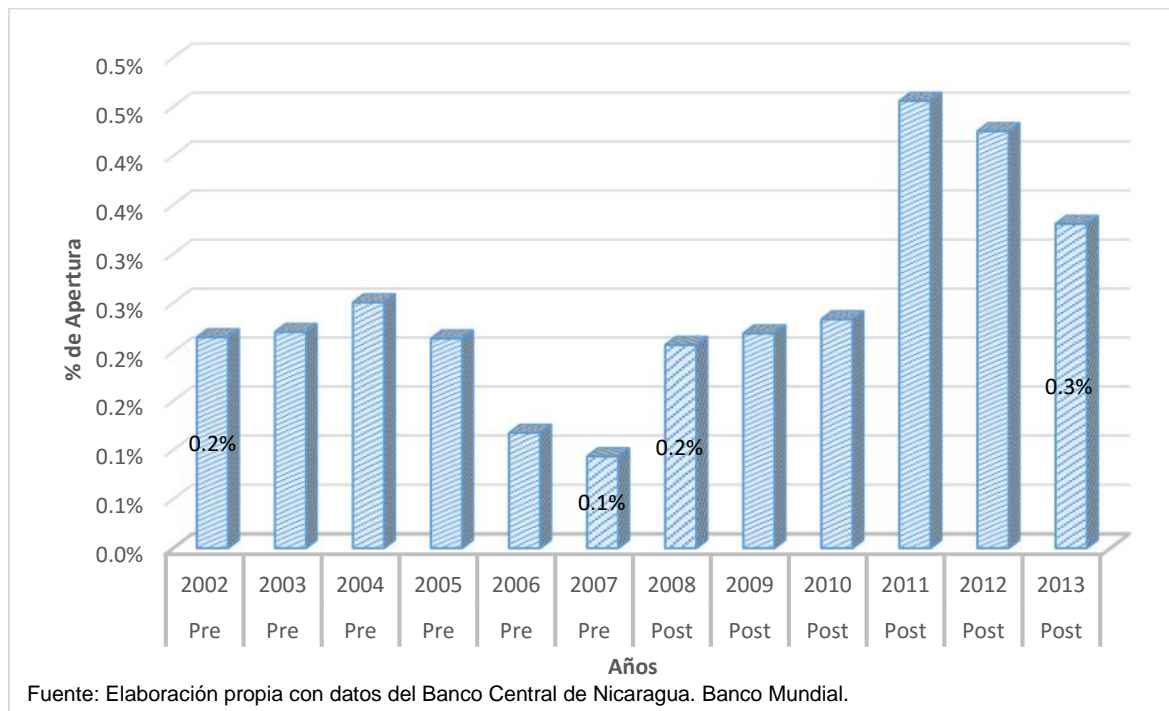


En la gráfica N°14 se observa la evolución de indicador GA en forma anual. Lo primero que se observa es que existe una tendencia positiva en el grado de apertura de la economía en el periodo Post ALBA (2008-2013). En segundo lugar, se observan caídas transitorias en el indicador en los años 2006 (3.2%) y 2007 (2.9%) (Pre ALBA) que ocurrió debido a una disminución del comercio total con Venezuela de US\$310.6 millones de dólares (2005) a US\$215.0 millones de dólares (2006 y 2007); sin embargo, hubo un incremento del PIB, esto como resultado de que el comercio total con el resto del mundo incrementó.



En el periodo post ALBA el intercambio comercial con Venezuela ha tomado mayor protagonismo en nuestro dinamismo económico llegando a representar hasta un 15.2% del PIB nicaragüense en el año 2012. En conclusión, la economía de Nicaragua va en un constante aumento en su apertura comercial tanto con Venezuela como con el resto de países del mundo.

Gráfica N°15: Grado de apertura de Venezuela



La gráfica N°15 analiza el GA de Venezuela en forma anual. Se observa que este indicador ha variado constantemente en cifras mínimas entre 0.1% y 0.5%. Esto evidencia una vez más que aunque la relación con Nicaragua ha mejorado, esta sigue siendo raquítica en lo que significa esta relación comercial en el PIB venezolano. Es de entender que las exportaciones de Nicaragua a nivel general tienen un porcentaje pequeño.

A pesar de esto la tendencia que se muestra es al alza, como reflejo de los nuevos planes y proyectos que se han implementado que facilitan una mayor fluidez del comercio entre ambos países sin muchas barreras comercial.



8.4 Identificación del grado de importancia, ventajas y desventajas de los principales rubros del intercambio comercial.

Tabla N°3: Ventajas comparativas reveladas de Nicaragua IVCR

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

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Central de Nicaragua. CETREX

En la tabla N°3 se visualiza las ventajas comparativas para el periodo 2011-2013. El Índice de Ventaja Comparativa Revelada nos indica las ventajas o desventajas comparativas de los intercambios comerciales. En cuanto al tipo de productos en que Nicaragua exporta hacia Venezuela; tiene mayor ventaja comparativa en algunos productos específicos como carne, café, ganado bovino y azúcar durante el periodo en estudio.

Esto revela que en dichos sectores Nicaragua tiene una evidente competitividad frente a terceros mercados en lo que respecta a su intercambio comercial con Venezuela. Se observa que el ganado es el que presenta un índice mayor 0.64 en el año 2012 esto quiere decir que es el más competitivo debido al excedente de oferta; el de índice más bajo es el café con 0.10 en el año 2011, en este caso sería el menos competitivo frente a mercados terceros aunque siempre con superávit.

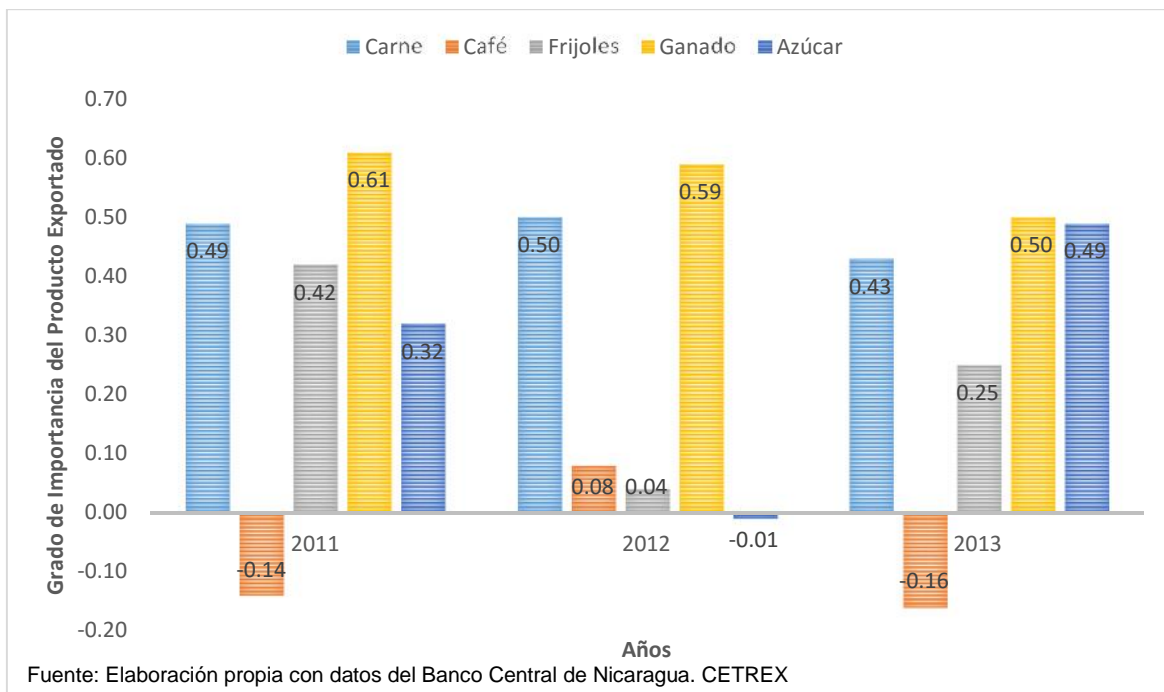


Tabla N°4: Índice de Balassa normalizado de Nicaragua

<i>IB Normalizado</i>	2011	2012	2013
<i>Carne</i>	0.49	0.50	0.43
<i>Café</i>	-0.14	0.08	-0.16
<i>Frijoles</i>	0.42	0.04	0.25
<i>Ganado</i>	0.61	0.59	0.50
<i>Azúcar</i>	0.32	-0.01	0.49

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Central de Nicaragua. CETREX

Gráfica N°16. Índice de Balassa normalizado de Nicaragua



En la gráfica N°16 se analiza el índice de Balassa normalizado para Nicaragua por producto para el periodo 2011-2013. Productos como la carne y el ganado presentan el índice de 0.43 y 0.50 respectivamente en el año 2013, lo que quiere decir que presentan una ventaja para el país en el intercambio comercial con Venezuela así como en el mercado internacional, esto debido a que en el exterior



existe una alta demanda de los mismos y que Nicaragua cuenta con la suficiente producción para satisfacer su demanda interna y a la vez una parte de la demanda internacional.

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

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



IX. CONCLUSIONES

Con la elaboración de esta investigación se concluye que:

- En el periodo 2002-2013 se refleja que en el intercambio comercial entre la República de Nicaragua y la República Bolivariana de Venezuela; las exportaciones e importaciones se mantuvieron bajas y constantes, con pequeños altibajos durante los primeros seis años en estudio. Sin embargo, estas variables macroeconómicas sufrieron un impacto positivo coincidiendo con la incorporación de la República de Nicaragua en la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA).

Esto como consecuencia provocó una mejoría en el Comercio Total entre ambos países pasando de 215.0 millones de dólares en el año 2007 (último año del periodo pre ALBA) a 1448.4 millones de dólares en el año 2013 (último año en estudio post ALBA).

En cambio la Balanza Comercial presentó un déficit mayor en los últimos años (post ALBA); esto ha sido un efecto negativo del incremento de nuestro comercio ya que el valor de nuestras importaciones en volumen y valor monetario han sido mayores que el de nuestras exportaciones, lo cual debe ser considerado por el gobierno para mejorar las políticas de comercio.

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



La canasta importadora desde Venezuela es aún menor si de variedad de productos se habla puesto que dicha canasta está compuesta por petróleo y derivados de este, los cuales acaparan un 99.68% (2013) del total de las importaciones.

- Gracias a los acuerdos, políticas, proyectos de comercio, Nicaragua ha destinado una mayor parte de su producción a la exportación hacia Venezuela.

Nicaragua no ha logrado una eficiencia en relación a Venezuela, porque no ha logrado cubrir sus importaciones con el pago de sus exportaciones. Esto conlleva a que el consumo interno sea más dependiente de las importaciones debido a la incapacidad de elaborar productos indispensables para el mercado nacional, como por ejemplo; el petróleo y una serie de productos agroquímicos, entre otros.

Nicaragua no es uno de los principales socios comerciales de Venezuela, esto porque no puede abastecer la excesiva demanda venezolana, debido a eso nuestra producción se ha vuelto menos competitiva en el mercado.

La economía de Nicaragua va en aumento tanto con Venezuela como con el resto del mundo, es decir existe una mayor apertura comercial.

- Con respecto a los productos de la canasta exportadora entre Nicaragua y Venezuela; cada uno de los países presenta evidentes ventajas comparativas con los productos que exportan. En el caso de Nicaragua en el azúcar, café, carne y ganado; para el caso de Venezuela petróleo, productos agroquímicos, etc.



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

Mill señaló estos casos al postular que la fuerza de la demanda relativa de la nación más pequeña (Nicaragua) sea empequeñecida por la de la nación más grande (Venezuela).

Señala también; que la relación real de intercambio se expresa en la proporción de los precios de los bienes que exporta frente a los precios de los bienes que importa, en este caso los precios de los productos venezolanos son excesivamente altos en comparación con los precios de los productos nicaragüenses; siendo el ejemplo más determinante el petróleo.

Sin embargo a esto, Venezuela representa un importante destino comercial para Nicaragua y por el tamaño de las naciones son lógicas las asimetrías existentes en las capacidades comerciales. No por esto las relaciones se deben de restringir, al contrario buscar las maneras formales para lograr la maximización y el beneficio conjunto entre ambas naciones.



X. RECOMENDACIONES

- Implementar programas sectoriales que fomenten la asociatividad y faciliten la integración de manera efectiva de los pequeños y medianos productores, mediante el acceso de productores a los servicios de apoyo a la producción, tales como asistencia técnica, crédito, inversiones y semilla de calidad.

En el caso de la producción agrícola se recomienda:

- Crear un mercado de semillas completo con un buen desarrollo e información.
- Impulsar programas de capacitación para productores de semillas en producción y calidad.

Todo esto con el objetivo de incrementar la productividad, mejorar la diversificación, aumentar la capacidad exportadora; lo cual provocaría mayores ingresos, impactando así directamente en la balanza comercial, comercio total, sectores en los que Nicaragua debe mejorar.

- Aumentar la inversión en infraestructura y activos fijos por parte de productores y cooperativas.
- Elaborar más investigaciones en esta temática y que, de alguna u otra forma sean llevadas al conocimiento de los tomadores de decisiones.



XI. BIBLIOGRAFÍA

- ✚ Almada, L. P. (Agosto de 2009). *Zona Económica*. Obtenido de Zona Económica: <http://www.zonaeconomica.com/apertura-comercial>
- ✚ BCN. (s.f.). *Banco Central de Nicaragua*.
- ✚ Blanchard, O. (2012). *Macroeconomía* (5ta ed.). Madrid, España.
- ✚ Bolívar, U. S. (2012). *La República Bolivariana de Venezuela y Nicaragua, en el marco del acuerdo energético*. Caracas.
- ✚ Carbaugh, R. J. (2009). *Economía Internacional* (12a ed.).
- ✚ CEPAL. (2013). *Estudio sobre la complementariedad comercial entre Honduras y Uruguay*.
- ✚ CETREX. (s.f.).
- ✚ *Enciclopedia Bibliográfica*. (s.f.). Obtenido de <http://www.biografiasyvidas.com/biografia/m/mill.htm>
- ✚ Fernández, D. G. (2008). *Indicadores de Comercio Exterior y Dinamismo Comercial Aplicación para Uruguay en el período 1997 al 2012*.
- ✚ *indices_ejemplos.pdf*. (s.f.).
- ✚ Krugman, P. R. (2012). *Economía Internacional* (9na ed.). Madrid, España: Pearson Education, S.A.
- ✚ *La Gran Enciclopedia de Economía*. (s.f.). Obtenido de <http://www.economia48.com/spa/d/relacion-real-de-intercambio/relacion-real-de-intercambio.htm>
- ✚ Lafuente, F. (2009). *Aspectos del comercio exterior*.
- ✚ Lima, J. D. (2008). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*. Santiago de Chile.



- ✚ Lima, J. D. (2012). *Aplicaciones del observatorio de comercio e integración centroamericana*. San Salvador.
- ✚ López, D. F. (2001). *Universitat de Valencia Press*. Obtenido de <http://mural.uv.es/moroiga/biografia.html>
- ✚ Mankiw, N. G. (2012). *Principios de Economía* (6ta ed.).
- ✚ manuelB. (28 de enero de 2011). *blogspot*. Obtenido de [blogspot: http://relacionesnv-manuelb.blogspot.com/2011_01_01_archive.html](http://relacionesnv-manuelb.blogspot.com/2011_01_01_archive.html)
- ✚ MIFIC. (2014). *Informe de Relaciones Comerciales Nicaragua-Venezuela 2013*. Managua.
- ✚ Mill, J. S. (1848). *Principios de Economía Política*.
- ✚ Ministerio de Comercio, I. y. (2012). *Colombia y Costa Rica: objetivos económicos comunes*.
- ✚ Sociales-FLACSO, F. L. (2007). *Dossier: ALBA*.
- ✚ WEB ESTADÍSTICO DE NAVARRA. (s.f.). Obtenido de WEB ESTADÍSTICO DE NAVARRA: <http://www.pwpamplona.com/wen/indicadores/indicadoresdelsectorexterior.htm>



XII. ANEXOS

Anexo 1. Exportaciones e importaciones entre Nicaragua y Venezuela. Millones US\$

	Pre 2002	Pre 2003	Pre 2004	Pre 2005	Pre 2006	Pre 2007	Post 2008	Post 2009	Post 2010	Post 2011	Post 2012	Post 2013
Exportaciones												
millones US\$	3.4	0.9	1.4	3.5	2.1	6.3	30.2	119.2	248.6	302.6	444.0	384.0
Importaciones												
millones US\$	196.1	183.2	280.1	307.2	212.9	208.7	622.7	601.6	669.4	1,139.8	1,176.8	1,064.4

Fuente: Banco Central de Nicaragua y MIFIC.

Anexo 2. PIB de Nicaragua y Venezuela. Millones US\$

	Pre 2002	Pre 2003	Pre 2004	Pre 2005	Pre 2006	Pre 2007	Post 2008	Post 2009	Post 2010	Post 2011	Post 2012	Post 2013
PIB de Nic.	4,026.0	4,101.5	4,464.7	4,872.0	6,786.3	7,458.1	8,491.4	8,380.7	8,938.2	9,898.6	10,645.5	11,255.6
PIB de Ven.	92,889.59	83,622.19	112,451.40	145,513.49	183,477.52	230,364.23	315,600.37	329,419.19	393,801.56	316,482.18	381,286.22	438,283.56

Fuente: Banco Mundial.

Anexo 3. Comercio Total y Balanza Comercial de Nicaragua con respecto a Venezuela. Millones US\$

	Pre 2002	Pre 2003	Pre 2004	Pre 2005	Pre 2006	Pre 2007	Post 2008	Post 2009	Post 2010	Post 2011	Post 2012	Post 2013
Comercio Total	199.5	184.1	281.5	310.6	215.0	215.0	652.9	720.8	918.0	1,442.5	1,620.8	1,448.4
Balanza Comercial	(192.6)	(182.4)	(278.7)	(303.7)	(210.8)	(202.4)	(592.5)	(482.4)	(420.8)	(837.2)	(732.8)	(680.4)

Fuente: Elaboración propia.



Anexo 4. Principales productos exportados de Nicaragua hacia Venezuela. Miles US\$

VENEZUELA	2011
Carne	167,724.5
Café	43,172.4
Azúcar	40,642.7
Ganado	11,018.0
Frijoles	9,894.5

VENEZUELA	2012
Café	100,707.4
Carne	209,445.6
Ganado	14,105.1
Azúcar	34,190.1
Frijol	9,195.3

VENEZUELA	2013
Café	40,513.6
Carne	155,275.7
Ganado	19,440.0
Azúcar	85,398.8
Frijol	11,831.2

Fuente: Banco Central de Nicaragua.



Anexo 5. Exportaciones de Nicaragua hacia el mundo. US\$

Producto	2011	2012	2013
AZÚCAR DE CAÑA	157,706,957.05	208,963,288.25	181,253,172.39
CAFE	426,240,085.76	519,229,978.02	348,876,523.78
CARNE DE BOVINO	130,131,929.34	418,610,197.01	389,108,637.97
FRIJOLES	30,353,257.37	51,498,514.95	44,588,042.56
GANADO BOVINO	19,794,497.30	22,056,940.62	40,028,576.50

Fuente: CETREX.

Anexo 6. Indicadores de dinamismo comercial.

	Pre 2002	Pre 2003	Pre 2004	Pre 2005	Pre 2006	Pre 2007	Post 2008	Post 2009	Post 2010	Post 2011	Post 2012	Post 2013
TC Nic.	1.8%	0.5%	0.5%	1.1%	1.0%	3.0%	4.8%	19.8%	37.1%	26.6%	37.7%	36.1%
GA Nic.	5.0%	4.5%	6.3%	6.4%	3.2%	2.9%	7.7%	8.6%	10.3%	14.6%	15.2%	12.9%
TC Ven.	5707.5%	21538.9%	19952.2%	8850.5%	10272.0%	3320.5%	2062.2%	504.7%	269.3%	376.6%	265.0%	277.2%
GA Ven.	0.2%	0.2%	0.3%	0.2%	0.1%	0.1%	0.2%	0.2%	0.2%	0.5%	0.4%	0.3%
CE Nic.	0.1%	0.0%	0.0%	0.1%	0.0%	0.1%	0.4%	1.4%	2.8%	3.1%	4.2%	3.4%
CE Ven.	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.1%	0.1%	0.2%	0.2%	0.2%	0.4%	0.3%	0.2%
CA Nic.	4218.68	4283.86	4743.44	5175.66	6997.13	7660.49	9083.95	8863.12	9359.00	10735.78	11378.25	11936.06
CA Ven.	92696.94	83439.80	112172.67	145209.80	183266.68	230161.84	315007.85	328936.81	393380.74	315644.98	380553.46	437603.13
CPI Nic.	4.6%	4.3%	5.9%	5.9%	3.0%	2.7%	6.9%	6.8%	7.2%	10.6%	10.3%	8.9%
CPI Ven.	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%
TECI Nic.	4.73%	4.30%	5.94%	6.00%	3.07%	2.81%	7.19%	8.11%	9.73%	13.35%	14.08%	12.02%
TECI Ven.	0.21%	0.22%	0.25%	0.21%	0.12%	0.09%	0.21%	0.22%	0.23%	0.46%	0.42%	0.33%

Fuente: Elaboración propia.