

**OPINIÓN ECONÓMICA SOBRE LA POSIBILIDAD DE LA APLICACIÓN DE UNA MEDIDA DE SALVAGUARDIA A LAS IMPORTACIONES DE PAPEL PARA IMPRIMIR Y ESCRIBIR, DE SACOS Y BOLSAS DE PAPEL Y DE CUADERNOS:**

**ENRIQUE R. GONZÁLEZ PORRAS (\*)<sup>1</sup>**

**“Entre los avances más importantes registrados por Venezuela está el hecho de haber comprendido que las economías controladas no funcionan y que su aplicación sólo arroja nefastos resultados”. Roger Stone presidente de Stone Container accionista de VENEPAL, El Nacional 28 de Agosto de 1997.**

---

<sup>1</sup> Economista. [enriquergp@hotmail.com](mailto:enriquergp@hotmail.com) [enriquergp@starmedia.com](mailto:enriquergp@starmedia.com)

## **OPINIÓN ECONÓMICA SOBRE LA POSIBILIDAD DE LA APLICACIÓN DE UNA MEDIDA DE SALVAGUARDIA A LAS IMPORTACIONES DE PAPEL PARA IMPRIMIR Y ESCRIBIR, DE SACOS Y BOLSAS DE PAPEL Y DE CUADERNOS:**

**ENRIQUE R. GONZÁLEZ PORRAS (\*)<sup>2</sup>**

El beneficio que reporta la apertura económica y el libre comercio se encuentra más que documentado hoy día, de hecho en nuestro país el proceso de apertura y liberalización iniciado en 1989 permitió años de crecimiento económico consecutivos alrededor de los 9% del PIB.

Hoy día, los beneficios que reporta la competencia internacional sobre las economías en desarrollo es de tal magnitud, que en el último Informe sobre el Desarrollo Mundial del año 2002 editado por el Banco Mundial, se destina parte del documento para referenciar tal virtud de la apertura comercial.

“Hay una cantidad considerable de estudios empíricos basados en datos microeconómicos (procedentes de empresas o de plantas industriales) de los que se desprende que la liberalización del comercio fomenta la competencia y, por consiguiente, la eficiencia y el crecimiento de la productividad<sup>3</sup>. Los estudios de casos demuestran que así ocurre incluso en países industriales de gran tamaño como Estados Unidos. En uno de ellos se compara la productividad de Alemania, Estados Unidos y Japón, y se llega a la conclusión de que la competencia internacional influye más en el aumento de la productividad que la competencia regional o local, porque expone a los países a las técnicas de producción más

---

<sup>2</sup> Economista. [enriquerp@hotmail.com](mailto:enriquerp@hotmail.com) [enriquerp@starmedia.com](mailto:enriquerp@starmedia.com)

<sup>3</sup> Informe sobre el Desarrollo Mundial 2002 referencia a: Dixit (1998); Harrison (1994, 1996); Krishna y Mirra (1998); Roberts y Tybout (1996); Tybout, de Melo y Corbo (1991), y Tybout y Westbrook (1995).

eficientes<sup>4</sup>. En un estudio empírico reciente sobre varios países se comprobó además que la apertura promueve la competitividad de los mercados internos, medida en función del margen medio entre precios y costos en el conjunto de la economía<sup>5</sup>. Además, en el mismo estudio se llegó a la conclusión de que el efecto de la apertura en los márgenes de ganancia es menos en los países grandes. Los datos obtenidos de distintos países indican también que la apertura promueve el crecimiento económico debido a las tecnologías incorporadas en las importaciones y a que la posibilidad de contar con un mercado de mayor tamaño eleva la rentabilidad de las innovaciones<sup>6</sup>. De los datos obtenidos se deduce que el crecimiento económico, y por tanto, la apertura, reduce la pobreza<sup>7</sup>.

El comercio internacional es especialmente útil para promover la competitividad de los mercados en los países en desarrollo, donde existen problemas de información, de observancia de los contratos y de capital humano. En tales circunstancias sería más fácil utilizar un instrumento de fomento de la competencia que dependiera estrictamente de las normas, como el comercio internacional, que un mecanismo, como la legislación sobre competencia, que requiere investigaciones y pronunciamientos de sentencias.

En la actualidad la gran mayoría de los gobernantes reconoce las ventajas de la competencia internacional. En consecuencia, los gobiernos de todo el mundo redujeron considerablemente las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de productos en los decenios de 1980 y 1990, aunque en muchos países sigue habiendo amplio margen para

---

<sup>4</sup> Informe sobre el Desarrollo Mundial 2002 referencia a Baily y Gersbach, 1995.

<sup>5</sup> Informe sobre el Desarrollo Mundial 2002 referencia a Hoekman y otros, 2001.

<sup>6</sup> Informe sobre el Desarrollo Mundial 2002 referencia: Hay datos empíricos, por ejemplo, en Edwards (1997); Frankel y Romer (1999); Harrison y Hanson (1995), y Sachs y Warner (1995).

<sup>7</sup> Informe sobre el Desarrollo Mundial 2002 referencia: Véanse, por ejemplo Dollar y Kraay (2000) y Ravallion (2000).

nuevas reducciones de esas barreras. La Organización Mundial del Comercio y su predecesor, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), han contribuido a impulsar la liberalización unilateral del comercio mediante negociaciones multilaterales”.<sup>8</sup>

### **ELEMENTOS REQUERIDOS PARA LA CONSIDERACIÓN DE LA APLICACIÓN DE UNA MEDIDA DE SALVAGUARDIA:**

Ahora bien, la solicitud de una investigación previa, condición necesaria para la toma de decisión sobre la aplicación de una medida de salvaguardia, deberá determinar tres condiciones objetivas, que infra desarrollaremos (según el Decreto Ley sobre Medidas de Salvaguardia, Decreto N°250 del 10 de agosto de 1999).

El artículo 1° del Decreto Ley sobre Medidas de Salvaguardia reza:

“El presente Decreto-Ley regula la aplicación de las medidas de salvaguardia destinadas a prevenir e impedir los efectos perjudiciales sobre la producción nacional, **cuando se haya constatado que las importaciones de un bien han aumentado en cantidades significativas y condiciones tales que causen o amenazan causar un perjuicio grave a la producción nacional de bienes similares o directamente competidores**, de conformidad con lo previsto en los distintos acuerdos y tratados comerciales internacionales y de integración ratificados por la República.”<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> Informe sobre el Desarrollo Mundial 2002. Capítulo 7. Pag 142-143. 2002.

<sup>9</sup> Decreto con Rango y Fuerza de Ley sobre Medidas de Salvaguardia. Decreto N°250 de fecha 10 de agosto de 1999. Las negrillas son nuestras.

Es así como la investigación sobre las importaciones en el sector de papel para escribir e imprimir, sacos y bolsas de papel y cuadernos deberá agotar las siguientes tres condiciones o determinantes:

1. Incremento significativo de las importaciones en cuestión.
2. Daño a la producción nacional de los productos o bienes en cuestión.
3. La existencia de relación causal entre las importaciones y la producción nacional.

Ahora bien, la tendencia de una serie económica, la significancia de un desempeño o valor puntual sobre su desempeño histórico, y el nivel de causalidad o de determinación de una variable sobre otra, requieren ser trabajadas bajo ciertas herramientas y requisitos, garantizando de esta manera que los resultados arrojados revistan credibilidad y validez científica (significancia, poder de determinación individual, etc.).

Existen herramientas metodológicas que buscan determinar el nivel de asociación o de determinación y causalidad entre variables económicas (**ver anexo 1**). Todas ellas buscan relaciones estadísticamente significativas o científicamente validadas, ya que lo que pudiera parecer una relación asociativa o causal entre dos variables podría simplemente ser una relación casuística. En economía se presenta generalmente un hecho común, y consiste en que la información relacionada con series de tiempo económicas, frecuentemente tienden a moverse en la misma dirección, reflejando una propensión creciente o decreciente. Más aún cuando se utilizan series muy cortas para la observación de una variable se tiende a incrementar la probabilidad de que se asuma la existencia de relaciones crecientes paralelas o comunes como asociativas o determinísticas entre sí.

Otro elemento que puede inducir al investigador a creer que existe una relación asociativa o explicativa, cuando no es así, lo constituye el tratamiento que se le haya aplicado a los datos. Posteriormente a una manipulación de los datos podría aparecer una correlación o asociación, aún cuando las variables originales no presentan ninguna asociación. Lo anterior se encuentra lo suficientemente documentado y probado por investigadores y académicos.

Al caso anterior se le conoce en la literatura como **correlación espúrea**. Este concepto se le atribuye a Karl Pearson, refiriéndose a la situación en la cual se ha hallado correlación entre las razones de variables, aún cuando las variables originales no estén correlacionadas o sean aleatorias. Por ejemplo, si  $X_1, X_2$  y  $X_3$  están mutuamente no correlacionadas  $r_{12} = r_{13} = r_{23} = 0$  y se encuentra que las (los valores de las) razones  $X_1/X_3$  y  $X_2/X_3$  están correlacionadas, entonces hay correlación espúrea. En términos más generales, la correlación puede describirse como espúrea si es inducida por el método de manejo de datos y no está presente en la información original.<sup>10</sup>

Particularmente los datos presentados en el escrito de los solicitantes de la eventual salvaguardia contra las importaciones de papel, así como en la admisión para la apertura de la investigación previa a una salvaguardia, se presenta, producto de la metodología utilizada, una relación o correlación espúrea del tipo mencionado anteriormente. Cuando se intenta demostrar que existe alguna relación asociativa o causal entre el desempeño de las importaciones de papel y el desempeño de la producción nacional, se incurre en un error

---

<sup>10</sup> GUJARATI Damodar: Econometría. Tercera Edición. McGrawHill. España. Hace el llamado de KENDALL M. G. y BUCKLAND W. R.: A Dictionary of Statistical Terms, Hafner Publishing, New York, 1972.

que sesga o introduce un patrón determinístico que resulta en la generación de series correlacionadas de forma espúrea o artificial.

En los escritos de solicitud de investigación, así como en la admisión de la misma por parte de esa Comisión Antidumping y sobre Subsidios (CASS), se compara la participación de las importaciones sobre la producción nacional como un índice porcentual, contra el crecimiento de la producción nacional.

La metodología de cálculo de la primera serie se expresa como sigue:

$$\frac{\text{IMP}}{\text{NAC}_0} * 100 = \text{Indicador Porcentual de las Importaciones como Proporción de la Producción Nacional}$$

Donde: **IMP** = Importaciones del presente año  
**NAC<sub>0</sub>** = Producción nacional del presente año.

Por su parte, el desempeño de la producción nacional, expresado como el crecimiento de la producción interna de papel se expresa como sigue:

$$\frac{\text{NAC}_0 - 1}{\text{NAC}_{-1}} * 100 = \text{Crecimiento de la Producción Nacional de Papel}$$

Donde: **NAC<sub>0</sub>** = Producción nacional del presente año  
**NAC<sub>-1</sub>** = Producción nacional del año pasado.

Independientemente del comportamiento que presente la producción nacional durante el periodo de tiempo estudiado, el indicador porcentual de las importaciones como proporción de la producción nacional se encontrará inversamente determinado por la producción nacional del presente año (nótese que la producción nacional del presente año se encuentra en el denominador de la formula), mientras que la serie sobre el crecimiento de la

producción nacional de papel se encontrará directamente relacionado o directamente proporcional a la producción del presente año (nótese que la producción nacional del presente año se encuentra en el numerador de la fórmula). Es así como la relación entre la proporción de las importaciones sobre la producción nacional y su relación o asociación sobre el desempeño o crecimiento de la producción nacional esta artificialmente forzada hacia la asociación. Lo anterior es un ejemplo de relación espúrea o correlación espúrea.

Adicionalmente, otra de las deficiencias metodológicas en las que incurrieron los representantes de APROPACA a lo largo del escrito de solicitud de la apertura de la investigación preliminar por parte de la CASS, lo constituye intentar realizar un análisis con tan sólo tres observaciones. Ningún estudio que pretenda revestir rigurosidad científica y del cual se espere encontrar evidencias y resultados significativos y confiables, puede abarcar un periodo de tan sólo tres observaciones o tres años. Existe suficiente documentación académica y científica que así lo manifiestan (**ver anexo 1**). Particularmente la tendencia de una variable puede definirse como el componente de largo plazo que representa el crecimiento o decrecimiento de una serie de tiempo a lo largo de un periodo de tiempo extenso.<sup>11</sup> Lo anterior quiere decir que para asegurar que existe una tendencia de largo plazo en una serie de tiempo de una variable, deberá examinarse una serie con una muestra o extensión en el tiempo lo suficientemente extensa, de lo contrario sólo se observaría una parcialidad temporal que coyunturalmente o a consecuencia de su comportamiento cíclico pareciera una tendencia, cuando sólo represente el componente alcista o decreciente de un ciclo económico.

---

<sup>11</sup> HANKE John y ARTHUR Reitsch: Business Forecasting. Quinta Edición. 1995. "The trend is the long-term component that represents the growth or decline in the time series over an extended period of time."

Aún así, en el presente trabajo se intenta ofrecer alternativas metodológicas de carácter científico para determinar si existe asociación o explicación de la producción nacional de papel por medio de las importaciones de papel. Para ello serán utilizadas las cifras sobre importaciones y producción nacional de 1991 al 2000, publicadas en el informe anual 2000 por la Asociación Venezolana de Productores de Pulpa, Papel y Cartón (APROPACA).

Iniciaremos el análisis en los rubros o renglones de papel y relacionados para los cuales existen importaciones en Venezuela.

#### **Para el Renglón Papel para Imprimir y Escribir:**

Ya que una de las condiciones para el otorgamiento de una salvaguardia es que el desempeño de las importaciones determine a la producción nacional, y particularmente en términos negativos; presentaremos a continuación el grado de asociación existente entre el crecimiento de las importaciones y el crecimiento de la producción nacional. De esta manera lo que se intentará determinar es el grado de asociación entre el desempeño de las importaciones con relación al desempeño de la producción nacional de papel. Esta metodología presenta a las series del desempeño de las variables respectivas (importaciones y producción nacional) independientes entre sí, desde el punto de vista de que no constituyen series colinealmente relacionadas artificialmente por medio de una operación matemática.

El índice de correlación entre el crecimiento de la producción nacional de papel para imprimir y escribir y el crecimiento de las importaciones de papel para imprimir y escribir arrojó un valor de  $-0,0489$ , valor muy cercano a cero, lo que significa que no existe asociación entre el crecimiento de la producción nacional de papel para imprimir y escribir y las importaciones de papel para imprimir y escribir. Adicionalmente, para evidenciar como las series que por medio de manipulaciones operacionales pueden presentar relaciones espúreas, presentaremos el valor del índice de correlación entre las series utilizadas en los escritos de solicitud de la investigación previa ante la CASS y en el documento de admisión y apertura de la investigación en cuestión. El índice de correlación entre la participación porcentual de las importaciones sobre la producción nacional de papel para imprimir y escribir, y el crecimiento de la producción nacional asciende a  $-0,4034$ . El valor relativamente significativo del índice de correlación entre la proporción de las importaciones de papel para imprimir y escribir sobre la producción nacional, y el crecimiento de la producción nacional se debe al componente determinístico que las formulas imprimen.

Adicionalmente, es destacable que la participación porcentual de la producción nacional de papel para imprimir y escribir sobre el total consumido internamente (incluyendo las importaciones), ha pasado de 93% en 1991 al 88% en el 2000, aún cuando el un hecho notorio que VENEPAL uno de los constitutivos del duopolio nacional ha presentado problemas de insolvencia, atraso con sus acreedores, falta de capital de trabajo para operar y por consiguiente la inoperatividad de sus molinos, con las consecuencias de disminución de su aporte a la producción nacional. Por su parte las importaciones de papel para imprimir y escribir incrementó su participación de 7% en 1991 a tan sólo el 12% en el 2000, aún

cuando es un hecho notorio los problemas operativos de uno de los dos grandes productores y aún cuando en Venezuela durante los últimos años se había presentado un proceso de sobrevaluación de considerable magnitud (alrededor del 55%). Las cifras de proporción de la producción nacional y de las importaciones como proporción del consumo nacional evidencian que la participación de la producción nacional es significativamente dominante sobre el consumo interno. Aunado a lo anterior, las cifras de crecimiento de las importaciones y de la producción nacional para los años 1996, 1997 y 2000, constituyen evidencia de que la relación entre las importaciones y la producción nacional no significan un juego suma cero, y que las variables que impactan a la demanda del sector afectan mutuamente a las importaciones y a la producción nacional. La relación entre las importaciones y la producción nacional no pueden constituir un juego suma cero, toda vez que existen razones estratégicas de diversificación de los proveedores, restricciones de financiamiento nacional e internacional, riesgos cambiarios, restricciones y costo transaccionales, etc, que imposibilitan que los demandantes nacionales consuman exclusivamente productos importados y que garantizan, como se evidencia con las cifras, que los productores nacionales cuenten con un mercado cautivo y con la mayor proporción del mercado.

Adicionalmente, se elaboró una estimación econométrica para contrastar el poder explicativo o causal (ya no asociativo) que podría tener las importaciones sobre la producción nacional. Para ello se realizó un tratamiento pre-econométrico a las series de manera tal de no incurrir en relaciones espúreas que no presenten el verdadero poder explicativo individual de las variables exógenas. Es así como se determinó el orden de integración de las variables y se generó las series estacionarias (**ver anexo2**). Apegándonos

al criterio de parsimonia, y siendo fundamental para la CASS determinar el poder explicativo de las importaciones sobre la producción nacional sólo se incluirá en las regresiones estas dos variables.

La salida de la regresión realizada para la producción nacional de papel para imprimir y escribir explicada por las importaciones se presenta a continuación:

<b>Modelo de Corto Plazo para el Papel para Imprimir y Escribir:</b>				
LS // Dependent Variable is D(IMPRIESCRINAC)				
Date: 08/04/02 Time: 11:09				
Sample(adjusted): 1992 2000				
Included observations: 9 after adjusting endpoints				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-6411.111	7311.782	-0.876819	0.4097
D(IMPRIESCRIIMP)	-0.034748	0.246736	-0.14083	0.892
R-squared	0.002825	Mean dependent var		-6411.111
Adjusted R-squared	-0.139628	S.D. dependent var		20547.69
S.E. of regression	21935.35	Akaike info criterion		20.18484
Sum squared resid	3.37E+09	Schwarz criterion		20.22867
Log likelihood	-101.6022	F-statistic		0.019833
Durbin-Watson stat	2.386799	Prob(F-statistic)		0.891971

Donde: IMPRIESCRINAC = Producción Nacional de Papel para Imprimir y Escribir  
 IMPRIESCRIIMP = Importaciones de Papel de Imprimir y Escribir.

La significación individual o significancia estadística de las importaciones es nula, el p-valor de la variable explicativa es 0.892 por lo que se rechaza la hipótesis nula de significación de la variable. Esta regresión demuestra que en el corto plazo las importaciones no tienen poder explicativo alguno sobre la producción nacional. El  $R^2$

confirma que las importaciones no causan o explican a la producción nacional de papel para imprimir y escribir.

Adicionalmente, se estimó una regresión dinámica que pudiera arrojar evidencia sobre alguna relación de largo plazo entre las variables. A continuación se presenta la salida de dicha regresión:

<b>Modelo Dinámico para el Papel para Imprimir y Escribir:</b>				
LS // Dependent Variable is D(IMPRIESCRINAC)				
Date: 08/04/02 Time: 11:10				
Sample(adjusted): 1993 2000				
Included observations: 8 after adjusting endpoints				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-1769.563	9941.525	-0.177997	0.8657
D(IMPRIESCRIMP)	-0.302098	0.372291	-0.811457	0.454
D(IMPRIESCRIMP(-1))	-0.657897	0.639857	-1.028194	0.351
R-squared	0.176346	Mean dependent var		-7515
Adjusted R-squared	-0.153116	S.D. dependent var		21679.23
S.E. of regression	23279.86	Akaike info criterion		20.39068
Sum squared resid	2.71E+09	Schwarz criterion		20.42047
Log likelihood	-89.91424	F-statistic		0.535254
Durbin-Watson stat	2.754962	Prob(F-statistic)		0.615691

De igual manera que en la primera regresión la significación individual de las importaciones, tanto actuales como rezagadas, muestran la ausencia de poder explicativo por parte de las importaciones sobre la producción nacional. Asimismo, el  $R^2$  como coeficiente de explicación o determinación del modelo muestra que las importaciones ni actuales ni las del pasado explican, determinan o causan a la producción nacional.

Finalmente, se aplicó el test de causalidad de Granger, para determinar el grado y direccionalidad de la explicación entre las importaciones de papel para imprimir y escribir y la producción nacional.

El test de Granger para contrastar la hipótesis nula de si las importaciones de papel para imprimir y escribir no causa la producción nacional no pudo ser rechazada. Por lo que las importaciones no explican ni causan a la producción nacional. A su vez la hipótesis nula de si la producción nacional no causa a las importaciones tampoco pudo ser rechazada. Los resultados arrojados por el test de causalidad de Granger constituyen una evidencia adicional de que no existe relación explicativa ni causal entre las importaciones y la producción nacional (**ver anexo 3**). Es así como queda demostrado por medio de varias herramientas estadísticas y científicas que no existe ni asociación ni poder explicativo entre las importaciones y la producción nacional.

#### **Para el Renglón Papel TISSUE:**

El desempeño de las importaciones de papel TISSUE y de la producción nacional del mismo tipo de papel, presenta un leve nivel de asociación. El índice de correlación entre el crecimiento de la producción nacional y el crecimiento de las importaciones asciende a 0,2596, lo que corrobora que el desempeño y nivel de la producción nacional y de las importaciones no constituyen un juego suma cero.

Resulta interesante observar el índice de correlación utilizado por los representantes de APROPACA para solicitar una investigación previa a una eventual salvaguardia. Este

índice es el que estima el nivel de asociación entre la participación de las importaciones sobre la producción nacional y el crecimiento de la producción nacional, su valor se ubica en  $-0,3438$ . Este valor es una clara evidencia de que las formulas utilizadas para generar las series de crecimiento de la producción nacional y la de la proporción de las importaciones sobre la producción nacional imprime una tendencia inversa determinística. Ya que las importaciones presentaron una tasa de crecimiento durante el periodo 1991-2000 superior al presentado al presentado por la producción nacional, las importaciones ganaron participación durante el periodo en estudio. De hecho, las importaciones crecieron en  $661,95\%$ , mientras que la producción nacional creció en  $1,16\%$ , pero debido a que la participación porcentual en 1990 de la producción nacional sobre el total del consumo nacional alcanzaba el  $99,99\%$ , esta participación sólo disminuyó al  $99,44\%$ . La descripción anterior evidencia que tanto las importaciones como la producción nacional pueden crecer al unísono, y aún cuando las importaciones crezcan a una tasa muy superior al crecimiento de la producción nacional, esta última mantiene una participación superior al  $99\%$  sobre el consumo nacional de papel TISSUE (incluida las importaciones).

La regresión de las importaciones de papel TISSUE explicando la producción nacional arrojó:

**Modelo de Corto Plazo para el Papel TISSUE:**

LS // Dependent Variable is D(TISSUENAC,2)  
Date: 08/03/02 Time: 19:25  
Sample(adjusted): 1993 2000

Included observations: 8 after adjusting endpoints				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-4149.467	3779.957	-1.097755	0.3144
DTISSUEIMP	0.205533	1.225093	0.167769	0.8723
R-squared	0.004669	Mean dependent var		-4132.125
Adjusted R-squared	-0.161219	S.D. dependent var		9917.73
S.E. of regression	10687.33	Akaike info criterion		18.76595
Sum squared resid	6.85E+08	Schwarz criterion		18.78581
Log likelihood	-84.4153	F-statistic		0.028147
Durbin-Watson stat	1.6623	Prob(F-statistic)		0.872277

Donde: TISSUENAC = Producción Nacional de Papel TISSUE  
 TISSUEIMP = Importaciones de Papel TISSUE.

El t estadístico de las importaciones, así como su p-valor rechazan la hipótesis de significancia estadística de las importaciones como variable explicativa sobre la producción nacional. El  $R^2$  evidencia la poca capacidad explicativa del modelo, donde las importaciones representan la variable exógena, mientras que la producción nacional representa la variable endógena explicada.

El modelo dinámico de forma equivalente no presenta resultados significativos sobre el nivel de explicación de las importaciones al largo plazo sobre la producción nacional. Los p-valores de tanto las importaciones actuales y las rezagadas presentan valores superiores a 0,05, por lo que se rechaza la hipótesis nula sobre la significación explicativa de las importaciones sobre la producción nacional de TISSUE.

<b>Modelo Dinámico para el Papel TISSUE:</b>					
LS // Dependent Variable is D(TISSUENAC,2)					
Date: 08/03/02 Time: 19:24					
Sample(adjusted): 1993 2000					
Included observations: 8 after adjusting endpoints					
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.	
C	-2303.421	5117.15	-0.450137	0.6715	
D(TISSUEIMP)	-0.978322	2.418643	-0.404492	0.7026	
DTISSUEIMP(-1)	-2.056118	3.543428	-0.580262	0.5869	
R-squared	0.067467	Mean dependent var		-4132.125	
Adjusted R-squared	-0.305546	S.D. dependent var		9917.73	
S.E. of regression	11332.05	Akaike info criterion		18.95078	
Sum squared resid	6.42E+08	Schwarz criterion		18.98057	
Log likelihood	-84.15462	F-statistic		0.18087	
Durbin-Watson stat	1.827982	Prob(F-statistic)		0.839771	

El índice de determinación de la regresión ( $R^2$ ) muestra la insignificancia explicativa que tiene las importaciones sobre la producción nacional.

#### **Para el Renglón Envases Envolturas:**

Para el renglón de Envases Envolturas el índice de correlación entre el crecimiento de la producción nacional y el crecimiento de las importaciones resultó 0,2638, lo que significa que en términos asociativos el crecimiento de ambas series se mueven hacia una misma dirección, esto constituye una evidencia de que el supuesto de que la relación entre importaciones y la producción nacional constituye un juego suma cero es falso, o lo que es lo mismo, la presunción de que cuando crece una la otra debe decrecer es falsa. Si bien es cierto que la producción nacional disminuyó en 8,71%, su participación sobre la demanda interna disminuyó sólo de 1991 al 2000 de 99% al 78% respectivamente. Esta caída de la

participación, en primer lugar no podría adjudicársele a las importaciones, y segundo debería considerarse la crítica situación financiera y operativa de VENEPAL como uno de los principales productores.

El índice de correlación entre la participación de las importaciones sobre la producción nacional y el crecimiento de la producción nacional ascendió a  $-0,4346$ , evidencia de lo distorsionante de las formulas utilizada por los solicitantes de la salvaguardia.

Finalmente, se estimó una regresión a corto plazo y otra dinámica, para corroborar si existe algún grado de explicación y causalidad de las importaciones sobre la producción nacional.

La regresión de corto plazo nos sugiere que no existe significancia explicativa de las importaciones sobre la producción nacional, de hecho el p-valor de las importaciones se ubica superior a  $0,05$ , con lo que rechazamos la hipótesis nula de que las importaciones explican la producción nacional. De igual manera, en la regresión de largo plazo no existe evidencia significativa de que las importaciones actuales y rezagadas expliquen a la producción nacional (**ver anexo 4**).

#### **Para el Renglón Cartulinas Industria:**

Con respecto al renglón Cartulinas Industria el índice de correlación entre las tasas de crecimiento de las importaciones y de la producción nacional arrojó un valor de  $-0,23$ . Este valor al ser bajo, muestra de nuevo, la baja asociación entre las importaciones y la producción nacional.

Por otro lado, las regresiones tanto a corto como la dinámica, muestran unos estadísticos t para las importaciones muy bajos. En la regresión de corto plazo el p-valor de las importaciones como variable explicativa de la producción nacional resulta muy alto (0,731), por lo que se rechaza la hipótesis nula de significancia estadística de las importaciones sobre la producción nacional. De igual manera la regresión dinámica muestra que no existe poder explicativo de las importaciones sobre la producción nacional.

#### **Para el Renglón Otros:**

Por último, el índice de correlación entre el crecimiento de la producción nacional y el crecimiento de las importaciones resultó 0,1039, lo anterior significa que durante el periodo 1991-2000 el crecimiento tanto de las importaciones como de la producción nacional se movieron conjuntamente hacia el mismo sentido de variación (crecimiento o decrecimiento), aún así el valor es muy bajo.

Las regresiones tanto a corto plazo como a largo plazo indican que no existe poder de explicación de las importaciones sobre la producción nacional (**ver anexo 4**).

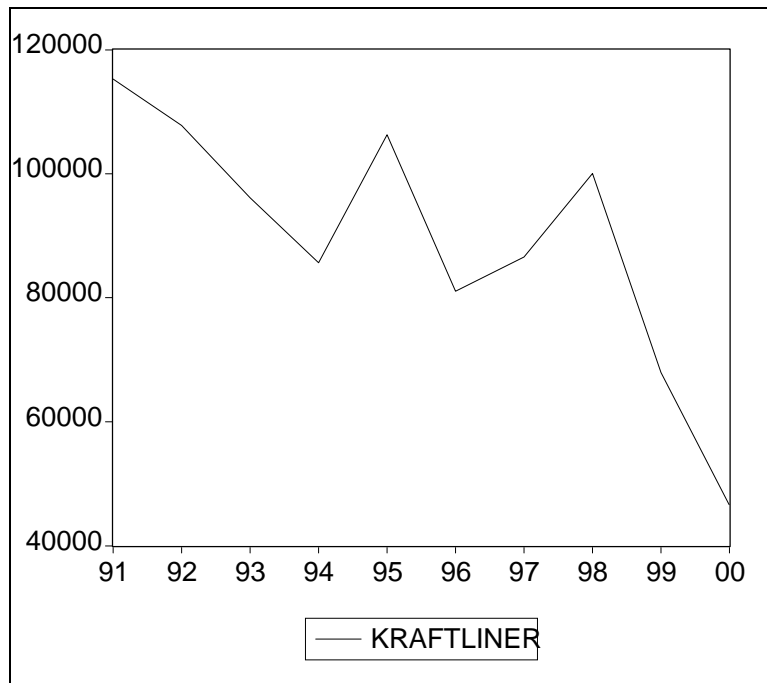
Es así como queda demostrado que no existe poder explicativo alguno entre las importaciones y la producción nacional, independientemente de que renglón de la producción de papel, algodón o relacionado se refiera.

Finalmente, se presentará los gráficos y la tasa de crecimiento de los rubros Kraft Liner y Corrugado Medio, renglón el cual no presenta importación alguna por parte de los demandantes internos.

Si la premisa propuesta y asumida por los solicitantes de la medida de salvaguardia es que las importaciones han generado la caída de la producción nacional, entonces en ausencia de las importaciones la producción deberá crecer de forma sostenida.

El gráfico del rubro Kraft Liner, demuestra que el asumir la premisa de que las importaciones determinan y explican el comportamiento de la producción nacional representa una relación espúrea, absolutamente casuística y no causal. Durante todo el período de tiempo que comprende la muestra (1990-2000) se puede corroborar una tendencia decreciente de la producción del rubro Kraft Liner, esta tendencia estará determinada por variables del entorno económico nacional, así como por las particularidades del mercado de papeles y relacionados que tienden a achicarlo.

De hecho, a partir de 1998, cuando se hace más notoria la crítica situación de VENEPAL, la producción nacional de Kraft Liner se desploma. Este hecho es verdaderamente contundente, ya que la ausencia de importaciones no pudo evitar que el rubro Kraft Liner decreciera de 1990 al 2000 en 59,58%, decrecimiento que representa de mayor presentado por rubro alguno.

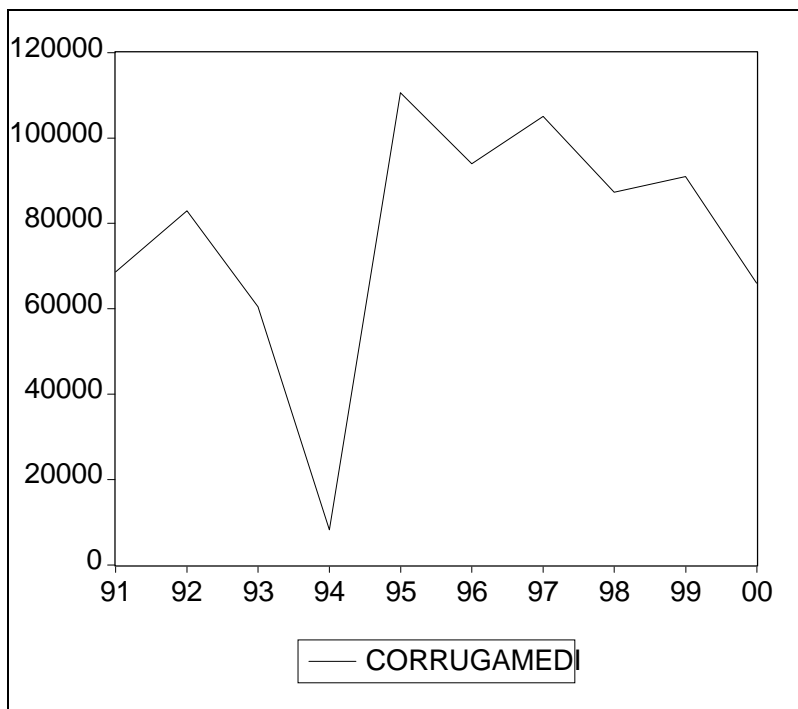


**Ilustración 1 Producción Nacional de Kraft Liner**

Por su parte, el rubro Corrugado Medio, el cual tampoco se presenta importaciones durante el periodo 1990-2000, presentó un decrecimiento de 3,8% superior a muchos de los rubros que presentan importaciones, más aún cuando algunos de los rubros que presentan importaciones pudieron incrementar su producción.

De igual manera, a partir de 1998 se presenta una tasa de decrecimiento muy elevado, ubicándose en 37,12% (1997-2000) y sugiriendo que no sólo la caída de los precios del petróleo que ubicaron al barril en diciembre de 1998 cercano a los 8 US\$/Barril fue determinante, sino que su impacto sobre toda la economía nacional, aunado a la notoria situación de crisis en que se sumió VENEPAL, una de las principales oferentes en el

mercado del papel constituyen hitos y variables que marcaron al desempeño del sector papel en Venezuela.



**Ilustración 2 Producción Nacional de Corrugado Medio**

El desempeño de rubros como el Kraft Liner y el Corrugado Medio nos muestra que no son las importaciones sino muchas variables distintas las que pudieron haber impactado al desempeño del sector papelerero nacional, y por el contrario una medida de salvaguardia podría profundizar la caída, desaparición o destrucción de demanda y por consiguiente de actividad económica.

## **Improcedencia de la Salvaguardia ante la Nueva Política Monetaria y Cambiaria y los Términos de Intercambio de los Nacionales:**

La función de una política industrial coordinada con la política comercial, arancelaria y para-arancelaria es promover la producción nacional, estimando fundamental el valor agregado que cada uno de los participantes de una cadena de producción y comercialización aportan al PIB (producto interno bruto).

En el proceso de coordinación en la toma de decisiones de los entes e instituciones encargadas de las respectivas políticas mencionadas supra, debe estimarse que las consecuencias de las políticas puestas en prácticas deben conseguir un incremento de la función de bienestar social o del bienestar conjunto de la sociedad.

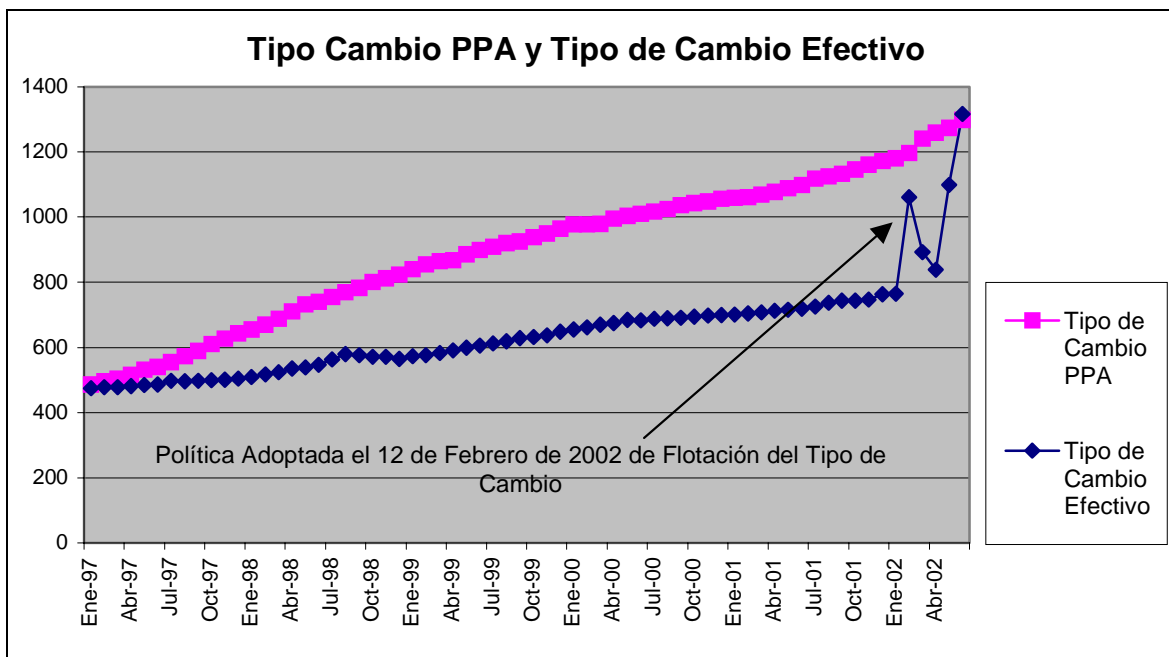
En este sentido, y ante la coyuntura de recesión en la economía venezolana, el costo que implicaría beneficiar a la estructura más concentrada y oligopólica en la cadena de comercialización en cuestión, como lo son los productores internos de materia semi-procesada para los industriales de artes gráficas, no encontraría capacidad de soporte por el lado de la demanda final. Los efectos finales de políticas restrictivas a la competencia como las mencionadas anteriormente, conllevaría no sólo a rentas provenientes de las protecciones comerciales, sino que reduciría los excedentes de los consumidores, y destruirían demanda final no sólo por el efecto precio, sino por el efecto de una menor restricción presupuestaria.

Por otro lado, la existencia de entes encargados de la administración de políticas públicas debe velar por la corrección de distorsiones y cuellos de botellas que se presenten en los mercados. La interpretación que se desprende de una protección de una estructura

oligopólica, contra un renglón de la cadena que al encontrarse atomizados no poseen equiparable capacidad de negociación, ni ante los diseñadores de políticas públicas y económicas, ni ante sus proveedores, y por encontrarse desprotegidos en términos económicos y comerciales ante los oligopolistas aguas arriba, nada beneficiará a la actividad económica nacional y al nivel de empleo.

Un hecho que es absolutamente contundente, y que invalida cualquier posibilidad de proteger vía salvaguardias a los productores de papel nacionales, es la profunda corrección cambiaria que se ha producido en lo que va de año. La sustitución del régimen cambiario de un sistema de bandas por uno de flotación libre mejoró los términos de intercambio de los nacionales con relación a los extranjeros.

El nivel de sobrevaluación de la moneda para junio de 2001 se ubicaba en 52,77%, mientras que para junio de 2002 la sobrevaluación se ubica en -1,45%, lo que significa que para junio de 2002 la moneda se encuentra subvaluada y no sobrevaluada. Posiblemente este evento no se presentaba en Venezuela desde el periodo de control de cambio y tipo de cambio fijo anterior a abril de 1996.



Fuente: B.C.V. y cálculos propios.

El efecto de la devaluación no sólo mejora la posición de los productores nacionales, sino que impacta negativamente a la demanda intermedia realizada por los industriales de artes gráficas, así como, impacta negativamente a la demanda final de los productos elaborados por los últimos.

Es destacable, que con la política monetaria y fiscal anunciada el 19 de julio de 2002, el nivel de importaciones se reducirá, producto de la pérdida de competitividad de las mismas con respecto a la producción nacional de papel, a la vez que procesos de sobrevaluación de la moneda, según se desprende de los anuncios del ente emisor, no se producirán a corto y mediano plazo. A continuación transcribimos el anuncio público realizado por el B.C.V:

“La Política Monetaria del Banco Central de Venezuela en el Régimen de Flotación del Tipo de Cambio:

El Banco Central de Venezuela reitera que la política adoptada el 12 de febrero de 2002 consiste en la flotación del tipo de cambio con el objetivo fundamental de garantizar el equilibrio externo con un nivel adecuado de reservas internacionales del Instituto. Esto significa que el tipo de cambio fluctúa de acuerdo con las condiciones existentes en nuestro mercado.

De acuerdo con el régimen de flotación adoptado, el Banco Central de Venezuela suministra un monto predeterminado de divisas al mercado cambiario a través de subastas diarias, el cual revisaría periódicamente tomando en consideración la proyección del flujo de divisas del instituto. El Banco Central de Venezuela conserva la facultad de intervenir en dicho mercado cuando a juicio de la autoridad monetaria, el comportamiento del tipo de cambio no refleje las condiciones reales de la economía, sin interferir con la tendencia que exhiba el tipo de cambio.

En consonancia con la mayor autonomía para el manejo de la política monetaria que permite la flotación del tipo de cambio, el Banco Central de Venezuela está comprometido con una política activa con el propósito de procurar la estabilidad de los precios en el mediano plazo, que es donde verdaderamente adquiere significación la lucha contra la inflación. En este sentido, para el año 2002 se ha estimado una meta de inflación entre 25% y 27%, con un perfil descendente a partir del cuarto trimestre del año, marcando un proceso de desaceleración que continuará en 2003 y que apuntará al logro de tasas cercanas a un dígito en el 2004, en el contexto del Marco Plurianual del Presupuesto presentado recientemente a la Asamblea Nacional.

La orientación para la acción de la política monetaria se basa en la evaluación integral y permanente de indicadores, entre los que destacan los agregados monetarios, las tasas de interés reales, el gasto público, el nivel de actividad económica, las cuentas del sector externo y las expectativas de los agentes económicos. El instituto define el perfil de la política monetaria actuando sobre las tasas de interés de corto plazo.

Este esfuerzo del Banco Central de Venezuela para estabilizar los precios requiere de acciones coordinadas con el Ejecutivo toda vez que la gestión fiscal y su financiamiento inciden sobre el curso de los agregados monetarios, el tipo de cambio, las tasas de interés y el crédito al sector privado. Bajo esta circunstancia, la consecución de una política fiscal viable y sostenible es necesaria para lograr, conjuntamente con la política monetaria, el objetivo de estabilidad de precios que permita preservar el valor interno y externo de la unidad monetaria, como condición esencial para alcanzar tasas sostenibles de crecimiento económico con equidad social.”

El anuncio del B.C.V en materia de política monetaria y cambiaria deja claro que una de las prioridades es mantener un equilibrio externo de la nación, lo que obliga, primero a no dejar sobrevalorar la moneda y segundo a reducir la salida de capitales. Las estrategias con que cuenta el ente emisor para reducir la salida de capitales es devaluar, toda vez que deja manifiesto que el objetivo de reducir la inflación y la devaluación sobre los precios pasa a un plano de mediano plazo. Es así como queda manifiesta que la nueva política monetaria y cambiaria anunciada, va enfocada a reducir el déficit externo, lo que favorece directamente a los productores nacionales.

Asimismo, es importante recalcar que aunado a la política monetaria anunciada por el B.C.V, el sistema de subastas por parte de este ente en el mercado cambiario, constituye un control de cambio implícito. La subasta e intervención limitada del ente emisor en el mercado cambiario representa una restricción en las disponibilidades de dólares con los que los importadores pudieran hacer frente a sus compras externas. Debido a que los importadores de no son los únicos que demandan dólares sino también las empresas y los hogares como forma de inversión o ahorro, este sistema de subasta pone a competir a los importadores contra ahorristas, inversionistas y especuladores por la disponibilidad limitada que representa la oferta de dólares realizada por el B.C.V.

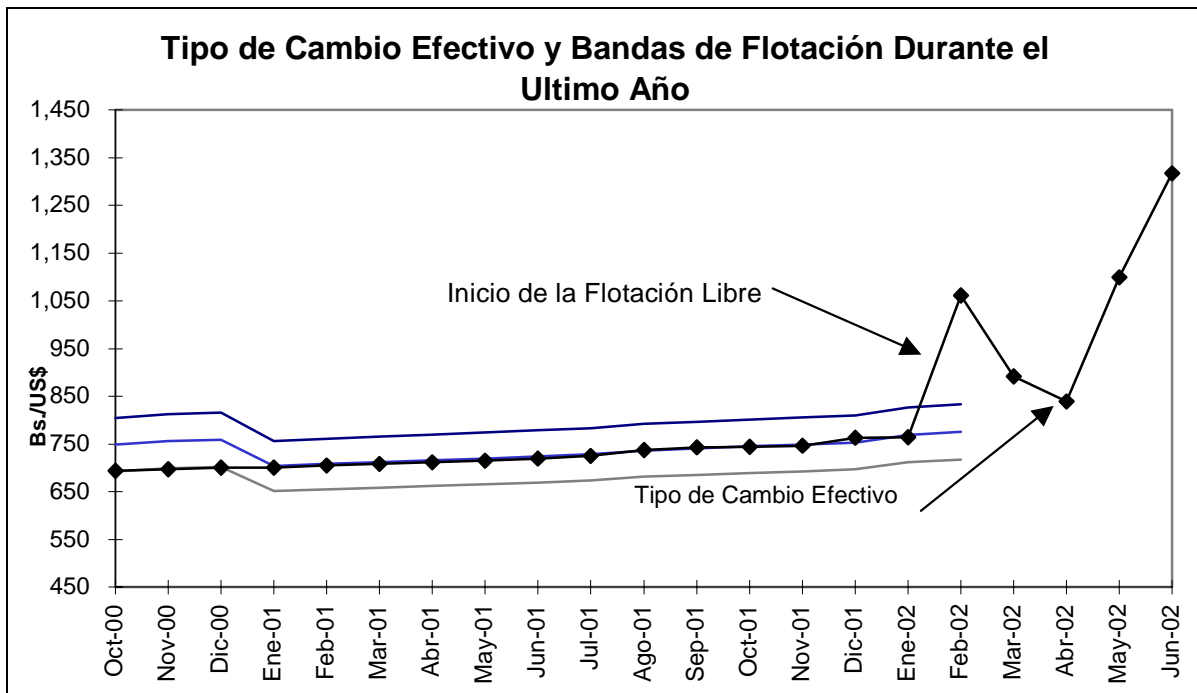
El Banco Central de Venezuela por medio de tres subastas diarias de 15 millones de dólares cada una, no satisface la demanda de dólares requeridos por los agentes económicos nacionales. Las importaciones promedio trimestral durante el año 2001 ascendieron a 4.348 millones de dólares. Lo anterior significa que al ritmo actual de subastas diarias, y poseyendo un mes promedio 21 días hábiles, así como 63 días hábiles un trimestre, la cantidad de dólares subastados en un trimestre alcanzaría los 2.835 dólares, cantidad que no satisface el nivel promedio de importaciones de 4.348 millones de dólares. Así mismo, si consideramos una medida tradicionalmente utilizada para medir la fuga de capitales, tal como la sumatoria entre el saldo en la cuenta de capital más los errores y omisiones en la balanza de pagos, que para el año 2001 asciende a 5.298 millones de dólares, finalmente arroja unos requerimientos trimestrales adicionales a las importaciones alrededor de los 6.435 millones de dólares. Finalmente los requerimientos trimestrales totales de dólares alcanzarían la cantidad de 10.783 millones de dólares, cantidad muy superior a los 2.835

millones de dólares promedio que actualmente el ente emisor coloca en el mercado cambiario.

Los industriales y empresarios de las artes gráficas, se encuentran particularmente expuestos a las restricciones de dólares, ya que su mercado es nacional, y por tanto sus fuentes de provisión de dólares se reducen al Banco Central de Venezuela. Todo lo anterior implica que existe un control de cambio implícito, que pone a competir a los distintos sectores que componen la economía nacional, por la oferta de dólares por parte del Banco Central de Venezuela.

### **Una Salvaguardia Incentivaría Prácticas de Competencia Desleal y Profundización del Despliegue de Prácticas Restrictivas a la Competencia:**

La aplicación de una salvaguardia contra las importaciones de papel en Venezuela, no sólo representaría un caso de competencia desleal internacional, toda vez que los términos de intercambio ante la corrección cambiaria ubica al bolívar en una situación de subvaluación, sino que incentivaría a los productores nacionales a realizar prácticas de subsidios cruzados desde los consumidores nacionales hacia los consumidores o demandantes internacionales de la producción interna, lo que se convertiría en una práctica de dumping. Es así como se erigiría un incentivo de abuso de posición dominante contra los consumidores internos, gozando de rentas oligopólicas, facilitándoles el despliegue de subsidios cruzados, promocionando el dumping, destruyendo demanda interna, destruyendo los beneficios disciplinadores de la competencia, reduciendo al final, el bienestar conjunto de la sociedad venezolana.



Fuente: B.C.V. y cálculos propios.

La posibilidad de dumping se potencia más aún en la coyuntura de recesión económica actual, ya que la destrucción de demanda que supone la devaluación, el encarecimiento de la materia prima y de los productos finales, aunado a una salvaguardia, permite que todo excedente se coloque en mercados contestables externos a precios competitivos. Lo anterior también incentivaría una manipulación de los factores de producción, produciendo insatisfacción en la demanda de papel, que se “corregiría” con incremento de precios y destrucción de demanda.

Con la aprobación de salvaguardias contra la importación de papel en Venezuela, el gobierno estaría creando un monopolio u oligopolio nacional, sin posibilidad alguna de contestabilidad por parte de los productores extranjeros, destruyéndose la posibilidad disciplinadora de la competencia que beneficia vía precio y calidad a los consumidores finales. Este tipo de conductas restrictivas ha sido extensamente desarrollada por

economistas como Paul Krugman, así como otros economistas, que plantean que este tipo de protecciones, incentivan la competencia desleal internacional.<sup>12</sup>

En el caso particular de VENEPAL y MANPA, ambas empresas tienen presencia comercial o filiales tanto en Colombia y México, como en EEUU y Trinidad y Tobago respectivamente. Esto significa que adicionalmente al mercado nacional, VENEPAL y MANPA cuentan con un mercado externo.

Asimismo, las importaciones de papel para escribir e imprimir provienen principalmente de países donde VENEPAL y MANPA poseen presencia comercial, específicamente de Colombia y EEUU. Por otro lado las importaciones de sacos y bolsas de papel provienen de Colombia y Trinidad. Adicionalmente, la importación de cuadernos proviene principalmente de Colombia y México.

La industria nacional según el informe de 2000 de APROPACA exporta papel para imprimir y escribir, Kraft Liner, Corrugado Medio, TISSUE, así como Envases y Envolturas y Cartulinas Industriales. En los casos particulares del Kraft Liner y Corrugado Medio no existe importación alguna, lo que constituye un mercado cautivo que no ha contado con contestabilidad alguna por medio de la competencia externa.

Por otro lado es importante acotar que las proporciones de los volúmenes exportados sobre el volumen importado por tipo de papel, evidencia que en general la industria nacional (VENEPAL y MANPA) colocan afuera al menos la misma cantidad que se importa. Por

---

<sup>12</sup> PEPALL Lynne, RICHARDS Daniel y NORMAN George: Industrial Organization: Contemporary Theory and Practice. South-Estern College Publishing. 1999.

ejemplo, el promedio para los últimos cuatro años (1997-2000) de las exportaciones representa el 86% del monto promedio de las importaciones del mismo tipo de papel. Por su parte, el monto promedio de los últimos cuatro años exportados (disponibles en el informe de APROPACA) de papel Tissue representan el 1882,5% de las importaciones promedio realizadas en Venezuela por el mismo renglón.

En el mismo orden de ideas, la proporción de las exportaciones promedio de los últimos cuatro años sobre las importaciones promedio de envases y envolturas, y de cartulinas industriales ascienden respectivamente a 44,24% y 90,78%. Esto muestra como la industria nacional “recupera”, exportando, los montos de importaciones de papel que se realizan en Venezuela.

Ahora bien, por medio de la imposición de una salvaguardia tanto MANPA como VENEPAL se verían “promocionadas” por el gobierno venezolano para que desplieguen prácticas que no sólo afectarían a las empresas extranjeras (con las respectivas denuncias colaterales en espacios de solución de controversias por la imposición unilateral de políticas comerciales proteccionistas), sino a los consumidores intermedios y finales venezolanos.

Como en el mercado internacional, las empresas son precios aceptantes, tanto VENEPAL como MANPA tendrán que vender en el extranjero a precios bajos de competencia. Por otro lado, al encontrarse el mercado interno imposibilitado de importar, los productores nacionales podrán subir los precios en Venezuela aún cuando esto conlleve una reducción de la demanda. La reducción de la demanda no lesiona a la productora nacional, ya que los excedentes del mercado interno podría colocarla en el mercado externo, y a precios

predatorios o inferiores a los precios de competencia internacional. La posibilidad de colocar las exportaciones de los productores venezolanos a precios predatorios se fundamenta en los subsidios cruzados derivados de la imposición de precios monopólicos en el mercado interno.

Por último, los productores nacionales se beneficiaran del hecho de que los costos medios de los productores externos se incrementan, al no poder colocar parte de su producción en Venezuela, por lo que no podrán gozar de los beneficios de explotar economías de escala. Al incrementarse los costos de los competidores externos, VENEPAL y MANPA (las domiciliadas fuera de Venezuela) obtendrán una ventaja competitiva.

Al final, serán los consumidores intermedios y finales extranjeros los que se beneficien de la imposición de una salvaguardia a las importaciones dentro de Venezuela, lo que significa que estaremos exportando el excedente del consumidor venezolano. Esto significa que estaremos encareciendo entre otros a los útiles y textos escolares en Venezuela en favor de los precios de los mismos en el extranjero.

### **El Efecto de Desmejora en el Bienestar Social Interno ante la imposición de una Salvaguardia:**

El mercado nacional de la producción de papel se encuentra extremadamente concentrado, de hecho índices de concentración permiten corroborarlo.

“La economía industrial propone toda una serie de índices de concentración. Se recurre a estos índices para describir la estructura del mercado y/o da un orden de ideas sobre el

poder sobre el mercado o sobre la competencia existente entre las empresas. El objetivo esencial de los índices de concentración consiste en medir el número y la distribución estadística de los tamaños de las empresas. Los índices utilizados con mayor frecuencia son los siguientes:

El índice de concentración absoluta: porcentaje de la producción total de una industria (o de cualquier otro agregado económico, como el volumen de negocios o el empleo) asegurado por un cierto número de grandes empresas. El índice de concentración absoluta para las cuatro primeras empresas (C4) mide el peso de las cuatro mayores empresas en la producción total del sector considerado. Se pueden calcular, de la misma manera, coeficientes Cx.

El índice de Herfindahl-Hirschman (HHI) se fundamenta en el número total y la distribución de los tamaños de las empresas de una industria. Es equivalente a la suma de los cuadrados de los tamaños relativos de las empresas de la industria considerada.”<sup>13</sup>

De tenerse detalle sobre la producción respectiva para cada integrante de APROPACA, podríamos calcular algunos de estos índices de concentración que nos asoman cuan concentrada se encuentra el sector de la producción de papel en Venezuela.

El índice de concentración absoluta C2 asciende para el rubro de papel para imprimir y escribir en bobinas al 100%, lo que significa que se tiene un índice de concentración Herfindahl-Hirschman (HHI) de 5000 (esto en el caso de que la repartición sea equivalente

entre los únicos productores, ya que al ser un poco mayor por parte de alguno el índice se incrementará sustancialmente, en lo sucesivo para los índices Herfindahl-Hirschman (HHI) se supondrá una repartición equivalente entre los competidores, lo anterior representa un sesgo hacia el cálculo de los índices de concentración menores posibles, y aún así esa Comisión encontrará índices de concentración extremadamente altos). Este rubro presenta un nivel de concentración que caracteriza se define como altamente concentrado, y que se ubica en la clasificación de más alto nivel de concentración según estándares internacionales.<sup>14</sup>

Siguiendo el orden de ideas, el rubro papel para imprimir y escribir en forma de resmas y resmillas presenta un C2 que asciende al 80%, lo que en el mejor de los casos o división equivalente de las participaciones de mercado entre los productores nacionales arrojaría un HHI de 1700. Este valor del HHI se ubica entre la frontera de un mercado medianamente concentrado y altamente concentrado. De igual manera ocurre con el rubro de casos de papel, para el cual el C2 arroja un 80% y el HHI 1700.

Por último, en el renglón de cuadernos el C2 se ubica en 82%, con un HHI donde la repartición de mercado sea equivalente (utilizando las cifras consignadas por APROPACA) de 1762, este rubro se caracteriza por ubicarse sobre la frontera de un mercado medianamente concentrado y altamente concentrado. Debe acotarse que para el cálculo de los índices de concentración HHI se asumió el supuesto de repartición equivalente entre los

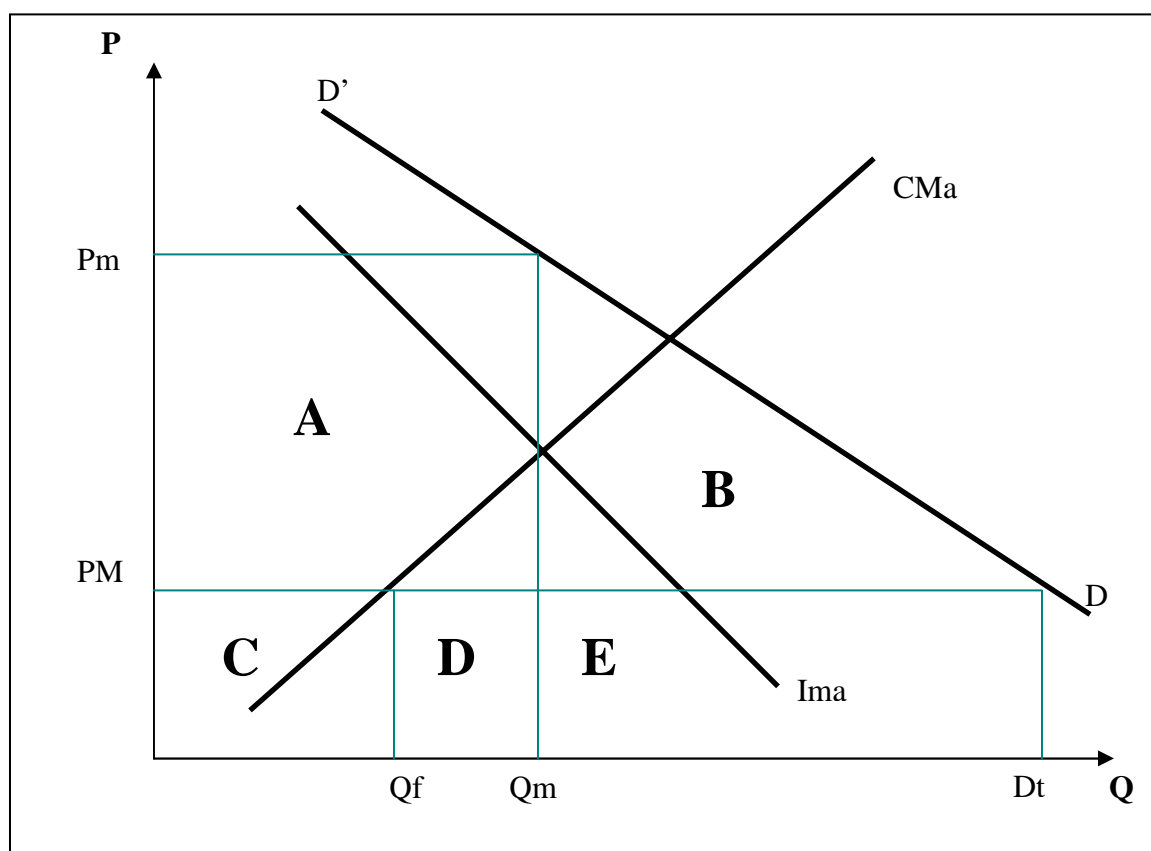
---

<sup>13</sup> OECD: Glosario de Economía Industrial y Derecho de la Competencia. Mundi-Prensa Editorial. 1995.

<sup>14</sup> Department of Justice: Horizontal Merger Guidelines. 1982, 1994. U.S Department of Justice: Merger Guidelines, D.C. Mayo 30 de 1968. Julio 14 de 1984 y Abril 2 de 1992. Índices menores a 1000 representa un

dos principales productores, así como entre los productores menores, ya que este supuesto es algo rígido es de esperarse que los verdaderos valores de los índices HHI sean superiores.

Lo anterior nos caracteriza el mercado nacional de papel para imprimir y escribir, de bolsas y sacos de papel, y el de cuadernos como altamente concentrado, lo que pudiera permitir e incentivar el despliegue de conductas restrictivas a la competencia, más aún en el caso de que se cierre la única fuente de contestabilidad de mercado (las importaciones).



**Figura N°1: Un Monopolista bajo el Libre Comercio**

nivel de concentración bajo, mientras que valores entre 1000 y 1800 representa concentración media, finalmente índices superiores a 1800 representan mercado altamente concentrados.

En un mercado extremadamente concentrado donde existe un solo productor o un cartel que opera como si lo fuese, la apertura al comercio internacional genera ganancias para toda la sociedad nacional.

En la figura N°1 se muestra como al existir comercio internacional, por medio del cual el mercado interno puede disciplinar a los productores o al monopolista interno (bien al existir un solo productor o al existir un cartel de pocos productores), el precio de venta interno es igual al precio derivado de la competencia internacional  $P_M$  (considerando que los costos transaccionales y los problemas de información son mínimos, aún cuando supra dejamos claros que este tipo de problemas en nuestras economías son muy significativos y justifican la apertura comercial). El precio internacional es de competencia, ya que el mercado internacional es muy pequeño y la capacidad de manipulación del precio es muy baja, esto termina significando que los países pequeños son precios aceptantes.

Ante este precio, un país pequeño como el nuestro, tendería a presentar una demanda total de  $D_t$ . Como el monopolista producirá al nivel donde el precio se iguale a su costo marginal, la producción interna se ubicará en  $Q_f$ , lo que determina que el nivel de importaciones sea igual a  $D_t - Q_f$ . En este caso, donde la economía nacional esta abierta al comercio internacional, los empresarios nacionales ganarán la zona C, mientras que los consumidores internos (tanto consumidores intermedios como consumidores finales) obtendrán como beneficio la zona A+B. En la literatura económica, la zona A+B se le conoce como excedente del consumidor.

“El excedente del consumidor constituye una medida del bienestar del consumidor. Se define como el excedente de valor atribuido por el consumidor al producto en relación al precio efectivamente pagado por este. El excedente de los consumidores es un indicador del **bienestar de los consumidores** que se utiliza mucho, debido a que los únicos datos que requiere para su cálculo son los referentes a la curva de demanda (precio y cantidades)”<sup>15</sup>.

Los exportadores ganarían la zona D+E, que en última instancia compartirán con los importadores nacionales, pero esta ganancia la obviaremos del presente análisis.

Por otro lado, si no existiesen importaciones, debido a que la economía se encontrara cerrada, el precio de venta corresponderá al arrojado por la intercepción entre las curvas de los costos marginales y la curva de los ingresos marginales del monopolista. Esto arrojaría un precio interno de monopolio de  $P_m$  a un nivel de producción nacional de  $Q_m$ .

En el caso de una economía cerrada y con un monopolista como productor, el precio se elevaría automáticamente (ante la ausencia de contestabilidad de mercado), pasando de  $P_M$  a  $P_m$ . Es así como el monopolista logra colocar una cantidad mayor en el mercado interno, pasando del nivel de producción con comercio internacional de  $Q_f$  a una cantidad de monopolio y economía cerrada de  $Q_m$ .

En el caso de la economía sin comercio internacional, los productores ganarán A+C+D, mientras que los consumidores perderán A+B.

---

<sup>15</sup> OECD: Glosario de Economía Industrial y Derecho de la Competencia. 1995.

Sobre la base de lo anterior tenemos dos posibilidades, una situación de bienestar social con comercio internacional y otra sin comercio internacional. Para comprender que situación para la nación sería preferible, expondremos los beneficios para cada situación.

El beneficio nacional con comercio internacional es igual a la suma del beneficio del productor más el beneficio de los consumidores (esto obviando el beneficio de los importadores y comercializadores internos), este beneficio social asciende a  $A+B+C$ . Por su parte, el beneficio nacional sin comercio internacional se ubica traduce en la sumatoria del beneficio del productor más el beneficio de los consumidores, resultando ser  $A+C+D-A-B$ , lo que simplificando significa  $C+D-B$ .

Deberá compararse las zonas  $A+B+C$  (beneficio o bienestar social con comercio) con la zona  $C+D-B$  (beneficio o bienestar sin comercio). Como la zona  $C$  se encuentra presente en ambos beneficios la obviaremos, de manera tal de analizar el impacto de eliminar el comercio en un mercado altamente concentrado de un país pequeño. Lo anterior sugiere la comparación entre la zona  $A+B$  (bienestar social con comercio) contra la zona  $D-B$  (bienestar sin comercio). Ahora bien, para que el bienestar nacional sin comercio se acerque al bienestar con comercio en el caso de la industria de papel, deberá ocurrir que  $B$  sea igual a cero, y esto supone que tantos los consumidores finales de productos elaborados en base a insumos de papel (los compradores de títulos escolares, útiles escolares, cuadernos, etc), así como los consumidores intermedios (industriales de artes gráficas y procesadores de papel), no les afecte o preocupe un alza en los precios independientemente de la magnitud de la misma. Para que  $B$  tienda a cero, los demandantes deberán ser perfectamente inelásticos al precio, lo cual en términos pragmáticos se imposibilita ante la

situación actual de la economía venezolana. Debe considerarse que primero que los demandantes lógicamente ponderan al precio como una variable determinante para comprar o consumir un bien, y segundo ante una coyuntura económica de recesión se produce un efecto renta, donde los mayores precios reducen la capacidad de compra de la renta y los prosupuestos de los consumidores finales e intermedios. Al reducirse la capacidad de compra y ante la multiplicidad de necesidades de los consumidores finales, ya que estos no compran únicamente bienes derivados del papel (también se alimentan, pagan servicios públicos, vivienda, etc) se producirá una destrucción de demanda conocida como efecto de prescindibilidad de los bienes derivados de la industria del papel. El efecto prescindibilidad no sólo imposibilita que B se reduzca, sino que también produce un efecto contracción de las ganancias del productor interno, resultando en una zona C menor en el caso de una economía sin comercio que la de una economía con comercio.

Finalmente, para que la zona A sea menor, cercana a cero o se acerque a la dimensión de la zona D, primero, debe cumplirse que los costos marginales de los productores sean constantes o que no crecerán mientras más se expande la producción, y, segundo y mucho más importante, los precios internacionales y los precios internos tiendan a ser los mismos. La única premisa que valida la igualdad de los precios internos con los precios externos, cuando existe un monopolio es que exista comercio internacional. La igualdad de precios internos y externos, aún cuando existe un monopolio interno, es que el mercado sea absolutamente contestable, y esto sólo se logra permitiendo las importaciones.

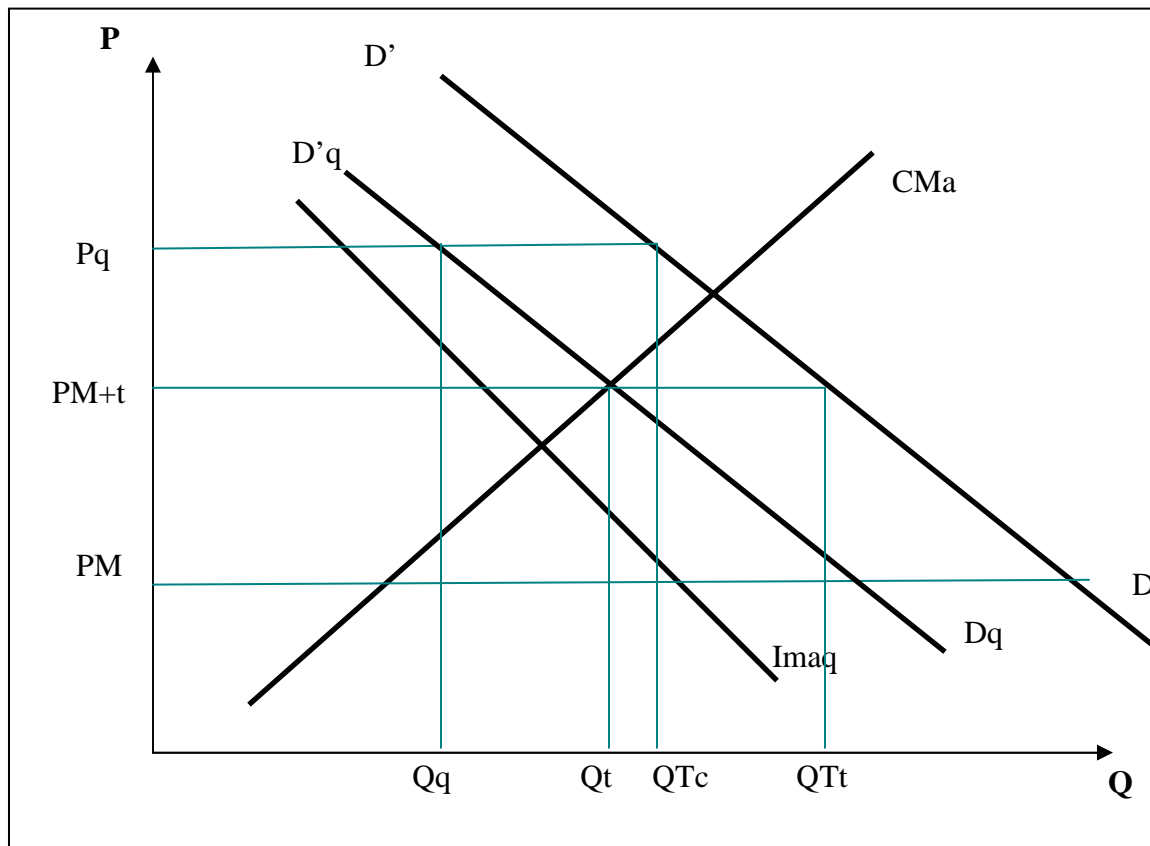
Adicionalmente, existen otras variables que no fueron ponderadas en el análisis anterior y la constituyen el hecho notorio que la calidad del papel importado es superior a la del

nacional, y que la única vía de que la calidad y el estándar nacional mejore es con la competencia que el comercio internacional por medio de las importaciones imprime. Por otro lado se encuentra los cuellos de botella y debilidades en los poderes de negociación de los pequeños industriales de artes gráficas, que terminarán expuestos a la discriminación y a la exclusión por parte de los proveedores nacionales, toda vez que su única o principal fuente de abastecimiento a sido eliminada (las importaciones). Por último debe ponderarse no sólo la salida de un gran número de industriales de artes gráficas del mercado, sino que deberá considerarse el costo implícito que una medida de salvaguardia imprime a los hogares y familias venezolanas, ya que un encarecimiento de los útiles escolares, encarecerán la educación y por tanto reducen la capacidad de los hogares venezolanos a tener acceso a ella.

Es así como queda demostrado que no existirá beneficio alguno para la sociedad ante la aplicación de una medida de salvaguardia, y adicionalmente al no existir o cumplirse los criterios exigidos en la investigación previa según el artículo uno del decreto Ley sobre Medidas de Salvaguardia, una medida de este tipo no exhibe fundamento.

Dentro del grupo de las políticas comerciales proteccionistas, clasificadas en arancelarias y para-arancelarias, son reconocidos la ineficiencia y el costo social de medidas para-arancelarias como las cuotas o el extremo de las cuotas que significaría una cuota absoluta o una salvaguardia.

En una economía donde se aplicare un arancel o una cuota que limitara las importaciones a una misma cantidad, constituye un hecho notorio<sup>16</sup>, la desmejora que tal hecho produciría. “La razón de esta diferencia es que una cuota de importación crea más poder de monopolio que un arancel. Cuando las industrias monopolistas se protegen mediante aranceles, las empresas nacionales saben que si aumentan demasiado sus precios serán desplazadas por las importaciones. Por otro lado, una cuota de importación proporciona protección absoluta; no importa ahora lo alto que sea el precio interior, las importaciones no pueden exceder el nivel de la cuota. O más aún, cuando la cuota es cero, lo que significa la aplicación de una medida de salvaguardia, el resultado de la desmejora social es mayor, ya que ni siquiera un pequeño monto de importaciones jugará algún papel disciplinador de mercado.



<sup>16</sup> KRUGMAN Paul y OBSTFELD Maurice: Economía Internacional Teoría y Política. Cuarta Edición. McGraawHill. 1999.pag 174-176.

## **Figura N°2: Comparación de un Arancel y una Cuota**

En la figura N°2 se evidencia como al aplicar un arancel y una cuota que produzcan el mismo monto de importaciones, representado por la distancia entre  $QT_c$  y  $Q_q$  (para la política de cuota), y por el otro lado la distancia entre  $QT_t$  y  $Q_t$  (para la política de arancel), el precio ante la cuota de  $P_q$  es muy superior al precio con arancel de  $P_{m+t}$ . Asimismo se demanda menos del producto ya que ante la aplicación de un arancel la demanda total estaría representada por  $QT_t$ , mientras que la demanda ante la política de cuotas sería  $QT_c$ , esto se traduce en la destrucción de actividad económica aguas abajo, así como el encarecimiento del producto final.

Finalmente, esa Comisión deberá considerar conjuntamente con la Superintendencia para la Promoción y Protección de la Libre Competencia, el hecho de que los dos más grandes productores de Venezuela, de papel, bolsas y sacos de papel y productos relacionados, introduzcan conjuntamente, representados por la misma persona y actuando colusivamente, una solicitud de medida de salvaguardia para protegerse de la competencia externa, lo que representa un pacto o una colusión notoriamente restrictiva del ejercicio de la libre competencia.

### **La Heterogeneidad de la Producción Nacional Duopolista y la Integración Vertical de los Duopolios:**

La protección de VENEPAL y de MANPA por medio de la aplicación de una salvaguardia constituiría un primer paso para una flagrante repartición de mercado. La idea anterior se

fundamenta en el hecho de que la solicitud conjunta de la medida de salvaguardia no se justifica toda vez que MANPA a presentado ejercicios económicos positivos y muy significativos, justamente durante el período de tiempo que utilizó APROPACA para analizar la supuesta lesión de la producción nacional ante el crecimiento de las importaciones.

Según información pública autorizada por la Comisión Nacional de Valores, es de conocimiento público que MANPA en Asamblea General Extraordinaria de accionista de fecha 16/11/2001 decretó un dividendo extraordinario en efectivo de Bs. 1,00 por acción, para cada una de las 2.294.009.424 acciones que conforman el Capital Social de la compañía con cargo a la cuenta de Utilidades no Distribuidas al 31/12/2000. Asimismo según una Asamblea General Extraordinaria de accionistas celebrada el 14/02/2002, se decretó un dividendo extraordinario en efectivo de Bs. 2,00 por acción para cada una de las 2.294.009424 acciones que conforman el Capital Social de la compañía, con cargo a la cuenta Utilidades no Distribuidas al 31/12/2000. Finalmente, la última información que existe en la Bolsa de Valores de Caracas es la correspondiente a la Asamblea General Ordinaria de fecha 18/04/2002, en la cual se decretó un Dividendo Ordinario en efectivo de Bs. 2,00 por acción, para cada una de las 2.294.009.424 acciones que conforman el Capital Social de la compañía, con cargo a la cuenta Utilidades no Distribuidas al 31/12/2001.

Lo anterior constituye una irrefutable evidencia de que la situación difícil para sector denunciada por APROPACA, no corresponde de ninguna manera con los resultados de los ejercicios de MANPA durante los años tildados como críticos. Estas cifras constituyen evidencia de lo injustificado de la aplicación de una medida de salvaguardia. El re-

flotamiento de VENEPAL como empresa no puede supeditarse a su capacidad de negociación con el gobierno, y de una eventual aplicación de una medida de salvaguardia, sino de la competencia y eficiencia de sus procesos, así como de un plan de re-flotamiento y saneamiento financiero.

Es la caída de VENEPAL como empresa y su peso relativo dentro del mercado nacional lo que ha determinado que las cifras del sector se vean menoscabada, y no las importaciones que por el contrario representan garantía de suministro y de disciplina de mercado.

De hecho los márgenes entre los costos promedios y los precios promedios presentados por APROPACA, correspondientes a VENEPAL y a MANPA son positivos, aún cuando se conoce de la presencia de capacidad ociosa inoperante, activos improductivos en manos de ambas empresas y sobre-dimensionamiento para un mercado que por causa de la recesión se ha achicado. No se justifica de ninguna manera que la protección de una sola empresa implique la desmejora y salida del mercado de miles de pequeños y medianos industriales de las artes gráficas, así como una cantidad mayor de trabajadores directos e indirectos.

Por último, la integración vertical entre MANPA y ALPES FORM representa una amenaza para los productores aguas abajo, ya que facilita prácticas de exclusión y de subsidios cruzados, este hecho debe ser considerado por los entes reguladores y por los diseñadores de políticas públicas.

Para finalizar queremos referir las palabras emitidas y publicadas en el diario El Nacional de fecha 28/08/97 por Roger Stone presidente de Stone Container, accionista mayoritario de VENEPAAL:

**“Entre los avances más importantes registrados por Venezuela está el hecho de haber comprendido que las economías controladas no funcionan y que su aplicación sólo arroja nefastos resultados. En este sentido, he visto progresar al país hasta llegar al estado actual. Hoy existe una economía más abierta y definitivamente la base del país es mucho más sólida que la de otras naciones de la subregión, lo cual indica que Venezuela tiene evidentes y claras perspectivas de crecimiento económico. Soy muy optimista en cuanto al futuro del país y creo que al fin se enrumbo por el camino de su desarrollo definitivo”.**

## CONCLUSIONES:

La aplicación de una medida de salvaguardia en el sector de papel y relacionados produciría los siguientes efectos negativos:

- Efectos Redistributivos Regresivos (de los consumidores y de los consumidores intermedios, principalmente los pequeños industriales de artes gráficas, hacia sólo dos empresas dominantes en el mercado de papel y relacionados).
- Incentivará el despliegue de conductas restrictivas internamente e internacionales
  - Precios y Rentas Monopólicas en Venezuela.
  - Abuso de Posición de Dominio en Venezuela por parte del Duopolio.
  - Subsidios Cruzados a lo largo de la industria nacional verticalmente integrada (entre MANPA y ALPES FORM una filial y productora de productos finales de la primera mencionada).
  - Precios Predatorios en el Exterior.
  - Subsidios Cruzados entre Filiales en el Exterior y VENEPAL y MANPA Venezuela.
- Pérdida de Variedad y Calidad en el Mercado Interno.
- Desaparición de Demanda Interna.
- Desaparición de una numerosa industria de artes gráficas.
- Establecimiento de un Duopolio y de un poder de mercado incontestable.
- Violación de Acuerdos Internacionales ante la aprobación unilateral de una Salvaguardia para proteger un mercado con una estructura duopólica, con filiales en

el exterior, integrada verticalmente y ante la ausencia de los requisitos fundamentales de causalidad entre importaciones y la producción nacional.

## **ANEXO 1:**

### **Concepto de Econometría:**

Goldberger (1970): La econometría puede definirse como la ciencia social en la que aplican los instrumentos de la Teoría Económica, Matemáticas e Inferencia Estadística al análisis de los fenómenos económicos.

Dutta (1975): La Econometría es el estudio de la Teoría Económica en relación con las Matemáticas y la Estadística.

Maddala (1977): La Econometría consiste en la aplicación de los métodos estadísticos a los datos económicos.

Ma. Del Carmen Guisán (1997): La Econometría es una disciplina científica que tiene por objeto la explicación y la predicción de los fenómenos económicos, mediante el uso de modelos expresados en forma matemática y la utilización de métodos estadísticos de estimación y contraste.

El contenido de la Econometría se refiere a todas las cuestiones relativas a la estimación, contraste y predicción con modelos econométricos. Dentro de este contenido podemos distinguir dos partes: 1) La Teoría Econométrica y 2) la Econometría Aplicada.

La **Teoría Econométrica** es la parte de la econometría que estudia los métodos econométricos, es decir los métodos estadísticos de estimación, contraste y evaluación de los modelos. Esta parte de la econometría es una rama de la Estadística que incluye diversas técnicas estadísticas de aplicación general así como determinados métodos estadísticos desarrollados por los propios econométricos con el fin de resolver problemas propios de la Economía.

La **Econometría Aplicada** comprende el estudio de las investigaciones realizadas mediante métodos econométricos en diversos campos de interés económico: modelo de renta nacional, empleo, demanda de diversos productos, inversión, comercio exterior, etc.

**Problema de la Causalidad:** Kendall y Stuart plantean: “Una relación estadística, sin importar qué tan fuerte y sugestiva sea, nunca podrá establecer una conexión causal: nuestras ideas de causalidad deben venir de estadísticas externas y, en último término, de una u otras teorías”.

Una relación estadística no puede por sí misma implicar en forma lógica una causalidad. Para aducir causalidad se debe acudir a consideraciones *a priori* o teóricas. El análisis clásico de regresión está basado en el supuesto de que el modelo utilizado en el análisis es el modelo correcto. Por consiguiente, la dirección de la causalidad puede estar implícita en el modelo postulado. Es de esta manera que al construir modelos explicativos, se supone que existe todo un arsenal teórico que *a priori* sugiere la direccionalidad de las relaciones entre las variables, así como el signo de las mismas.

**Regresión Vs. Correlación:** En el análisis de regresión hay una asimetría en el tratamiento que se da a las variables dependientes y explicativas. Se supone que la variable dependiente es estadística, aleatoria, o estocástica, esto es, que tiene una distribución de probabilidad. Por otra parte se ha determinado que las variables explicativas tienen valores fijos (en muestras repetidas, es de crucial importancia anotar que las variables explicativas pueden ser intrínsecamente estocásticas, pero para fines del análisis de regresión asumimos que sus valores son fijos en el muestreo repetido --esto es, X adquiere los mismos valores en diversas muestras--, resultando así que, en efecto, no sean aleatorias ni estocásticas).

En el análisis de correlación, por otra parte, tratamos dos variables cualquiera en forma simétrica; no hay distinción entre la variable dependiente y las explicativas. Se ha supuesto que las dos variables son aleatorias. La mayor parte de la teoría de la correlación se encuentra basada en el supuesto de aleatoriedad de variables, mientras que la mayor parte de la teoría de regresión que se conoce tradicionalmente esta condicionada al supuesto de que la variable dependiente es estocástica pero las variables explicativas son fijas o no estocásticas.

### **Notación y Terminología:**

A las variables dependientes también se les denomina:

- 1.-Explicada
- 2.- Predicha

3.- Regresada

4.- Respuesta

5.- Endógena

A las variables explicativas también se les denomina:

1.- Independiente

2.- Predictor

3.- Regresor

4.- Variable de control o estímulo

5.- Exógena

Básicamente existen varios tipos de modelos en econometría:

1. Análisis de Regresión Simple o con dos variables = Modelo con sólo una variable explicativa
2. Análisis de Regresión Múltiple = Modelo con varias variables explicativas.

Una de las funciones de los modelos econométricos es contrastar y/o evidenciar si efectivamente una relación causal que a priori se sugiera, sea evaluada efectivamente su existencia en una economía durante un periodo de tiempo determinado. Aún así presentamos a continuación los propósitos principales de la econometría:

- **“Análisis Estructural: es el uso de un modelo econométrico estimado, para efectuar la medición cuantitativa de relaciones económicas. También permite**

**la comparación de teorías contrarias sobre un mismo fenómeno. El análisis estructural representa lo que podría verse como el propósito “científico” de la econometría: comprender los fenómenos del mundo real mediante la medición cuantitativa, prueba y validación de relaciones económicas. Es factible que un resultado de este análisis sea un efecto “retroalimentación” sobre la teoría. Por ejemplo, una relación medida entre la tasas de inflación y la tasa de desempleo, la curva de Phillips, ha conducido a diversos desarrollos en la teoría del desempleo (las negrillas son nuestras).**

- **Predicción:** es la aplicación de un modelo econométrico estimado, para predecir valores cuantitativos de ciertas variables fuera de la muestra de datos realmente observados. Con frecuencia, los pronósticos son la base para tomar decisiones; por ejemplo, la compra de materias primas y el empleo de trabajadores adicionales en una empresa pueden apoyarse en una predicción de que las ventas se incrementarán durante los dos trimestres subsecuentes.
- **Evaluación de Políticas:** es el manejo de un modelo econométrico estimado para elegir entre políticas alternas. Un enfoque presenta explícitamente una función objetivo por maximizar mediante la elección de políticas y considera al modelo estimado como una restricción de este proceso de optimización. Otro enfoque, a menudo más útil para los hacedores de política, simula diferentes políticas y hace predicciones condicionadas sobre los valores futuros de las variables relevantes bajo cada opción.”<sup>17</sup>

---

<sup>17</sup> INTRILIGATOR Michael: Modelos Econométricos, técnicas y aplicaciones. Fondo de Cultura Económica. 1990.

Aún así existen ciertos requisitos que deben cumplirse para que la herramienta estadística y econométrica garantice un mejor resultado, y básicamente los constituye el hecho de la necesidad de que las series de tiempo de las variables a ser incluidas en el modelo sean estacionarias (**ver anexo 2**), y por otro lado que exista un razonable número de observaciones que compongan la muestra de la regresión.

**En este sentido, John Hanke y Authur Reitsch sugieren<sup>18</sup> que para encontrar la mejor ecuación de regresión o estimación posible debe en primera instancia tenerse series de tiempo de las variables a incluir en el modelo, dejando expreso que una muestra de 10 observaciones es recomendada. También menciona que por el principio de parsimonia deberá incluirse la menor cantidad de variables en el modelo para evitar variables redundantes e innecesarias. Posteriormente, estos autores sugieren que para analizar el comportamiento de una sola variable, lo que significa que su pasado y desempeño hable por sí mismo requiere de al menos 72 observaciones.**

## ANEXO 2:

### **Test de Raíces Unitarias o de Estacionariedad de las Series:**

A efectos de eliminar la tendencia en las series de tiempo se realizan sucesivas diferenciaciones, mientras que a efectos de eliminar la heterocedasticidad se realizan ciertas transformaciones previas, en particular la transformación logarítmica. La transformación logarítmica también es utilizada cuando la teoría a priori nos sugiere que la forma funcional del modelo a ser estimado es lineal, de esta manera se suaviza las series temporales.

Actualmente los trabajos empíricos basados en series temporales suponen que las mismas son estacionarias. Al efectuar una regresión de una variable de serie de tiempo sobre otra variable de serie de tiempo, generalmente se obtiene un  $R^2$  muy elevado, aun cuando no exista relación significativa entre las variables. Estos casos son denominados relaciones espurias. Este evento surge porque si las dos series de tiempo involucradas presentan tendencias fuertes (movimientos sostenidos hacia arriba o hacia abajo), el alto  $R^2$  resultante se explica por la presencia de la tendencia y no a la verdadera relación entre las dos variables. Es de esta manera que se hace imperioso constatar si la relación entre las variables económicas es verdadera o es espuria.

**Proceso estocástico estacionario:** Un proceso estocástico es estacionario si su media y su varianza son constantes en el tiempo y si el valor de la covarianza entre dos periodos depende solamente de la distancia o rezago entre estos dos periodos de tiempo y no del

---

<sup>18</sup> HANKE John y REITSCH Arthur: Business Forecasting. Pag. 274 y Pag 477. Quinta Edición. 1995.

tiempo en el cual se ha calculado la covarianza. Ahora bien, en los distintos trabajos científicos que han desarrollado tales conceptos, un proceso estocástico como el definido es conocido como un *proceso estocástico débilmente estacionario*.

**Primeros Análisis:** Granger y Newbold en 1974<sup>19</sup> profundizaron y recalcaron la posibilidad que existe de incurrir en relaciones espurias al estimar relaciones entre series temporales. Estos autores, a partir de un experimento de simulación (simulación de Monte Carlos), muestran que la estimación por mínimos cuadrados ordinarios (MCO) de relaciones lineales entre series que requieren la aplicación del operador diferencia para conseguir una perturbación ruido blanco en su modelización univariante, y que son independientes unas de otras, origina un valor elevado del  $R^2$  y un valor muy bajo del DW (Durwin Watson), indicativo de una fuerte autocorrelación de los residuos. Además, se da un importante número de rechazos de la no significación de los parámetros estimados. Con ello, muestran que, a partir de los resultados de la estimación por MCO (Mínimos Cuadrados Ordinarios), pueden darse como válidas relaciones que son de tipo espurio. En cambio, la estimación de relaciones entre las variables diferenciadas no conducía a resultados erróneos. Adicionalmente a la buena capacidad predictiva de los modelos univariantes, particularmente los modelos Box-Jenkins, aparece en la segunda mitad de los años setenta una corriente que propone relacionar únicamente variables estacionarias. En caso de no estacionariedad de las variables, éstas se transformarían aplicando el operador diferencia.

---

<sup>19</sup> GRANGER C. W. J. y NEWBOLD P.: Spurious Regressions in Econometrics. Journal of Econometrics, Vol. 2, 1974.

**Maneras de Reconocimiento de Series Temporales no Estacionarias:** Según sugieren Engle y Granger (1987), un proceso  $I(0)$  se caracteriza por tener:

- Una media constante y una tendencia de la serie a volver a esta media cuando se ha desviado de ella. Por lo tanto, tiende a fluctuar alrededor de la media. Una serie que presenta una tendencia determinística, no siendo, por tanto, estacionaria en media pero sí en varianza, se observará que la serie fluctúa siguiendo la senda marcada por dicha tendencia.
- Una función de autocorrelación simple que decrece rápidamente cuando aumentan los retardos.
- Varianza finita e independiente del tiempo.
- “Memoria limitada” de su comportamiento pasado. Por lo tanto, los efectos de un shock aleatorio tan sólo son transitorios y van decreciendo (perdiendo fuerza) en el tiempo.

Un proceso  $I(1)$  se caracteriza por:

- Tener un comportamiento divagante, en el sentido que no se mantiene sobre un valor medio a lo largo de su historia. Para un aseo aleatorio (random walk) y para un valor arbitrario, el tiempo esperado hasta que el proceso pasa por este valor es infinito.
- Las autocorrelaciones tienden a 1 para cualquier retardo.

- La varianza depende del tiempo y tiende a infinito cuando éste tiende a infinito.
- El proceso tiene “memoria ilimitada” y, por tanto, un shock aleatorio tendrá efectos permanentes en el proceso.

Un proceso  $I(2)$  presentará, básicamente, las mismas características que un proceso  $I(1)$ , si bien, haciendo un símil físico, si definimos la primera diferencia de una variable como una velocidad del proceso podríamos decir que: un proceso  $I(0)$  tendría velocidad nula (sería estacionario), un proceso  $I(1)$  tendría velocidad constante no nula y un proceso  $I(2)$  tendría una velocidad variable (pero con aceleración constante).

Así pues, la presencia de raíces unitarias en la representación autoregresiva del proceso, es decir, que éste sea integrado, origina momentos de segundo orden que cambian a lo largo del tiempo. Esto provoca que la inferencia clásica no sea utilizable ya que ésta se basa en el supuesto de estacionariedad.

Test de Raíces Unitarias o Test de Dickey-Fuller de las Series incluidas en las Regresiones

Presentadas:

Test de Raíces Unitarias de Dickey-Fuller Series de Tiempo:	Número de Rezagos	Estadístico ADF Dickey-Fuller	Valor Crítico de MacKinnon	Se Rechaza la Hipótesis Nula
Impriescrinac	0	-1,428531	-5,4776	No
dimpriescrinac	1	-8,121239	-6,1252	<b>Si</b>
impriescriimp	0	-2,450971	-4,4613	No
dimpriescriimp	0	-4,393002	-2,9677	<b>Si</b>
tissuenac	0	-0,563081	-5,4776	No
dtissuenac	0	-2,254980	-2,9677	No
dtissuenac	0	-4,017321	-3,0507	<b>Si</b>
tissueimp	0	-4,428406	-5,4776	No
dtissueimp	0	-6,272013	-2,9677	<b>Si</b>
enennac	0	-0,998587	-5,4776	No
denennac	0	-2,982332	-2,9677	No
enenimp	0	-18,17311	-5,4776	<b>Si</b>
carinnac	0	-2,622396	-5,4776	No
dcarinnac	0	-4,440367	-2,9677	<b>Si</b>
carinimp	0	-6,653669	-5,4776	<b>Si</b>
otrosnac	1	-0,396317	-5,7492	No
dotrosnac	0	-9,795010	-2,9677	<b>Si</b>
otrosimp	0	-2,714225	-5,4776	No
dotrosimp	0	-4,247351	-2,9677	<b>Si</b>

### ANEXO 3:

Se presentan a continuación los resultados arrojados por el test de causalidad de Granger para las series de producción nacional y de importaciones de papel para imprimir y escribir, así como los VAR construidos para escoger por medio del criterio de Akaike el número de rezagos a ser aplicados en el Test de Granger.

VAR con un Rezago		
Date: 08/04/02 Time: 16:36		
Sample(adjusted): 1993 2000		
Included observations: 8 after adjusting endpoints		
Standard errors & t-statistics in parentheses		
	DIMPRIESCRIMP	DIMPIESCRINAC
DIMPRIESCRIMP(-1)	-1.32121 -0.53514 (-2.46891)	-0.377043 -0.47457 (-0.79449)
DIMPIESCRINAC(-1)	-0.339397 -0.47949 (-0.70783)	-0.296352 -0.42522 (-0.69694)
C	9826.261 -10503.4 -0.93554	-5950.816 -9314.61 (-0.63887)
R-squared	0.549485	0.15041
Adj. R-squared	0.369279	-0.189427
Sum sq. resids	3.55E+09	2.80E+09
S.E. equation	26660.96	23643.55
Log likelihood	-90.99914	-90.03826
Akaike AIC	20.66191	20.42169
Schwarz SC	20.6917	20.45148
Mean dependent	452.5	-7515
S.D. dependent	33570.46	21679.23
Determinant Residual Covariance		1.20E+17
Log Likelihood		-180.0222
Akaike Information Criteria		40.82979
Schwarz Criteria		40.88937

### VAR con dos Rezagos

Date: 08/04/02 Time: 16:43

Sample(adjusted): 1994 2000

Included observations: 7 after adjusting  
endpoints

Standard errors & t-statistics in parentheses

	DIMPRIESCRIMP	DIMPIESCRINAC
DIMPRIESCRIMP(-1)	-1.442897 -1.02746 (-1.40434)	-0.624863 -0.89247 (-0.70015)
DIMPRIESCRIMP(-2)	1.063484 -3.32022 -0.32031	-0.076039 -2.88398 (-0.02637)
DIMPIESCRINAC(-1)	-0.155444 -0.8906 (-0.17454)	-0.442138 -0.77359 (-0.57154)
DIMPIESCRINAC(-2)	0.091075 -0.86909 -0.10479	-0.402197 -0.7549 (-0.53278)
C	12209.9 -17462.3 -0.69921	-4977.362 -15168 (-0.32815)
R-squared	0.592777	0.26191
Adj. R-squared	-0.221668	-1.214269
Sum sq. resids	3.21E+09	2.42E+09
S.E. equation	40068.35	34803.92
Log likelihood	-79.73629	-78.7503
Akaike AIC	21.37249	21.09078
Schwarz SC	21.33386	21.05214
Mean dependent	190.4286	-7145.857
S.D. dependent	36251.4	23389.07
Determinant Residual Covariance		1.14E+17
Log Likelihood		-157.3391
Akaike Information Criteria		42.13542
Schwarz Criteria		42.05815

### Test de Causalidad de Granger:

Pairwise Granger Causality Tests

Date: 08/04/02 Time: 16:47

Sample: 1991 2000

Lags: 1

Null Hypothesis:

Obs F-Statistic Probability

DIMPIESCRINAC does not Granger Cause DIMPRIESCRIIMP

8 0.50103 0.51067

DIMPRIESCRIIMP does not Granger Cause DIMPIESCRINAC

0.63121 0.46294

## ANEXO 4:

<b>Modelo de Corto Plazo para Envases Envolturas:</b>				
LS // Dependent Variable is D(ENENNAC)				
Date: 08/03/02 Time: 19:37				
Sample(adjusted): 1993 2000				
Included observations: 8 after adjusting endpoints				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-4530.048	7106.438	-0.637457	0.5474
D(D(ENENIMP))	0.770946	0.672156	1.146974	0.2951
R-squared	0.179829	Mean dependent var		-5455.375
Adjusted R-squared	0.043134	S.D. dependent var		20415.25
S.E. of regression	19970.1	Akaike info criterion		20.0163
Sum squared resid	2.39E+09	Schwarz criterion		20.03616
Log likelihood	-8.94E+01	F-statistic		1.31555
Durbin-Watson stat	2.044185	Prob(F-statistic)		0.295063

<b>Modelo Dinámico para Envases Envolturas:</b>				
LS // Dependent Variable is D(ENENNAC)				
Date: 08/03/02 Time: 19:39				
Sample(adjusted): 1994 2000				
Included observations: 7 after adjusting endpoints				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-7264.347	9028.312	-0.804618	0.4661
D(D(ENENIMP))	3.567058	6.999974	0.509582	0.6372
D(D(ENENIMP(-1)))	3.723199	9.151865	0.406824	0.705
R-squared	0.21035	Mean dependent var		-7501.857
Adjusted R-squared	-0.184475	S.D. dependent var		21146.09
S.E. of regression	23014.05	Akaike info criterion		20.38525
Sum squared resid	2.12E+09	Schwarz criterion		20.36207
Log likelihood	-78.28094	F-statistic		0.532769
Durbin-Watson stat	1.449206	Prob(F-statistic)		0.623547

### Modelo de Corto Plazo para Cartulinas Industria:

LS // Dependent Variable is D(CARINNAC)

Date: 08/03/02 Time: 20:18

Sample(adjusted): 1992 2000

Included observations: 9 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	7175.646	32884.52	0.218207	0.8335
CARINIMP	-0.563278	1.573912	-0.357884	0.731
R-squared	0.017969	Mean dependent var		-4380.444
Adjusted R-squared	-0.122322	S.D. dependent var		17626.81
S.E. of regression	18673.78	Akaike info criterion		19.86288
Sum squared resid	2.44E+09	Schwarz criterion		19.90671
Log likelihood	-1.00E+02	F-statistic		0.128081
Durbin-Watson stat	2.999415	Prob(F-statistic)		0.730978

### Modelo Dinámico para Cartulinas Industria:

LS // Dependent Variable is D(CARINNAC)

Date: 08/03/02 Time: 20:19

Sample(adjusted): 1992 2000

Included observations: 9 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-2279.627	63728.65	-0.035771	0.9726
CARINIMP	-0.431831	1.848561	-0.233604	0.8231
CARINIMP(-1)	0.329704	1.847241	0.178485	0.8642
R-squared	0.023155	Mean dependent var		-4380.444
Adjusted R-squared	-0.30246	S.D. dependent var		17626.81
S.E. of regression	20116.66	Akaike info criterion		20.07981
Sum squared resid	2.43E+09	Schwarz criterion		20.14555
Log likelihood	-100.1296	F-statistic		0.071112
Durbin-Watson stat	2.988158	Prob(F-statistic)		0.932131

### Modelo de Corto Plazo para el renglón Otros:

LS // Dependent Variable is D(OTROSNAC)

Date: 08/04/02 Time: 10:27

Sample(adjusted): 1992 2000

Included observations: 9 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-242.8012	2397.572	-0.10127	0.9222
D(OTROSIMP)	0.027517	0.104297	0.263835	0.7995
R-squared	0.009846	Mean dependent var		-178.1111
Adjusted R-squared	-0.131604	S.D. dependent var		6726.088
S.E. of regression	7155.004	Akaike info criterion		17.94426
Sum squared resid	3.58E+08	Schwarz criterion		17.98809
Log likelihood	-9.15E+01	F-statistic		0.069609
Durbin-Watson stat	2.160036	Prob(F-statistic)		0.799505

### Modelo Dinámico para el renglón Otros:

LS // Dependent Variable is D(OTROSNAC)

Date: 08/04/02 Time: 10:28

Sample(adjusted): 1993 2000

Included observations: 8 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-1380.953	1691.451	-0.816431	0.4514
D(OTROSIMP)	-0.118611	0.17031	-0.696441	0.5172
D(OTROSIMP,2)	0.085818	0.110409	0.777271	0.4722
R-squared	0.109763	Mean dependent var		-2143.875
Adjusted R-squared	-0.246332	S.D. dependent var		3457.863
S.E. of regression	3860.332	Akaike info criterion		16.79701
Sum squared resid	7.45E+07	Schwarz criterion		16.8268
Log likelihood	-75.53956	F-statistic		0.30824
Durbin-Watson stat	1.759632	Prob(F-statistic)		0.747764

**GLOSARIO:** (conceptos tomados de: Glosario de Economía Industrial y Derecho de la Competencia. Centro para la Cooperación con las Economías Europeas en Transición, OECD, París, 1995. y de: Dictionary of Finance and Investment Terms. Barron's Financial Guides).

Abuso de situación Dominante: Prácticas comerciales restrictivas de la competencia a las cuales puede dedicarse una empresa dominante para preservar o mejorar su situación en el mercado. Estas prácticas pueden considerarse, no sin controversia, como un aprovechamiento abusivo o anormal de una situación de control de monopolio de un mercado con objeto de restringir la competencia. La expresión “abuso de situación dominante” figura en la reglamentación de la competencia de un cierto número de países, tales como el Canadá o Alemania y en la Comunidad Económica Europea. En los Estados Unidos, las disposiciones equivalentes serían las referentes a los monopolios, las tentativas de monopolización o la monopolización de un mercado.

Las diferentes modalidades de prácticas comerciales consideradas abusivas varían según el caso y según el país. Para ciertas prácticas, el régimen aplicado podrá ser, asimismo, diferente de un país a otro. En cualquier caso, se toma nota de la existencia de toda una serie de prácticas cuya legalidad ha sido puesta en tela de juicio en diversos países, sin que no obstante las jurisdicciones competentes resuelvan siempre en el sentido de la ilegalidad: los precios abusivos o pocos razonables, la discriminación por los precios, los precios de eliminación, el hundimiento de los precios por parte de empresas integradas, la denegación de venta, la venta vinculada o la subordinación de venta y el acaparamiento de medios de producción.

Acuerdo (con objeto de falsear o de restringir la competencia): Se caracterizan así los acuerdos expresos o tácitos concluidos en su mutuo interés por dos empresas normalmente competidoras. Los acuerdos con objeto de restringir la competencia pueden referirse a los precios, la producción, los mercados y la clientela. Se asimilan a menudo a cárteles o a actos de colusión y constituyen, en la mayoría de los países, una infracción del derecho de la competencia, puesto que tienen como efecto aumentar los precios, limitar la producción y van acompañados de otras consecuencias perjudiciales desde un punto de vista económico.

Estos acuerdos pueden llevarse a cabo de manera muy formal y detallada y constituir el objeto de una convención escrita y explícita entre las partes. Pueden ser implícitos y consistir en compromisos que las partes acuerdan tácitamente respetar. Un acuerdo expreso no es necesariamente “declarado”, es decir sujeto a observación pública por parte de terceros. Al contrario, la mayor parte de los acuerdos que incluyen prácticas restrictivas de la competencia son en general ocultos y su existencia no se puede descubrir fácilmente por parte de las autoridades de la competencia.

Todos los acuerdos entre empresas no suponen siempre un perjuicio a la competencia y no están necesariamente prohibidos en derecho de la competencia. En varios países, el derecho de la competencia prevé la exención de ciertos acuerdos de cooperación que puedan favorecer una mayor eficiencia y un cambio dinámico en el mercado.

Asociación Fraudulenta: Se designa en general como asociación fraudulenta el hecho, en el caso de empresas competidoras, de ponerse de acuerdo en secreto para acrecentar sus beneficios, mediante la conclusión de un acuerdo sobre los precios y con objeto de limitar la producción. Los términos coalición, asociación fraudulenta, acuerdo y colusión se utilizan a menudo el uno por el otro.

Breakeven Point: El punto al cual las ventas igualan al costo. Este punto es localizado por medio de un análisis de punto de cierre, el cual determina el volumen de ventas que cubre tanto costos fijos como variables. Todas las ventas realizadas sobre el punto de salida o breakeven point, producen ganancias, y las realizadas por debajo de este producen pérdidas. Debido a la complejidad de los costos y las ventas, el análisis del punto de cierre tiene sus limitaciones como una herramienta de análisis, y ha sido suplantada por sistemas de planificación financiera automatizada.

Búsqueda de Renta: La posibilidad de obtener una renta de monopolio incita a las empresas a adquirir el derecho a disfrutar de un monopolio, consagrando a ello una parte de sus recursos. La búsqueda de renta correspóndela conjunto de las acciones llevadas a cabo con este fin.

Coalición: En derecho y en política de la competencia, se entiende por coalición la concertación de empresas con objeto de constituir un monopolio o de organizar un cartel o un acuerdo. El objetivo consiste en aumentar o en imponer los precios y en limitar la producción, siendo la motivación final acrecentar los beneficios. Los términos coalición, asociación fraudulenta y colusión asumen en su uso el mismo significado.

Colusión: Tal como lo señalaba Adam Smith en “Investigaciones sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones”, publicado en 1776:

“... las gentes de una misma profesión rara vez se reúnen, incluso para entretenerse y distraerse, sin que la conversación no venga a parar a una conspiración cuyos gastos corren a cargo del público o a una maquinación para aumentar los precios”.

Se entiende por colusión cualquier coalición, asociación fraudulenta o acuerdo entre vendedores cuyo objetivo sea subir los precios o imponerlos y reducir la producción para acrecentar los beneficios. A diferencia del cártel, la colusión no exige necesariamente un acuerdo formal, ya sea declarado u oculto, entre los miembros. Se observará sin embargo que los efectos económicos de la colusión y del cártel son idénticos y que, en su uso, estos términos se emplean a menudo el uno por el otro.

La colusión entre empresas con objeto de subir o de imponer los precios y de reducir la producción se considera, en la mayor parte de los países, como la infracción más grave de la reglamentación de la competencia. Desde el punto de vista de sus modalidades, la colusión manifiesta la fecundidad de la imaginación del ser humano. Puede revestir la forma de un gentlemen's agreement, acuerdo informal en el que el respeto mutuo, las convenciones sociales y los vínculos y contactos personales bastan para asegurar la puesta en práctica de los precios determinados de común acuerdo y de las prácticas mercantiles unidas a ello. La colusión es en general más fácil si los productores son poco numerosos y

fabrican productos homogéneos, pero se ha podido asimismo comprobar casos de acuerdos sobre precios para la venta de productos complejos.

La colusión no requiere necesariamente un acuerdo o una comunicación explícita entre las empresas. En situación de oligopolio, las empresas tienen tendencia a ser interdependientes en sus decisiones de precios y de producción, de manera que la actuación de una firma repercute en la otra u otras firmas y ocasiona una contramedida. En estas condiciones, las firmas de oligopolio tendrán en cuenta las actuaciones de sus competidores y coordinarán sus actividades como si hubieran constituido un cártel, sin haber no obstante concluido un acuerdo explícito o conocido por terceros. Para calificar una tal coordinación, se habla a menudo de colusión tácita o de paralelismo deliberado de los comportamientos.

Un cierto número de elementos puede facilitar las colusiones en materia de precios. Así ocurre:

- 1) Las empresas pueden aumentar los precios industriales y mantenerlos a un nivel elevado. Si las barreras de entrada son de escasa importancia o si existen productos de sustitución, la colusión se encamina a su fracaso y las firmas no se ven instigadas a unirse al cártel o a perpetuarla;
- 2) Las empresas cuentan con que su colusión no se puede detectar con facilidad o con que no sea seriamente reprimida. Desde ese momento, aporta mucho más que las multas que habrá que pagar en caso de condena o que la hipotética pérdida de reputación causada por esta colusión si se descubre;

- 3) Los costos de organización son escasos. Podrá ser difícil establecer una colusión si esta exigiera largas negociaciones y si su puesta en práctica resultase muy onerosa con motivo de las medidas a adoptar para asegurar y controlar en respecto de las obligaciones contraídas por las partes;
- 4) Los productos son homogéneos o muy similares. Las diferencias de los productos, en particular en el plano de su calidad y de su duración, constituye un obstáculo en una cierta medida a los acuerdos de fijación de precios uniformes. En efecto, resulta entonces difícil para las partes establecer si las variaciones de ventas se deben a una evolución de las preferencias o bien a estratagemas, al conceder ciertas empresas en secreto rebajas ocultas;
- 5) Se encuentra muy concentrada aquella rama de actividad en donde sólo un pequeño número de empresas asegura lo esencial de la producción. Resulta en general menos costoso establecer una colusión si los productores son poco numerosos. La probabilidad de descubrir los casos de falta de respeto a los precios convenidos es asimismo mayor;
- 6) Existe una agrupación profesional o industrial. Estas agrupaciones ayudan a menudo a coordinar las actividades económicas e intercambiar informaciones, lo que puede facilitar la colusión. Permiten asimismo economizar sobre el costo de la coalición, a nivel de su organización y de su control.

No existe sin embargo colusión de manera automática cuando las condiciones más arriba enumeradas, o algunas de ellas, se encuentran reunidas en un determinado mercado. Por otro lado, todo un conjunto de factores puede limitar las posibilidades de colusión. Citaremos en particular la heterogeneidad de los productos, las diferencias de

costos de una firma a otra, la situación coyuntural, la existencia de una clientela que tiene necesidades complejas, el cambio tecnológico, una escasa frecuencia de compra, expectativas discordantes de las empresas y la incitación a conceder descuentos y a adjudicarse una parte de mercado más importante, a espaldas de las demás empresas. Este último factor constituye una causa importante de disgregación, con el paso del tiempo, de la colusión.

Diferenciación de los Productos: Los productos son diferenciados cuando presentan diferencias materiales o características verdaderamente distintas o percibidas como tales por los compradores, que hacen que un producto sea preferido al de una empresa competidora. Las empresas diferencian sus productos para venderlos más caros y/o aumentar sus ventas. La diferenciación puede efectuarse por la presentación, la calidad y la longevidad del producto, por los servicios conexos (garantía, servicio postventa y demostración, por ejemplo), así como por la imagen y la implantación geográfica. Las empresas se esfuerzan muy a menudo en diferenciar sus productos mediante la publicidad y mediante acciones de promoción. La diferenciación de los productos puede crear barreras de entrada, pero también facilitar la entrada en el mercado y su penetración cuando los productos existentes son abandonados en provecho de los productos de los nuevos entrantes. No hay que confundir la noción de productos diferenciados y la de productos heterogéneos. Los productos heterogéneos son productos diferentes y difícilmente sustituibles, mientras que existe un cierto grado de facilidad de sustitución entre productos diferenciados.

Empresa Dominante: Una empresa se llama “dominante” si tiene una cuota sustancial de un determinado mercado y si esta cuota es claramente más importante que la de su más serio competidor. Las empresas dominantes pueden plantear problemas de competencia si se encuentran en condiciones de fijar sus precios con total independencia.

Una industria que incluya una empresa dominante conoce pues a menudo una situación de oligopolio, puesto que se caracteriza por la existencia de un pequeño número de empresas. Se trata, no obstante, de un oligopolio asimétrico, puesto que las empresas no son todas del mismo tamaño. Por regla general, la empresa dominante se encuentra confrontada a un cierto número de competidores de pequeño tamaño, que constituyen la “franja de competidora”. Esta franja competidora incluye a veces un cierto número de entrantes potenciales. Por consiguiente, la empresa dominante puede ser un monopolizador confrontando a pequeñas entrantes potenciales.

Como en el caso del monopolizador, la curva de demanda de la empresa dominante es decreciente. Pero, a diferencia del monopolizador, la empresa dominante debe tener en cuenta en sus determinaciones de precios o de nivel de producción a las empresas de la franja competidora. En comparación con estas últimas, la empresa dominante se supone que en principio disfruta de una ventaja competitiva (costos más bajos, por ejemplo).

La noción de “franja competidora” procede de la teoría de la fijación de los precios por una empresa dominante. Se admite en general que la empresa dominante fija sus precios

después de haber concedido una fracción del mercado a la franja competidora, que acepta este precio considerándolo como algo dado.

Las empresas dominantes pueden ser blanco de la política de la competencia cuando adquieren o mantienen su posición dominante gracias a prácticas restrictivas de la competencia.

Cártel: Acuerdo formal entre empresas que actúan en un mercado de oligopolio. Dicho acuerdo puede referirse a los precios, la producción total del sector de actividad, las cuotas de mercado, el reparto de la clientela, la distribución geográfica del mercado, las ofertas, establecimiento de agencias de ventas, distribución de beneficios o una combinación de estas prácticas. En esta aceptación amplia, el cártel se constituye en mutuo interés de las empresas que forman parte de ella. La teoría del oligopolio cooperativo permite analizar la formación de los cárteles y sus efectos económicos. En general, el cártel o los comportamientos constitutivos de un cártel tienen por objeto crear condiciones de monopolio al limitar la producción de la industria, subiendo los precios o imponiéndolos, de manera que aumenten los beneficios.

Es preciso efectuar una distinción entre los cárteles llamados “declarados” y los denominados “ocultos”. En caso de cártel declarado, las autoridades competentes podrán establecer y aplicar reglamentaciones referentes en particular a los precios y a la producción.

Los cárteles ocultos son, por el contrario, acuerdos en los que las partes obtienen mutuamente ventaja, pero que se disimulan frente a terceros. En la mayor parte de los países, los cárteles ocultos son ilícitos y contrarios a la reglamentación de la competencia.

Dumping: El dumping consiste en vender productos al extranjero a un precio inferior al precio de coste o bien a un precio sensiblemente inferior al practicado en el mercado interior. Hay precio de exclusión en el primer caso y discriminación por los precios en el segundo. Numerosos países ven en estos dos tipos de dumping una forma de intento de exclusión a escala internacional, que puede tener por resultado el poner en dificultades a los competidores extranjeros en su mercado interior. Los economistas consideran sin embargo que el dumping, cuando se ejerce dando el rodeo de precios discriminatorios y sin que el producto se venda por debajo de su costo marginal de producción (precios predatorios), es beneficioso para los consumidores del país importador y sólo resulta perjudicial para los productores menos eficientes.

El acuerdo general sobre aranceles y comercio (GATT) incluye un cierto número de disposiciones antidumping. Por esta razón, las autoridades nacionales pueden adoptar medidas arancelarias y de otra naturaleza a petición de las empresas que deseen obtener una compensación al perjuicio competitivo que experimentan.

Duopolio: Situación en la que un sector de actividad sólo incluye dos vendedores. Se trata, pues, de un caso particular de oligopolio. En la teoría de la organización

industrial, el duopolio se analiza a menudo como un ejemplo simplificado de comportamiento oligopólico.

Integración Vertical: Propiedad o control, por parte de una empresa, de las diferentes fases del proceso productivo; por ejemplo, una empresa de refinado de petróleo que posea, más abajo, terminales de almacenamiento y una red de estaciones de servicio y, más arriba, pozos de petróleo bruto y oleoductos. Se habla de “integración hacia abajo” para las fases que van desde la producción a la distribución y de “integración hacia arriba” para las fases que van desde la obtención de materias primas a la producción. La integración vertical y adquisición de empresas existentes y cuyas actividades se sitúan en diferentes fases de la producción. Uno de los móviles esenciales de la integración vertical es la búsqueda de una mayor eficiencia y reducción de los costos transaccionales.

Monopsonio: Situación en la que el mercado sólo incluye un único comprador. En presencia de un número muy limitado de compradores, se habla de oligopsonio. Se dice generalmente que un comprador tiene un poder de monopsonio cuando ejerce un cierto control sobre el precio de sus factores de producción.

La noción de poder de monopsonio es asimismo muy utilizada en casos de integración o de fusión verticales. Se admite generalmente que el poder de monopsonio favorece la integración vertical. Además, se puede demostrar que la integración vertical, incluso entre un monopolizador y un monopsonizador (monopolio bilateral), puede aumentar la eficiencia económica si se cumplen ciertas condiciones.

Paralelismo Deliberado de los Comportamientos: En situación de oligopolio, las decisiones de precios y de producción de una empresa tienen importantes repercusiones sobre las de sus competidores. Reiterando a lo largo del tiempo ciertas acciones, las empresas pueden darse cuenta de este fenómeno y coordinar sus comportamientos, a falta de cualquier acuerdo expreso, de manera que se obtengan los mismos resultados que en caso de colusión o de cartel que tengan por fin fijar los precios y limitar la producción. Al correr el riesgo de que un cambio de comportamiento conduzca a bajas de precios costosas, a una disminución de los beneficios y a una inestabilidad de las cuotas de mercado, las empresas se ven llevadas a mantener un tal acuerdo implícito entre sí.

Esta forma de comportamiento paralelo deliberado o de colusión tácita tiene en general los mismos efectos económicos que una coalición, una asociación fraudulenta o un acuerdo sobre precios.

Restricciones Verticales: Prácticas aplicadas por los fabricantes o los proveedores en referencia a la reventa de sus productos. Las prácticas más frecuentes en este terreno son los precios impuestos, la distribución exclusiva y la exclusividad territorial o las demás restricciones geográficas en el mercado. En un sistema de distribución exclusiva y/o de exclusividad territorial, el fabricante autoriza a un único distribuidor para comercializar el producto. El problema consiste en saber si esta exclusividad confiere al distribuidor un poder sobre el mercado. La doctrina económica está muy dividida sobre este punto. En general, el poder sobre el mercado del distribuidor se encuentra limitado

por la competencia inter-marca. El objeto perseguido por el productor consiste normalmente en incitar al distribuidor a promocionar el producto y asegurar un mejor servicio a la clientela.

Fuente: INFORME de la ASOCIACIÓN VEVENOLANA de PRODUCTORES de PUPA, PAPEL y CARTÓN 2000.

Tipo de Papel o  
Cartón

			1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
			0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
<b>PAPEL PRENSA</b>			119810	127802	103368	95595	100938	65650	89849	103274	101901	104535
			100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
<b>IMPRIMIR Y ESCRIBIR</b>	<b>Produccion</b>	<b>Toneladas</b>	126055	128475	118376	152572	145736	116859	130334	101274	81508	68355
	<b>Nacional</b>	<b>Participación</b>	93%	96%	94%	96%	93%	96%	91%	81%	51%	88%
	<b>Nacional</b>	<b>Crecimiento</b>		1.92%	-7.86%	28.89%	-4.48%	-19.81%	11.53%	-22.30%	-19.52%	-16.14%
	<b>Papel</b>	<b>Toneladas</b>	9528	5908	8195	6421	11771	4725	13374	23117	77730	9528
	<b>Importa- do</b>	<b>Participación</b>	7%	4%	6%	4%	7%	4%	9%	19%	49%	12%
	<b>Imported</b>	<b>Parti. Imp/Nac</b>	7.56%	4.60%	6.92%	4.21%	8.08%	4.04%	10.26%	22.83%	95.36%	13.94%
<b>KRAFT LINER</b>			115296	107777	96129	85635	106266	81071	86564	100052	67933	46608
			100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
			0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
<b>CORRUGADO MEDIO</b>			68653	82990	60500	8189	110571	93951	105031	87236	90977	66047
			100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
			0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
<b>TISSUE</b>	<b>Produccion</b>	<b>Toneladas</b>	145341	162754	157566	160237	164068	170348	180796	182223	174501	158857
	<b>Nacional</b>	<b>Participación</b>	100%	100%	100%	99%	100%	100%	99%	100%	96%	99%
	<b>Nacional</b>	<b>Crecimiento</b>		11.98%	-3.19%	1.70%	2.39%	3.83%	6.13%	0.79%	-4.24%	-8.96%
	<b>Papel</b>	<b>Toneladas</b>	14	219	25	894	391	335	1449	626	6808	894
	<b>Importa- do</b>	<b>Participación</b>	0.01%	0.13%	0.02%	0.55%	0.24%	0.20%	0.80%	0.34%	3.75%	0.56%
	<b>Imported</b>	<b>Parti. Imp/Nac</b>	0.01%	0.13%	0.02%	0.56%	0.24%	0.20%	0.80%	0.34%	3.90%	0.56%
<b>ENVASES ENVOLTURAS</b>	<b>Produccion</b>	<b>Toneladas</b>	83599	65919	74789	53182	85961	82923	88192	63875	47659	22276
	<b>Nacional</b>	<b>Participación</b>	100%	99%	97%	95%	93%	96%	90%	93%	76%	78%
	<b>Nacional</b>	<b>Crecimiento</b>		-21.15%	13.46%	-28.89%	61.64%	-3.53%	6.35%	-27.57%	-25.39%	-53.26%
	<b>Papel</b>	<b>Toneladas</b>	206	952	2551	2916	6463	3419	10100	5003	15319	6463
	<b>Importa- do</b>	<b>Participación</b>	0.25%	1%	3%	5%	7%	4%	10%	7%	24%	22%
	<b>Imported</b>	<b>Parti. Imp/Nac</b>	0.25%	1.44%	3.41%	5.48%	7.52%	4.12%	11.45%	7.83%	32.14%	29.01%
<b>CARTULINAS INDUSTRIA</b>	<b>Produccion</b>	<b>Toneladas</b>	109997	102862	91652	85609	113879	87250	108381	96562	81016	70573
	<b>Nacional</b>	<b>Participación</b>	85%	78%	83%	79%	86%	81%	85%	80%	85%	78%
	<b>Nacional</b>	<b>Crecimiento</b>		-6.49%	-10.90%	-6.59%	33.02%	-23.38%	24.22%	-10.91%	-16.10%	-12.89%
	<b>Papel</b>	<b>Toneladas</b>	19773	28679	18499	22606	17946	19926	18776	24221	14063	19926
	<b>Importa- do</b>	<b>Participación</b>	15%	22%	17%	21%	14%	19%	15%	20%	15%	22%
	<b>Imported</b>	<b>Parti. Imp/Nac</b>	17.98%	27.88%	20.18%	26.41%	15.76%	22.84%	17.32%	25.08%	17.36%	28.23%
<b>PARA CIGARRILLOS</b>			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
			0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
			1237	1391	1313	1079	1350	1803	1352	2235	1396	1352
			100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
<b>OTROS</b>	<b>Produccion</b>	<b>Toneladas</b>	2829	18377	8784	10555	10021	10902	8445	5974	4244	1226
	<b>Nacional</b>	<b>Participación</b>	10%	35%	21%	24%	25%	34%	16%	11%	4%	3%
	<b>Nacional</b>	<b>Crecimiento</b>		549.59%	-52.20%	20.16%	-5.06%	8.79%	-22.54%	-29.26%	-28.96%	-71.11%
	<b>Papel</b>	<b>Toneladas</b>	25815	33830	32594	33387	29464	20757	44246	46973	91913	46973
	<b>Importa- do</b>	<b>Participación</b>	90%	65%	79%	76%	75%	66%	84%	89%	96%	97%
	<b>Imported</b>	<b>Parti. Imp/Nac</b>	912.51%	184.09%	371.06%	316.31%	294.02%	190.40%	523.93%	786.29%	2165.72%	3831.40%

