

DEDICATORIAS

A Dios, por escucharme siempre y no dejar de estar presente.

A mis Padres, fuente de inspiración y ejemplos de constancia y voluntad. Su abnegación y apoyo nunca terminaré de agradecerlas ¡Gracias por creer en mí!

A Roberto, por compartir conmigo este y muchos otros sueños. Sin tú paciencia y apoyo todo hubiese sido más difícil.

A Anna y Fabio, por cumplir muy bien su rol de hermanos mayores y acompañarme a lo largo de todo este camino.

A Marco, Oswaldito y Alessio, para que nunca permitan que sus sueños se desvanezcan y luchen hasta el final por lo que desean.

Alessandra Prati De Grazia

A mis Padres, por servirme de ejemplo a nivel profesional y humano, por inculcarme siempre los mejores valores y principios morales, por enseñarme a ser perseverante y positiva; a mis Hermanos, por su futuro y porque espero puedan alcanzar grandes éxitos.

Esto es para Ustedes.

Joanna Oleaga Testamarck.

AGRADECIMIENTOS

Muy sinceramente quisiéramos agradecer a todas aquellas personas que de alguna u otra manera nos ayudaron a realizar este trabajo de grado. Especialmente queremos agradecer a nuestro tutor Hugo Faría, quien nos brindó un apoyo incondicional y unos consejos muy acertados. Otro profundo agradecimiento va dirigido a Jesús Zerpa, quien nos guió día a día y sin cuya ayuda esta tesis hubiera sido bastante más difícil

Queremos agradecer también a las siguientes personas, quienes nos ayudaron de manera gentil, en diferentes aspectos de nuestra tesis:

- Edith Briceño (CAVECAL)
- Inelba Torrez
- Juan Oleaga
- Luis Penzini (IESA)
- Ricardo Pérez (IESA)
- Vanya Navarro (SENIAT)

Si nos faltó alguna persona que considera colaboró con nuestra tesis, solo fue un error involuntario y de todas maneras muchas gracias.

Finalmente queremos agradecer a nuestros amigos, de antes y después, que vivieron con nosotras los momentos de inquietud y satisfacción que pasamos a lo largo de este trabajo.

A todos Ustedes, Muchas Gracias.

INDICE

<i>INTRODUCCIÓN</i>	8
<i>I. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL</i>	14
I.1.- Políticas Comerciales	15
I.2.- Equilibrio parcial	16
I.3.- Equilibrio General	19
I.4.- Arancel Óptimo.....	22
<i>Arancel Óptimo en un país pequeño</i>	22
I.5.- Comercio Libre Vs. Protección	25
<i>II. MARCO HISTÓRICO Y DATA</i>	35
II.1.- Reseña Histórica de la Industria del Calzado en Venezuela	36
II.2.- Características del Sector Calzado en Venezuela	37
II.2.1.- Participantes	37
II.2.2.- Problemas que enfrenta el sector	40
II.2.3.- Capacidad de producción	45
II.3.- Consumo	46
II.4.- Data	49
<i>III. MODELO</i>	51
III.1.-Definición de Modelo	52
III.2.-Efectos de Remover un Arancel.....	53
III.3.-Calculando los efectos de la Barreras Comerciales	55
III.4.-Definición de los Parámetros.....	57
III.5.-Estimación de las Elasticidades para la demanda y la oferta.....	60
<i>IV. RESULTADOS</i>	64
IV.1 Resultados del Modelo para el período de estudio	
1.990 – 1.997.....	65
IV.2 Resultados de estudios similares realizados para otros sectores de la	
economía Venezolana	76
<i>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</i>	83
<i>BIBLIOGRAFÍA</i>	90
<i>ANEXO</i>	94

INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN

A pesar de la gran integración económica internacional, producida como consecuencia de la globalización, es difícil encontrar un gobierno que no mantenga o imponga en mayor o menor escala algún tipo de barrera sobre el comercio internacional. La gran interrogante reside en saber cuál es el límite adecuado de esa intervención. Los llamados partidarios del “libre comercio” proponen un sistema abierto y sin trabas. Por el contrario, los llamados “proteccionistas” tienen la convicción de que el gobierno debe regular activamente en materia comercial, y subsidiar las industrias y productos locales para proteger la actividad industrial.

En los estudios empíricos existe cada vez más consenso respecto de que una mayor apertura hacia el comercio internacional genera, en primera instancia, una eficiencia estática que es el abaratamiento del costo de la vida de los ciudadanos. Este hecho constituye la motivación principal de este trabajo.

En Venezuela, durante las décadas de los 60, 70 y 80 la prohibición de importaciones, licencias y altos aranceles caracterizó al comercio internacional. Bajo esta óptica de sustitución de importaciones se esperaba el surgimiento de empresas sólidas y competitivas capaces de competir en un mercado globalizado. Los resultados no fueron los deseados. Para finales de los 80 y principio de los 90 nuevos criterios iniciaron un proceso de

simplificación arancelaria y negociaciones tendientes a mayores libertades comerciales; muestra de ello fue la entrada de Venezuela al GATT (luego OMC), la firma del Acuerdo de Cartagena, Pacto Andino, G3 y compromisos con el ALCA. Pero lo anterior no implica que Venezuela esté siguiendo patrones de libre comercio. De hecho la mayoría de los productos aún se encuentran sujetos a aranceles elevados, por ejemplo, el sector agrícola tiene un arancel de 50% sobre el valor de los productos, los textiles y el acero de 20% y el automotriz de 35%.

Venezuela, ha sido clasificada dentro de la literatura moderna por Barro y Sala-i-Martin (2004) y Jones (2002) como un “desastre del crecimiento” ya que mientras en promedio, el resto de las naciones se han hecho más ricas, la economía venezolana se ha empobrecido. Según William C. Gruben y Sarah Darley, del Banco Federal de la Reserva de Dallas, desde 1980 hasta 2002, el ingreso per cápita tuvo una baja del 25%. Entre 1988 y 1998, el porcentaje de venezolanos con 12 años de educación formal viviendo debajo de la línea de pobreza pasó del 2,4% al 18,5% de la población total.

Las causas del empobrecimiento son variadas, no existe una respuesta simple. La ausencia de políticas eficientes, que provean al país de una buena infraestructura legal (que incluya el fortalecimiento de las instituciones), e invierta en capital humano a través de la inversión en

educación y salud, aunado a la inestabilidad de precios (alta inflación) y la presencia de altas barreras comerciales que estimulan la ineficiencia de las industrias y que sugieren niveles significativos de “rent-seeking” (buscadores de renta), entre otros, son factores que ayudan a explicar éste fenómeno.

Tomando cifras de la Comunidad Andina de Fomento (CAF) se observa como el PIB en Venezuela ha decrecido en promedio en 1,03% entre los años 1994 y 2003. El aumento en la competencia que traería una economía más abierta para Venezuela, contribuiría a romper con el ciclo de decrecimiento experimentado en los últimos tiempos. Este aumento en la competencia generaría a su vez un abaratamiento del costo de la vida de los ciudadanos y un aumento en el bienestar de la sociedad gracias a la **maximización de los excedentes de consumidores y productores como resultado del libre intercambio.**

Pero a pesar de todo lo anterior, el argumento central de la industria y los gobiernos es la solicitud de protección, vía encarecimiento de la vida, para conservar puestos de trabajo. El argumento no se esgrime en función de los consumidores que son la mayoría, preguntándose ¿Cuánto se le encarece a los consumidores la vida por la protección vía arancelaria de esos puestos de trabajo salvados?, ¿A cuántos consumidores se están perjudicando vs. los trabajadores que se están beneficiando? Contestar éstas preguntas, centrándose en el sector calzado venezolano, es el objetivo de éste trabajo de grado.

En el primer capítulo se presenta el marco teórico que sustenta el estudio. Se analizan los efectos de las barreras comerciales en el caso de equilibrio parcial y general, así como también se toca el punto del arancel óptimo para el caso de un país pequeño. Al final del capítulo se rebaten diversos argumentos que comúnmente se utilizan para defender las medidas encarecedoras de la vida.

El segundo capítulo muestra como ha sido la evolución histórica de la industria del calzado en Venezuela, su desempeño en los últimos años y los altos costos de hacer negocio que se presentan en esta industria. Así mismo se presentan aquí los datos necesarios para la implementación del modelo.

En el tercer capítulo queda expuesta toda la explicación de la metodología. Se esgrimen todos los supuestos y las especificaciones sobre los parámetros del modelo. El modelo empleado para calcular los costos por las medidas encarecedoras de la vida dadas las barreras arancelarias es un Modelo de Equilibrio Parcial. Éste modelo es utilizado por USITC (United States of Internatinal Trade Comission), IIE (Institute for Internacional Economics) y otras instituciones, que requieren conocer los costos que se le imponen al comercio internacional.

Estudios auspiciados por el IIE, basados en esta metodología, han sido publicados para otros países, como son:

- Measuring the Costs of protection in the United States (Gary Clyde Hufbauer y Kimberly Ann Elliott, 1994)

- Measuring the Costs of protection in Japan (Yoko Sazanami, Shujiro Urata y Hiroki Kawai, 1995)
- Measuring the Costs of visible protection in Korea (Namdo Kim, 1996)
- Measuring the Costs of protection in China (Zhang Yansheng, Wan Zhongxin y Zhang Shuguang, 1998)
- Measuring the Costs of protection in Europe (Patrick A. Messerlin, 2001)

En Venezuela, un grupo de economistas, han comenzado a utilizar esta metodología para estudiar algunos sectores de la economía, tales como: agrícola, textil, acero y automotriz. Los resultados obtenidos permiten llegar a importantes conclusiones similares a las obtenidas en los trabajos mencionados anteriormente.

El último capítulo recoge todos los resultados del modelo, los cuales pueden resumirse así: la cantidad de puestos de trabajo o número de trabajadores salvados en el sector calzado debido a la imposición arancelaria es en promedio de 161 trabajadores. El Costo por Puesto de Trabajo Salvado en este sector es en promedio de 49.230 US\$ por año. Por lo tanto, debido a la existencia del arancel, el Costo Total que recae sobre los Consumidores es en promedio 7,9 millones de US\$ al año.

CAPÍTULO I
MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

I. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

I.1.- Políticas Comerciales

Las políticas comerciales son diseñadas para afectar las relaciones comerciales de un país con el resto del mundo y en general están influenciadas por consideraciones políticas, económicas y sociológicas. (Chacholiades, 1992).

De todas las políticas comerciales existentes analizaremos los efectos de los Aranceles sobre las importaciones. Ésta es la más simple de todas las políticas comerciales. Es un impuesto o gravamen que se impone sobre un bien cuando entra a un país. La introducción de un arancel en una economía causa distintos efectos tanto a nivel de precios como de cantidades. El efecto de un arancel es incrementar el costo de trasladar los bienes de un país a otro para así proteger sectores nacionales de producción concretos, es decir, el precio interno aumenta encareciéndole la vida al ciudadano común. Está destinado a tener cierto efecto fiscal a menos que sea tan elevado que excluya todas las importaciones. Lo que se recaude con el arancel lo recibe el Estado.

1.2.- Equilibrio parcial

La Figura 1 indica que al precio de libre comercio PI la cantidad demandada es Q_m , donde $Q_m - Q_d$ es importado y Q_d es producido domésticamente.

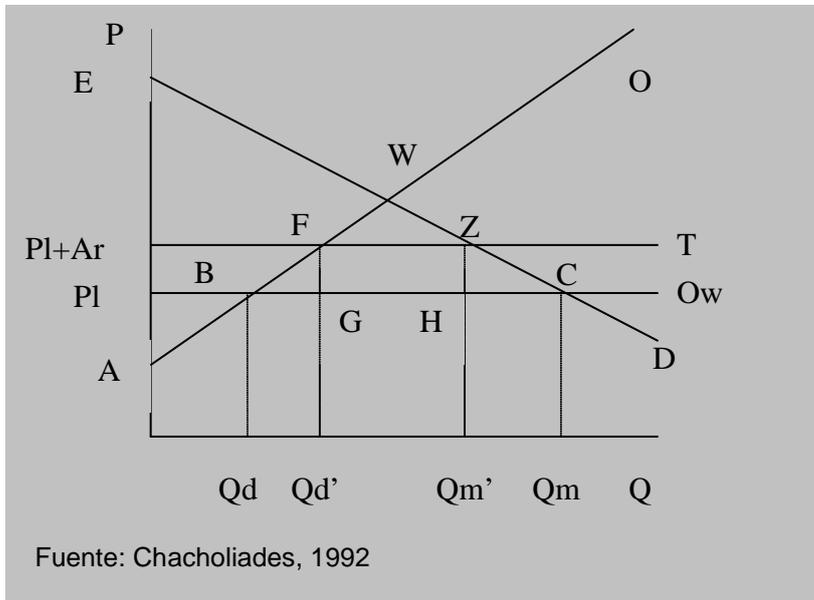
Un Arancel a las importaciones eleva el precio doméstico de los bienes importados, de PI a $PI + Ar$. Como resultado, se ensancha la producción doméstica de la industria que compite con las importaciones, lo que en la Figura 1 se refleja por el desplazamiento de Q_d a Q_d' , en tanto que el consumo doméstico de bienes importados se contrae de Q_m a Q_m' . Las importaciones disminuyen porque se contrae la brecha entre el consumo y la producción doméstica, pasando de BC a FZ . El gobierno percibe la recaudación por el arancel ($FZHG$) (asumiendo que hace un buen uso de éstos recursos) y es éste arancel quien redistribuye el ingreso de los consumidores a los productores. La pérdida neta de los consumidores está dada por el área $(PI + Ar)(PI)ZC$, representando una reducción en el excedente del consumidor, $(PI + Ar)(PI)BF$ es la transferencia hecha a los productores por los consumidores como un aumento del excedente del productor. Los triángulos BFG y ZCH representan la pérdida de peso muerto del arancel. El área BFG representa el costo adicional en que incurre la sociedad al reemplazar BG importaciones con producción doméstica; por otro lado, ZCH , representa una pérdida neta en el excedente del consumidor.

Suponemos que el país que impone el arancel es pequeño, es decir, un receptor de precios en los mercados mundiales (caso venezolano). En autarquía, el equilibrio se presenta en W . Bajo condiciones de libre comercio, el precio doméstico del bien importable se reduce hasta alcanzar el precio mundial, el consumo doméstico aumenta y la producción disminuye.

Una explicación del origen de la pérdida por peso muerto emana del hecho de que el monto de transacciones voluntarias, que por definición son generadoras de bienestar, se han visto disminuidas como consecuencia del arancel. Aunque no es obvio en el gráfico, es digno de mención la realidad de que el peso muerto visto como la pérdida neta del bienestar para la sociedad, aumenta más que proporcionalmente con el monto del arancel. Concretamente, la magnitud de la ineficiencia se incrementa en el monto del arancel al cuadrado.

Figura #1

Efectos de un arancel a las importaciones

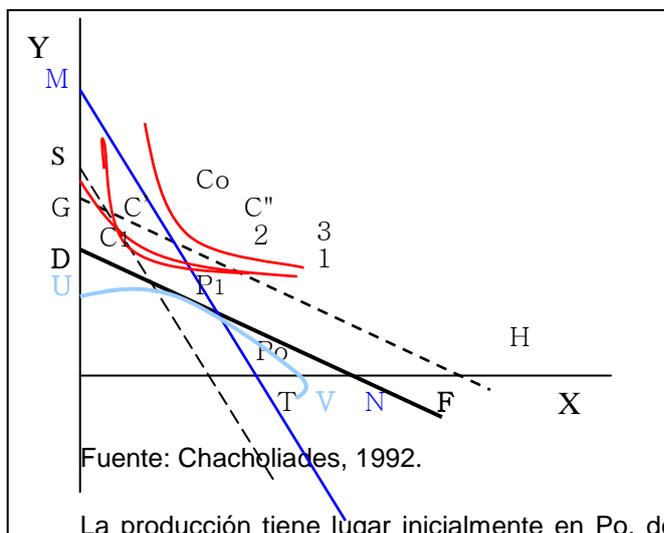


En autarquía el equilibrio se presenta en la intersección (punto W) de la curva de demanda doméstica D y la curva de oferta doméstica O. Al precio de libre comercio PI el consumo se incrementa hasta el punto C, de los cuales Qd se producen domésticamente y el resto son importados. Con un arancel el precio se aumenta hasta PI+Ar, el consumo doméstico disminuye hasta Z, la producción doméstica se expande a F y las importaciones disminuyen de BC a FZ.

1.3.-Equilibrio General

Figura #2

Efectos de un Arancel sobre la Producción Doméstica, el Consumo y el Ingreso Real



Fuente: Chacholiades, 1992.

La producción tiene lugar inicialmente en P_0 , donde el costo de oportunidad doméstico de X es igual al precio relativo de X en los mercados mundiales. Un Rancel sobre las importaciones de Y aumenta su precio relativo doméstico, como se muestra en la línea DF. Los recursos se transfieren de la industria X a la Industria protegida de Y, a medida que la producción se desplaza de P_0 a P_1 . Una vez que la producción se desplaza a P_1 el país puede consumir solamente a lo largo de la línea punteada SP_1T . Así, el ingreso real de la economía y el bienestar disminuyen con el arancel, a medida que el punto de consumo se desplaza de C_0 a C_1 .

La protección tiene efectos que repercuten más allá del sector en el cual se impone originalmente el arancel. Para comprender todos los efectos del arancel, debemos adoptar un enfoque de equilibrio general. Denominaremos "Y" a los bienes importados y "X" a los bienes exportados. El efecto más obvio y directo del arancel es sobre los precios domésticos, estableciendo una diferencia entre éstos y los precios mundiales. Éste

cambio en el precio relativo doméstico del bien X tiene profundos efectos sobre la organización interna de la economía de un país pequeño. Los recursos se desplazan de la producción de Y a la de X. En la Figura 2 observamos que antes de la imposición del arancel la producción tenía lugar en P_0 , donde el costo de oportunidad de X en términos de Y es igual al precio relativo del X dado en los mercados mundiales. Con la imposición del arancel, el precio relativo de Y aumenta, como se muestra por la pendiente de la línea DF, haciendo que la producción se desplace de P_0 a P_1 .

Otro importante efecto de un arancel, es la reducción en el valor de la producción a precios mundiales. En la Figura 2, el valor de la producción a los precios mundiales es necesariamente inferior en P_1 que en P_0 . Esto se ilustra por el hecho de que la línea ST, que es paralela a MN se ubica dentro de la frontera de las posibilidades de consumo de libre comercio. El valor de la producción a precios mundiales se maximiza en el punto de producción de libre comercio P_0 . La producción en cualquier otro punto, da lugar a un menor ingreso real, por tanto, la reducción en el valor de la producción trabaja en detrimento del bienestar del país que impone el arancel.

Una vez que la producción se desplaza a P_1 , la economía consumirá a lo largo de la línea ST, exactamente en el punto donde la Tasa Marginal de Sustitución³ en el consumo es igual a la razón de precios doméstica, es

³ Chacholiades, 1992. La Tasa marginal de Sustitución del bien X por el bien Y, muestra el número de unidades de Y que el consumidor podría sacrificar por una unidad extra de X y continuar todavía obteniendo el mismo nivel de satisfacción o utilidad, es decir, continuar consumiendo a lo largo de la misma curva de indiferencia.

decir, en un nivel de consumo menor que C_0 tal como C_1 . La disminución en el consumo doméstico se debe a dos razones, la primera es el efecto sustitución (el arancel encarece a Y y los consumidores lo sustituyen por X), esto puede ser observado por el desplazamiento de C_0 a C'' a lo largo de la curva de indiferencia 3; la segunda es el efecto ingreso (el arancel disminuye el ingreso real), lo que se ilustra por el movimiento de C'' a C_1 , es decir, de la curva de indiferencia 3 a la curva 1.

La línea DF , indica el valor producido a los precios domésticos y es menor que GH , la cual muestra el valor del consumo a precios domésticos. La discrepancia entre estos dos valores se debe al ingreso arancelario recaudado por el gobierno. Así, el gasto agregado en X e Y , será mayor que el ingreso que reciben directamente los factores de producción. Esto será así, aunque el gobierno gaste el ingreso arancelario directamente en X e Y . La distancia DG representa el ingreso arancelario expresado en términos de Y . Cuando se utilizan los precios mundiales, los valores de producción y consumo son iguales (P_1 y C_1 se ubican sobre la línea ST), esto refleja el hecho que independientemente de cualquier impuesto establecido por la economía pequeña, el valor de las exportaciones del resto del mundo debe ser igual al valor de las importaciones del resto del mundo.

El volumen de las importaciones de Y está dado por la diferencia entre el consumo y la producción interna, el arancel afecta a ambas variables (la producción doméstica de Y aumenta y el consumo disminuye).

Las importaciones de Y terminan reduciéndose, ya que la brecha entre consumo y producción doméstica disminuye.

1.4.- Arancel Óptimo

El arancel óptimo es el arancel que maximiza el bienestar nacional neto por maximizar los beneficios de la mejora en los términos de intercambio de un país en relación a los efectos negativos que resultan de la reducción en el volumen de comercio.

Arancel Óptimo en un país pequeño

Los países pequeños, por el hecho de no controlar una porción suficientemente grande de los mercados mundiales, son ajustadores de precios de dichos mercados y no tienen, por lo tanto, la capacidad de influir sobre sus Términos de Intercambio (TOT). La curva de Oferta Neta⁴, cuya pendiente muestra los TOT existentes en el mercado mundial, en el caso de los países pequeños es exactamente igual a la línea de TOT doméstica.

⁴ Chacholiades, 1992. “La Curva de Oferta Neta simplemente muestra las ofertas netas de un país a diferentes términos de intercambio. Una Curva de Oferta Neta se representa por dos números: la cantidad, digamos, de alimento que el país está dispuesto a exportar y la cantidad de tela que el país está dispuesto a importar. El lugar geométrico de todas las ofertas netas del país es su curva de oferta neta”.

Para comprender mejor cuál es el arancel óptimo en el caso de un país pequeño, se deben tener claros los conceptos de TOT promedio y TOT marginales. Chacholiades (1992):

“Los TOT promedio corresponden a los TOT netos de trueque y muestran el número de unidades de importaciones que, en promedio, obtiene un país por cada unidad de exportaciones. Los TOT marginales, por su parte, muestran el número de unidades adicionales de importaciones que obtiene el país al aumentar las exportaciones marginalmente en una unidad.”

Para un país pequeño, los TOT promedio y marginales son iguales, coincidiendo con la pendiente de la línea TOT que toma el lugar de la curva extranjera de oferta neta. El libre comercio hace que la razón de precios doméstica sea igual a los TOT promedio, pero la maximización del bienestar requiere que la razón de precios doméstica sea igual a los TOT marginales. Dado todo lo anterior en un país pequeño, es el libre comercio quien maximiza el bienestar nacional. Es decir, *el Arancel Óptimo para estos países es cero.*

Lo anterior se observa mediante la maximización de la Función de Utilidad Social sujeta a la curva de posibilidades de producción doméstica y a la curva de transformación extranjera y luego demostrando que estas condiciones serán satisfechas mediante la implementación de una política de libre intercambio en una economía pequeña competitiva. Para ello se deriva la condición de primer orden:

$$DRT = FRT = DRS$$

DRT= tasa domestica de transformación

FRT = tasa externa de transformación

DRS = tasa doméstica de sustitución

DRT = FRT asegura que la economía está maximizando la disponibilidad del bien sujeta a la disponibilidad dada del resto de los bienes de la economía. Habiendo alcanzado esta eficiencia tecnológica la economía maximiza entonces la utilidad a través de la comparación entre la tasa eficiente de transformación resultante entre bienes y su tasa de sustitución en el consumo.

Maximizando: $\max U = U (C1, C2)$

Sujeto a:

$$Q1 = \emptyset (Q2)$$

$$E1 = \psi (M2)$$

$$C1 = Q1 - E1$$

$$C2 = Q2 + M2$$

Aplicando Lagrange y derivando parcialmente queda:

$$\Phi = U - \lambda_1 [Q1 - \emptyset (Q2)] - \lambda_2 [E1 - \psi (M2)] - \lambda_3 (C1 - Q1 + E1)$$

$$- \lambda_4 (C2 - Q2 - M2)$$

$$\frac{\partial \Phi}{\partial C2} = \frac{\partial U}{\partial C2} - \lambda_4 = 0$$

$$\frac{\partial \Phi}{\partial C1} = \frac{\partial U}{\partial C1} - \lambda_3 = 0$$

$$\frac{\partial \Phi}{\partial M2} = \lambda_2 \psi' + \lambda_4 = 0$$

$$\frac{\partial \Phi}{\partial Q1} = -\lambda_1 + \lambda_3 = 0$$

$$\frac{\partial \Phi}{\partial Q2} = -\lambda_1 + \lambda_2 = 0$$

$$\frac{\partial \Phi}{\partial E1} = \lambda_1 \emptyset' + \lambda_4 = 0$$

∂E_1

Quedando:

 ∂Q_2

$DRT = -\phi'$

$FRT = \psi'$

$DRS = \frac{\partial C_1}{\partial C_2}$

Por lo tanto, queda:

$\frac{\lambda_4}{\lambda_3} = \frac{\partial C_1}{\partial C_2} (= DRS)$

$\frac{\lambda_4}{\lambda_3} = -\phi' (= DRT)$

$\frac{\lambda_4}{\lambda_3} = \psi' (= FRT)$

$DRT = FRT = DRS$

1.5.- Comercio Libre Vs. Protección

El Libre Comercio permite obtener bienes y servicios a más bajo costo en el exterior que si se fabricaran sucedáneos nacionales. Al producir bienes y servicios de exportación y cambiarlos por productos de importación se necesitarán menos recursos que si los bienes importados fueran producidos en el país. Por otra parte, permite aprovechar plenamente las posibilidades de la especialización geográfica. Las dotaciones de factores varían de país en país, y en ausencia de intervención cada uno se especializará en la fabricación de productos para los cuales su dotación de factores se adapta mejor, para luego intercambiarla con el resto de los países.

A través del aumento del ingreso en términos reales podemos palpar la ventaja del libre comercio. Con respecto a esto, Jacob Viner (1951) expresa lo siguiente:

Jamás se ha podido refutar con buen éxito el libre comercio, ni tampoco nunca se ha ideado un alegato intelectualmente aceptable, basado en consideraciones económicas, en pro de la protección permanente a largo plazo, aunque se ha desplegado gran ingenio en el intento. (p.109).

En relación al mismo tema W. Michael Cox y Richard Alm (2002) afirman:

Bajo cualquier disfraz, el proteccionismo es veneno puro para una economía. Una y otra vez, los estudios económicos muestran que las restricciones a las importaciones no valen la pena. Estas cargan a los consumidores con enormes costos. Docenas de investigadores han arribado a esta conclusión para muchísimos productos, desde acero, automóviles y semiconductores hasta textiles, indumentaria y productos de granja.

Existen argumentos que intentan justificar las medidas encarecedoras de la vida. Según Ellsworth⁵ algunos de ellos son “*más absurdos que otros*”. Los más relevantes son:

1) Industria Incipiente:

⁵ P. T. Ellsworth, 1962. Comercio Internacional.

A menos que la industria se encuentre a salvo de la competencia de productores extranjeros por un tiempo, en muchos casos, no se estimulará el desarrollo de la misma.

El mayor problema que enfrenta este argumento es el de la incertidumbre. Por lo menos durante un periodo se someterá a los ciudadanos a un costo mayor con la promesa de que posteriormente ese costo va a bajar. Pero no hay ninguna garantía de que después de transcurrido el tiempo el costo baje realmente. En Venezuela, de hecho, eso no ha ocurrido. Por otro lado, no solamente es que el costo para el consumidor, después de transcurrido un tiempo determinado, baje, sino que lo que se pretende es que baje de tal forma que esa sea la fuente más barata del producto; solo de esta forma las medidas encarecedoras de la vida impuestas en ese período tendrían sentido. Pero nuevamente la incertidumbre se presenta como limitación. Puede que el costo baje, pero no es el nivel mas bajo que se podría lograr. De esta manera se sigue sometiendo al consumidor a un precio innecesariamente alto. Otro punto que va en contra de este argumento es el hecho de que si el área que se trata de estimular tiene ventajas comparadas, qué mayor ventaja que ya estar situado en el país, es decir, no es necesario protegerla más con políticas que encarecen la vida.

W. Michael Cox y Richard Alm (2002), refiriéndose en su argumento al caso de Estado Unidos, apoyan ésta tesis alegando que:

...Las barreras comerciales no cumplen su promesa de salvar industrias amenazadas. Aún cuando se les escuda de la competencia extranjera, los sectores más protegidos han continuado encogiéndose. El acero y los textiles- beneficiados por años de protección- todavía no son lo suficientemente fuertes como para competir por sí solos... Con frecuencia, los gobiernos sucumben ante la seducción de las barreras comerciales temporales. Los países pobres, por ejemplo, pueden restringir las importaciones para darles la oportunidad de echar raíces a las industrias nacionales más nuevas. Tales estrategias confinan a los burócratas la eyección de los ganadores. Si se equivocan, es simplemente una pérdida de dinero. Y si están en lo cierto, el resultado es aún peor: las industrias se vuelven adictas a la protección, así que ordenan su peso político para mantenerla por largo tiempo luego de que haya servido a su propósito.

2) Diversificación de la Industria:

Los sistemas económicos internacionales que sean sumamente interdependientes son inestables, ya que los miembros están sujetos a depresiones de alcance mundial y grave desorganización económica en caso de guerras o cambios industriales de gran magnitud. Existen entonces argumentos a favor del proteccionismo para evitar o reducir estas

perturbaciones, a través de la creación de economías más equilibradas y eficientes, que permitan a los países ganar más en el largo plazo (gracias a su mayor estabilidad) que lo que pierden por el costo más elevado de su producción protegida.

Sin embargo, éste argumento es sólo aplicable en economías que estén sumamente especializadas, particularmente aquellas que exportan una variedad muy reducida de productos primarios y dependen por lo tanto de las importaciones para obtener la mayor parte de sus productos manufacturados. Una respuesta sabia a este planteamiento, tomando en cuenta que el objetivo de la economía no es producir sino tranzar, se obtiene tomando en cuenta la sabiduría del Oráculo: “Haga lo que sepa hacer mejor. Comercialice lo demás”. Por otro lado, la diversificación de la industria debería ser inducida fundamentalmente por una reducción del costo de hacer negocio y no por políticas que encarecen la vida de los ciudadanos. Además, no es recomendable violar el estado de derecho, el Estado no debe privilegiar a un sector por encima de otro o incluso impedir la posibilidad de elección de un bien sobre otro.

3) Mantenimiento de la Ocupación:

Una vez que se reducen las importaciones, el arancel estimula directamente a la ocupación (en las industrias competidoras con las importaciones). Desde aquí, se propaga a otras industrias cada vez de forma más extensa pero decreciente.

El argumento por sí solo tiene validez, pero es dudoso que sea el mejor mecanismo para tratar el problema, ya que: a) Puede no ser efectivo; al reducirse nuestras importaciones, las exportaciones de los socios comerciales también se reducirán, creando desocupación en éstos países, por lo que sus importaciones, que son nuestras exportaciones, caerán, y en consecuencia, se reducirá la ocupación en el sector exportador de nuestro país, b) Como represalia por parte de otros países se pueden reducir nuestras exportaciones, c) Puede llegar a ser una ventaja a lo sumo transitoria por el hecho de que implica una redistribución permanente de los recursos, esto lo hace una solución bastante costosa.

Un país que pretende aumentar la ocupación interna mediante un arancel, lo que hace en realidad es exportar su desocupación en la industria protegida.

Otro argumento muy común en este contexto es que en diferentes países los salarios varían en forma tremenda. Los productos derivados de la “mano de obra indigente” pueden venderse a menor precio que los de mano de obra de altos salarios, y se propone en éste caso las ventajas de una tarifa arancelaria como una “protección al nivel de vida nacional” o como un amparo al obrero nacional de la competencia de la mano de obra indigente.

Solo es posible externar esta opinión si se desconocen, tanto los principios como los derechos del comercio internacional. Los países de salarios bajos tienen una ventaja sobre los de salarios elevados únicamente

en relación con ciertos artículos cuya producción requiere de la combinación de mucha mano de obra con relativamente poco capital o tierra, es decir, donde el elemento preponderante en los costos es la nómina de salarios. Existe un elemento adicional, aún cuando la mano de obra fuese el único factor, países con altos salarios podrán competir en los casos en que su productividad relativa sea mayor que sus salarios relativos, como por ejemplo: mejor administración, fuerza de trabajo mejor alimentada, mejor educada, disposición de tecnología más avanzada, etc.

El rol del Estado debería ser generar bienestar e igualdad de oportunidades a la sociedad, no empleos. De hecho en este sentido se estaría violando el estado de derecho, ya que se está privilegiando a algunos (sectores protegidos), mientras otros están quedando en desventaja (sectores no protegidos). La generación de empleos no debe significar en modo alguno sacrificio de bienestar. Si el objetivo fuese la generación de empleo, entonces al construir una carretera sería preferible sustituir los tractores por palas; más aún, sustituir las palas por cucharas.

4) Mejora de la relación de intercambio:

Se ha recomendado para aprovechar su tendencia a forzar a reducir los precios en el país exportador. De suceder esto, el país que aumenta el arancel sale ganando porque obtiene sus importaciones en mejores condiciones.

El grado de disminución del precio de las importaciones dependerá de la elasticidad. Una oferta sumamente elástica en el país de origen hará que sus precios bajen muy poco o nada. En el caso de que la oferta sea inelástica la reducción de importaciones rebajará sus costos en forma apreciable.

No se puede asegurar que exista efectivamente una ventaja neta. Hay que recordar los efectos adversos de una tarifa arancelaria como la desviación de recursos hacia un uso más antieconómico y la pérdida de disfrute que impone a los consumidores. Debemos tomar en cuenta la posibilidad de que las naciones tomen represalias.

5) Guardar el dinero en el país:

Ellsworth (1962) señala:

Una de las más imperfectas falacias proteccionistas se expresa bastante bien bajo la forma de una observación falsamente atribuida a Abraham Lincoln: “Yo no conozco mucho acerca de los aranceles, pero todo lo que se es que, cuando compramos en el extranjero artículos manufacturados, nosotros obtenemos los artículos y el extranjero se lleva el dinero; pero cuando compramos en el país los artículos manufacturados obtenemos ambas cosas: los productos y el dinero” (p. 229)

A esto Beveridge (citado por Ellsworth, 1962), respondió: “No tiene ningún mérito; lo único sensato que se han escrito en él son las primeras ocho palabras.”

“Éste argumento representa la forma más torpe del mercantilismo, haciendo énfasis en el dinero como una forma de riqueza. En el comercio internacional los productos se pagan con productos y la moneda internacional (oro) únicamente circula para desempeñar la función de reajustar las perturbaciones del intercambio”. (Ellsworth, 1962, p. 229)

6) Como respuesta hacia los socios comerciales:

Si hay dos socios comerciales y uno de ellos decide proteger su industria entonces el otro socio debe hacer lo mismo para no quedarse atrás.

Este argumento es muy usado para justificar el proteccionismo. Pero, sí un Estado decide encarecerle la vida a sus ciudadanos, ¿deben sus socios comerciales encarecerle también la vida a los suyos? Toda política tiene sus costos y sus beneficios. Si se argumenta en términos de los costos del proteccionismo, vía encarecimiento de la vida, se observa que es inconsistente con el bienestar de la mayoría adoptar prácticas proteccionistas porque los socios comerciales lo hayan hecho.

Todos hablan del respeto a los Derechos Humanos, pero pocos reconocen que el proteccionismo viola estos derechos, en particular el que tiene cada persona de decidir qué hacer con el fruto de su trabajo. Ésta

política comercial determina y limita a las personas en su libertad de decisión.

La conciencia social debe encaminar las ideas y las acciones hacia el abaratamiento de la vida de los ciudadanos, lo cual solo puede ser logrado a través del libre comercio.

CAPÍTULO II
MARCO HISTÓRICO Y DATA

II. MARCO HISTÓRICO Y DATA

II.1.- Reseña Histórica de la Industria del Calzado en Venezuela

Hasta el año 2002 el sector calzado se encontraba dividido en tres gremios: La Cámara Venezolana de Industriales de Calzado (CAVENIC), la Cámara Venezolana de Fabricantes de Productos, Insumos y Afines para el Calzado (CASACA) y la Asociación Nacional de la Pequeña y Mediana Industria del Calzado y Similares (ANPMICALS). Es a partir de ese año y luego de varios intentos, que los tres gremios del sector calzado tomaron la decisión histórica de unirse bajo una sola bandera. El nuevo gremio unido se llama CAVECAl - Cámara Venezolana de Calzado y Componentes - y tiene el propósito de defender los intereses comunes de sus afiliados contra la ola de importaciones (que comenzaron en el año 1989 con la apertura de la economía nacional y que han azotado este sector industrial desde el año 1997 debido al contrabando), mejorar la productividad y al mismo tiempo competir efectivamente con el calzado importado, que tenía una cuota del mercado nacional de aproximadamente un 65% para ese entonces.

Desde sus inicios este ha sido un sector muy protegido de las importaciones. Al principio se sostenía que debía ser así por el hecho de que

era un sector productivo, en plena etapa de crecimiento, que no estaba preparado para competir. Pero inclusive 60 años después de la aparición de las primeras empresas, tal vez por la presión de los grupos de interés, tal vez por conveniencia de los gobiernos de turno, las trabas al comercio y el concomitante aumento del costo de la vida continúan.

II.2.- Características del Sector Calzado en Venezuela

II.2.1.- Participantes

En Venezuela, para el año 2001, más del 50% de las fábricas de calzado del país, con respecto al año anterior, han cerrado, y el resto opera a menos del 40% de su capacidad instalada. Unas pasaron a ser importadoras y otras informales. Para el 2002, la industria del calzado está compuesta por aproximadamente 150 fábricas. Su capacidad ocupacional es de 6.144 operarios directos y 39.400 indirectos. La población estimada de Venezuela ese mismo año era de 24.721.582 habitantes con una población económicamente activa que ronda los 11.500.000 habitantes, según cifras del Instituto Nacional de Estadísticas (INE)

En el cuadro que se muestra a continuación, se especifican las cifras que caracterizan al Sector Calzado, en cuanto a número de empresas, para ese momento:

Cuado #1

Nº de Fábricas de Calzados por Estados. Año 2001

Estados	Fábricas
Distrito Federal	52
Aragua	6
Bolívar	3
Carabobo	24
Cojedes	1
Falcón	1
Lara	9
Mérida	2
Miranda	26
Táchira	19
Zulia	7
Total	150

Fuente: INE. Directorio Industrial 2001

La actividad industrial en el sector calzado tiene presencia en 12 estados venezolanos, concentrándose en más de un 80% alrededor de 4 estados: Distrito Federal, Carabobo, Miranda y Táchira. El 20% restante se distribuye a lo largo de los 8 estados restantes.

La Industria Venezolana del Calzado ha visto reducida su producción por diversos motivos que aquejan a este sector. El incremento de las importaciones irregulares, el contrabando, la competencia desleal, los desequilibrios macroeconómicos y los problemas de subfacturación, dan una idea del alto costo de hacer negocio que existe en esta industria dentro del país. Por otro lado, la exportación de cueros crudos (cueros sin tratar) demuestra claramente que para los productores de esta materia prima es más rentable vender en el exterior que dentro del país. De acuerdo a los

datos de la Cámara de Tenoros, en 1999 de los cueros de dos millones de animales, la mitad salieron del país, con tan sólo un poco de sal⁶. En la situación también incide la disminución del poder adquisitivo, la falta de financiamiento adecuado y la escasa competitividad de las empresas. El Cuadro #2 muestra la disminución en el número de empresas entre los años 2000 y 2001:

Cuadro #2
Variación del N° de Fábricas por Estados
entre los Años 2000 y 2001

Estados	Número de Fábricas		
	2001	2000	Diferencia
Distrito Federal	52	172	-120
Aragua	6	12	-6
Anzoátegui	0	1	-1
Bolívar	3	3	0
Carabobo	24	58	-34
Cojedes	1	0	1
Falcón	1	0	1
Guarico	0	1	-1
Lara	9	20	-11
Mérida	2	1	1
Miranda	26	53	-27
Sucre	0	1	-1
Táchira	19	53	-34
Yaracuy	0	2	-2
Zulia	7	10	-3
Total	150	387	-237

Fuente: INE. Directorio Industrial 2000 – 2001.

⁶ El tratamiento del cuero en una de sus primeras etapas consiste en la aplicación de sal para su conservación y posterior uso. El hecho de que el cuero sea exportado con solo un poco de sal quiere decir que el mismo se está retirando del país en los primeros pasos de su procesamiento.

Entre los años 2000 y 2001 se produjo una gran diferencia entre el número de fábricas participantes de ésta actividad en cada estado. El distrito Federal se muestra como el estado más afectado, en donde cerraron un total de 120 fábricas; en Táchira cerraron más de la mitad de las fábricas existentes para el año 2000, que eran 53, quedando 19 para el año siguiente, este mismo efecto se produjo en Miranda y Carabobo.

II.2.2.- Problemas que enfrenta el sector

Una encuesta realizada por CAVECAL en el año 2.002 a 53 empresas del sector, intenta estudiar algunos de los problemas que frenan el desarrollo de la industria y aclara los altos costos que implica el hacer negocio dentro de este sector económico; algunos de los cuales son: problemas en el área de recursos humanos, dificultad de acceso a las materias primas, problemas financieros, origen interno, entre otros. Los resultados fueron los siguientes:

Cuadro #3

Problemática en el área de Recursos Humanos

Preguntas realizadas a las Empresas	Número Repuestas Afirmativas
Dificultad de conseguir personal capacitado	27
Deficiencia en la preparación del INCE	25
Estacionalidad de la producción afecta la capacitación	23
Baja motivación al logro	23
Alta rotación de personal	10
Ausentismo laboral	7

Fuente: CAVECAL

47 empresas contestaron esta sección de la encuesta.

Los encuestados debían responder afirmativamente a aquellos problemas que consideraban estaban afectando su desempeño. El problema que obtuvo mayor respuestas afirmativas fue el de conseguir personal capacitado, seguido muy de cerca por la deficiencia de preparación del INCE. La incógnita que se mostró menos recurrente fue el ausentismo laboral con solo 7 respuestas afirmativas.

Cuadro #4

Frenos al Desarrollo de la Industria

	Competencia de los Calzados Importados	Necesidad de Capital de Trabajo	Insuficiencia en la Demanda Nacional	Insuficiencia en Cueros	Otros Explique
NC	11	16	18	31	42
C	42	37	35	22	11
1	15	3	6	1	1
2	3	6	13	2	2
3	5	13	6	3	1
4	0	2	2	12	0
5	10	5	4	3	2

Fuente: CAVECAL

C: Contestaron, **NC**: No Contestaron.

Las empresas debían ubicar cada una de las opciones que significaban frenos al desarrollo de la industria en alguna posición, dependiendo de la importancia que le otorgaran según influyera en mayor o menor grado dentro de su empresa. El número 1 representa el problema que más afectaba a las empresas y el número 5 el que menos las afectaba.

El problema más influyente sobre el desarrollo fue el de la competencia de los calzados importados (15 empresas lo colocaron en el primer lugar), seguido de la insuficiencia en la demanda nacional, luego la necesidad de capital de trabajo y en el cuarto lugar la insuficiencia de

cueros. Como otros problemas, se mencionan la incertidumbre de políticas, la variación del Dólar y la falta de políticas para la pequeña industria.

Cuadro #5
Acceso a las Materias Primas

	Precios Altos	Tardanza en la entrega de materiales	Condiciones de pago Insatisfactorias	Insuficiencia y baja calidad de cueros	Otros
NC	19	29	33	32	50
C	34	24	20	21	3
1	11	3	3	4	0
2	10	5	6	1	0
3	4	6	2	10	0
4	1	7	6	3	0
5	8	3	3	3	3

Fuente: CAVECAL

C: Contestaron, **NC:** No Contestaron

Las empresas debían ubicar cada una de las opciones que significaban problemas de acceso a las materias primas en alguna posición, dependiendo de la importancia que le otorgaran según influyera en mayor o menor grado dentro de su empresa. El número 1 representa el problema que más afectaba a las empresas y el número 5 el que menos las afectaba.

Como problema fundamental de acceso a las materias primas se encuentra que los precios altos y las condiciones de pago insatisfactorias ocuparon los primeros lugares en mayor número de veces. Otros problemas que se presentaron fueron: la facturación en Dólares, las cantidades mínimas y la exportación de cueros crudos.

Cuadro #6

Problemas Financieros

	Altos intereses en el financiamiento	Pago tardío de clientes	Falta de capital de trabajo	Márgenes operativos insuf de la empresa	Otros
NC	21	16	24	28	48
C	32	37	29	25	5
1	5	13	3	0	0
2	11	2	6	3	0
3	5	5	9	4	0
4	2	2	7	16	0
5	9	7	4	2	2

Fuente: CAVECAL

C: Contestaron, **NC:** No Contestaron

Las empresas debían ubicar cada una de las opciones que significaban problemas financieros en alguna posición, dependiendo de la importancia que le otorgaran según influyera en mayor o menor grado dentro de su empresa. El número 1 representa el problema que más afectaba a las empresas y el número 5 el que menos las afectaba.

El mayor problema a nivel financiero para las empresas fue el pago tardío de los clientes y en segundo lugar los altos intereses en el financiamiento. Otros problemas señalados fueron la falta de créditos públicos a tasas preferenciales y las diferencias de plazos entre cobros y pagos.

Cuadro # 7

Problemas de Origen Interno

	Falta de Personal técnico calificado	Obsolescencia de Maquinarias	Falta de Mano de Obra	Problemas Sindicales	Otros
NC	35	36	37	41	51
C	18	17	16	12	2
1	9	5	4	3	0
2	4	2	7	1	0
3	2	5	4	5	0
4	3	4	1	2	0
5	0	1	0	1	2

Fuente: CAVECAL

C: Contestaron, **NC**: No Contestaron

Las empresas debían ubicar cada una de las opciones que significaban problemas de origen interno en alguna posición, dependiendo de la importancia que le otorgaran según influyera en mayor o menor grado dentro de su empresa. El número 1 representa el problema que más afectaba a las empresas y el número 5 el que menos las afectaba.

La falta de personal técnico calificado fue el mayor problema a nivel de origen interno de la empresa. Otros problemas fueron la falta de personal calificado, problemas sindicales y la falta de mano de obra.

Cuadro #8

Otros Problemas

	Incertidumbre Política	Altos impuestos Municipales	Alto costo de Transporte	Falla en suministro eléctrico	Otros
NC	19	32	36	39	51
C	34	21	17	14	2
1	21	1	3	2	0
2	1	12	3	1	1
3	1	3	7	6	0
4	0	5	3	4	1
5	11	0	1	1	0

Fuente: CAVECAL

C: Contestaron, **NC:** No Contestaron

Las empresas debían ubicar cada una de las opciones que significaban otros problemas en alguna posición, dependiendo de la importancia que le otorgaran según influyera en mayor o menor grado dentro de su empresa. El número 1 representa el problema que más afectaba a las empresas y el número 5 el que menos las afectaba.

Este cuadro intenta resumir el resto de los problemas que hacen del sector calzado un negocio de altos costos para nuestro país, es por eso que se encuentra en primer lugar el problema de la incertidumbre política, seguido de los altos impuestos. La encuesta toma en cuenta otros problemas como el de los altos costos del transporte y las fallas en el suministro eléctrico.

II.2.3.- Capacidad de producción

La capacidad de producción diaria de los establecimientos, da una idea del volumen de producción del sector. En el estudio, realizado por Cavecal, se diferencia entre dos tipos de calzados: los cerrados y las sandalias

(abiertos), y refleja el número de empresas que producen cada tipo de calzado dada una cantidad determinada de pares diarios.

Cuadro #9
Producción diaria en pares de Zapatos por Estilo de Calzado

Pares Diarios	Cerrados	Sandalias
menos de 100	7	7
100-499	22	14
500-999	7	4
1.000-6999	15	10
10.000 y mas	1	0
Fab. Que Producen	52	35
No producen	1	18
Total Fábricas	53	53

Fuente: CAVECAL

Solo una empresa, en el caso de los zapatos cerrados, logra fabricar más de 10.000 pares diarios. La mayoría de las empresas fabrican entre 100 y 499 pares diarios (22 empresas en el caso de los cerrados y 14 para el caso de las sandalias). Del total de empresas encuestadas 1 se dedican exclusivamente a producir sandalias y 18 a producir zapatos cerrados.

II.3.- Consumo

El Cuadro 10 muestra cuál fue, para el período 1990-2001, el consumo aparente de calzados en Venezuela. Además, resalta cuánto de este consumo se satisface con producción nacional y cuanto a través de las importación. Llama la atención el hecho de que a través de los años las importaciones han ido tomando mayor cuota del mercado. De hecho para el año 2001, según Cavecal, solo el 15% del consumo en calzados se satisface con producción nacional. Las razones de este hecho pueden ser muchas,

pero una muy importante es la entrada de países como China Y Taiwán a la Organización Mundial del Comercio (OMC), ya que China fabrica casi 6 mil millones de pares de zapatos al año - más de la mitad de la producción mundial - exporta 3,42 mil millones de pares y Taiwán controla una gran parte de la fabricación del cuero y calzado dentro de China. En los últimos años, las importaciones de calzado procedentes de China son gravadas en Venezuela con un arancel de 300%, lo cual da una idea de lo poco competitivo que es el sector del calzado nacional respecto al de este país.

Cuadro #10
Importación Vs. Producción Nacional 1990 – 2001

Año	Población	Consumo Aparente medido en pares de zapatos	Importaciones Medida en pares de zapatos	Producción Nacional medida en pares de zapatos	Importación (%)	Nacional (%)
1990	19,428,900	38,857,800	5,959,282	32,898,518	15.3	84.7
1991	19,679,242	39,358,484	10,978,940	28,379,544	27.9	72.1
1992	19,929,584	39,859,168	12,036,850	27,822,318	30.2	69.8
1993	20,179,926	40,359,852	13,009,794	27,350,058	32.2	67.8
1994	20,430,268	40,860,536	5,741,036	35,119,500	14.1	85.9
1995	20,680,610	41,361,220	9,381,246	31,979,974	22.7	77.3
1996	20,930,952	41,861,904	7,023,856	34,838,048	16.8	83.2
1997	21,181,294	42,362,588	28,783,482	13,579,106	67.9	32.1
1998	21,431,636	42,863,272	29,431,556	13,431,716	68.7	31.3
1999	21,681,978	43,363,956	24,266,956	19,097,000	56	44
2000	21,932,320	43,864,640	33,445,474	10,419,166	76.2	23.8
2001	22,182,662	44,365,324	37,455,000	6,910,324	84.4	15.6

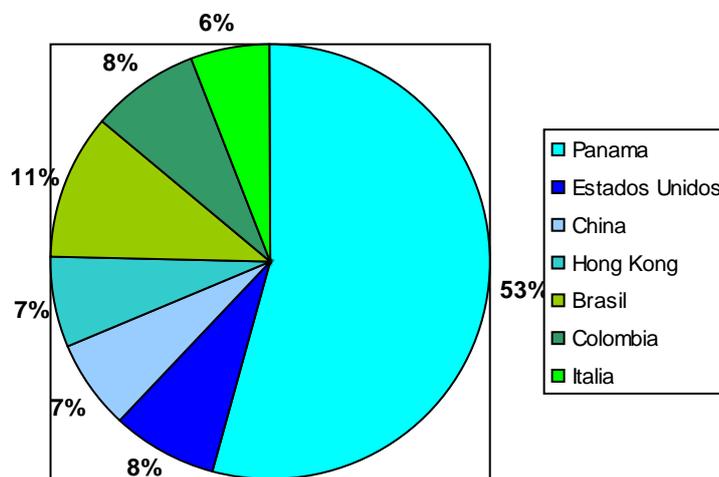
Fuente: CAVECAL

Entre los años 1.990 y 2.001, el consumo promedio fue de 41.611.562 pares de zapatos, de los cuales 18.126.122 se importaban y 23.485.439 se

producían en el país. El porcentaje que representan las importaciones en nuestro país es de 42.7% en promedio, llamando la atención que en los últimos años alcanza un 70 y 80%.

El consumo per cápita venezolano es entre medio y bajo respecto al resto del mundo si tomamos en cuenta que, según datos de Couromoda.com, Malta, siendo el país con mayor consumo per cápita de zapatos en el mundo, tiene un promedio aproximado de 8 pares por habitante. Por otro lado Bangladesh es el país que consume menos zapatos por persona con un promedio de 0,02 pares por persona. El consumo de Venezuela es de 2,11 pares per cápita y se asemeja al de países como Brasil (2,50 pares per cápita) México (2,46 pares per cápita), Croacia (2,45 pares per cápita), Tailandia (2,16 pares per cápita) y Filipinas (2,08 pares per cápita). Gran cantidad del consumo de calzado en Venezuela se satisface por medio de las importaciones; es por esto que se muestra a continuación un gráfico que especifica la procedencia de dichas importaciones:

Gráfico #1
Procedencia de las Importaciones



Fuente: CAVECAL

Llama la atención que más de la mitad de las importaciones provengan de Panamá. Esto se explica porque muchos exportadores utilizan como puente a este país y esto sucede por varias razones, algunas de conveniencia geográfica, otras porque Panamá, como se señala mas adelante, posee un acuerdo de desgravación arancelaria con Venezuela que hace que la tasa sea menor a la impuesta a otros países.

II.4.- Data

Para la realización del modelo se verificó la existencia y disponibilidad de los datos estadísticos necesarios comprendidos en el período 1990-1997 en los siguientes organismos: Instituto Nacional de Estadística (INE), Banco Central de Venezuela, Cámara Venezolana del Calzado (CAVECAL), Cámara Venezolana de Fabricantes de Productos, Insumos y afines para el Calzado (CAFACA), Servicio Nacional Integrado de Administración Tributaria (SENIAT), Oficina Central de Información (OCEI).

El estudio comprende gran parte de la década de los Noventa, etapa en la cual Venezuela siguió políticas poco coherentes en cuanto al intercambio comercial. Se pueden resumir en tres etapas:

1. Etapa de Liberalización: 1990- 1992. Se inició con la incorporación de Venezuela al GATT (General Agreement of Tariffs and Trade, luego OMC).

2. Etapa de reversión: 1993- 1996. Reformas y controles de precio.
3. Etapa de Mercado Administrativo: 1996 en adelante. Poco énfasis en las exportaciones.

Los datos que utiliza el modelo son los siguientes:

Cuadro #11
Datos del Modelo

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
A	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	19.66%	19.26%	19.12%
eS	1.54	1.54	1.54	1.54	1.54	1.54	1.54	1.54
eO	1	1	1	1	1	1	1	1
eD	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1
Nº P	16229.00	17696.00	16482.00	15167.00	14483.00	14785.00	14267.00	13814.00
VPN	259.96	191.41	178.49	144.94	166.39	155.08	139.80	55.06
PNQ	21912.42	19009.86	19811.57	19450.25	24132.13	25789.33	29411.57	9034.94
VX	30.09	14.47	11.91	13.14	10.97	9.69	5.62	5.22
XQ	2536.60	1437.10	1321.50	1763.30	1591.00	1611.80	1183.00	856.30
PNQ – XQ	19375.82	17572.76	18490.07	17686.95	22541.13	24177.53	28228.57	8178.64
VPN – VX	229.87	176.94	166.59	131.80	155.42	145.38	134.18	49.84
VM	16.70	26.20	45.70	49.30	22.00	45.30	32.30	71.60
MQ	3500.00	6800.00	8000.00	8400.00	3700.00	7100.00	5700.00	17300.00
TC	47.13	56.89	68.36	91.10	148.65	176.63	416.84	488.09

Fuentes:

- A**-arancel efectivo (Cálculo propio, Anexo1),
- eS**-elasticidad de sustitución (Trabajo de Goodrich, Armington elasticities)
- eO**-elasticidad de la oferta (Measuring the Costs of Protection in the United States)
- eD**-elasticidad de la demanda (Measuring the Costs of Protection in the United States)
- NºP**-# de puestos (CAVECAL)
- VPN**-Valor de la Producción Nacional (Cálculo propio, Anexo 2)
- PNQ**-Producción Nacional en Cantidades (Cálculo propio, Anexo 2)
- VX**-Valor de las Exportaciones (OCEI)
- XQ**- Exportaciones en Cantidades (OCEI)
- VM**-Valor de las Importaciones (OCEI)
- MQ**-Importaciones en Cantidad (OCEI)
- TC**-tipo de cambio promedio (OCEI)

Las cantidades están expresadas en toneladas y los Valores están expresados en Millones de US\$.

CAPÍTULO III
MODELO

III. MODELO

III.1.-Definición de Modelo

El modelo empleado para calcular los costos por las medidas encarecedoras de la vida dadas las barreras arancelarias es el Modelo de Equilibrio Parcial. Éste modelo es utilizado por USITC (Unites States of Internatinal Trade Comission), IIE (Institute for Internacional Economics) y otras instituciones, que requieren conocer los costos que se le imponen al comercio internacional.

El tipo de estudio desarrollado en este trabajo es de tipo explicativo, ya que orienta a la comprobación de la Hipótesis causal definida como el hecho de que los beneficios de los consumidores ocasionados por la eliminación de los aranceles en el sector calzado son mayores que los costos de los trabajadores por reducción de sus puestos de trabajo; aumentando en consecuencia el bienestar de la sociedad.

La metodología está basada en el modelo de Peter Uimonen.⁷

Éste modelo parte de cuatro premisas fundamentales, estas son:

1. Los productos importados y nacionales son sustitutos imperfectos.
2. Los mercados son perfectamente competitivos.
3. La oferta del producto importado es perfectamente elástica.

⁷ Hufbauer & Elliot: Measuring the Cost of Protection in the Unites States, 1994.

4. La oferta del producto doméstico es una función creciente (pendiente positiva) ya que es menos que perfectamente elástica

El modelo hace un análisis de eficiencia estática y es de equilibrio parcial, no se pretende analizar las eficiencias dinámicas que se derivan de la eliminación de los aranceles.

Los costos de la protección que mide el modelo son 3: la recaudación arancelaria, la transferencia a productores y el peso muerto de la economía.

Adicionalmente se han publicado otros estudios auspiciados por el IIE como son:

Measuring the Costs of protection in Europe

Measuring the Costs of protection in Japan

Measuring the Costs of protection in Korea

Measuring the Costs of protection in China

III.2.- Efectos de Remover un Arancel

Como se observa en la Figura 3, la eliminación del arancel reduce el precio de los importables en el mercado doméstico de P_m a P_m' . En la Figura 4 la disminución en el precio del bien importable causa una contracción en la curva de demanda de los bienes domésticos desde D_d a

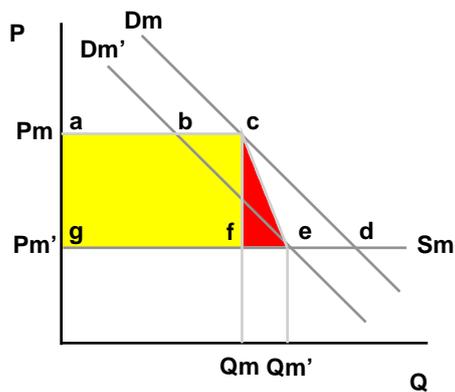
Dd'. En consecuencia se genera una disminución en el precio del producto doméstico de P_d a P_d' .

Regresando a la Figura 3 la caída en el precio doméstico hace que la demanda de bienes importados se contraiga de D_m a D_m' . Cuando volvemos a la posición de equilibrio, ambos precios (de bienes importados y domésticos) son menores; el output del bien producido domésticamente será también menor (por la diferencia entre Q_d y Q_d'), y la cantidad de importación será mayor (por la diferencia entre Q_m y Q_m').

Figura #3

Figura #4

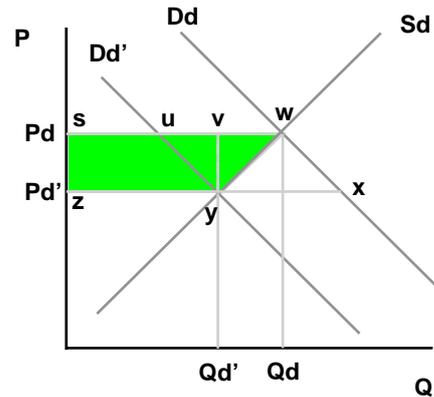
Efectos al remover una Barrera en el mercado de Importables



Reducción de Ingresos Fiscales (arancel cobrado por gobierno): *rectángulo acfg*

Peso muerto de la economía: *triángulo cef*

Efectos al remover una Barrera en el mercado Doméstico



Transferencia a productores domésticos: *rectángulo svyz + triángulo vwy*

Fuente: Hufbauer y Elliot

III.3.- Calculando los efectos de la Barreras Comerciales

(Hufbauer y Elliot, 1994)

Los cambios en los precios y cantidades debidos a la liberalización, representan una mejora en la ganancia del consumidor, en ambos mercados, de importables y doméstico. La mayoría de las ganancias se deben a que ahora los consumidores pagan menos por un bien que lo que pagaban cuando la oferta estaba restringida. Además, algunos

consumidores potenciales que antes quedaban completamente fuera del mercado ahora, gracias a los menores precios, pueden acceder al mercado. La ganancia, por excedente del consumidor, en los mercados domésticos, que resulta de la liberalización, contrarresta la pérdida del excedente de los productores de las empresas domésticas a medida que los precios y cantidades disminuyen.

Dado que la restricción toma la forma de un arancel, entonces los ingresos perdidos por el gobierno opacan parcialmente la ganancia de los consumidores.

Antes de la liberalización, la barrera creada entre el precio doméstico de los importables, y el mundial, causaba una transferencia de recursos hacia la producción del sustituto de importables, alejándolos de otros sectores donde esos recursos habrían sido utilizados más eficientemente. Debido a que los bienes importados y domésticos son sustitutos imperfectos, la ganancia total de los consumidores debe ser calculada como la suma del excedente del consumidor en dos mercados separados.

La metodología aquí empleada para cuantificar estos beneficios está basada en el trabajo de Morkre and Tarr (1980). Regresando a la Figura #3, Morkre y Tarr estiman que el excedente del consumidor, ganado gracias a la liberalización, se puede aproximar por el área delimitada por los puntos aceg. Este método de estimar la ganancia del consumidor en el mercado de importables resulta del análisis de Burns (1973). Usando la demanda

anterior (D_m) se genera el área $acdg$ como el cambio en la ganancia del consumidor, mientras que la nueva demanda ($D_{m'}$) genera el área $abeg$.

La diferencia entre las dos áreas es mostrada por el paralelogramo $bcde$. El área rectangular $acfg$ representa la transferencia del gobierno hacia los consumidores: $(P_m - P_{m'}) * (Q_m)$. El área del triángulo cef representa la pérdida de peso muerto, que puede ser estimada de la siguiente manera:

$$\left(\frac{1}{2}\right) * [(P_m - P_{m'}) * (Q_{m'} - Q_m)].$$

En la Figura 4 la ganancia en el bienestar del consumidor por precios domésticos menores puede ser aproximada por el área marcada como $swyz$, a su vez ésta área puede ser estimada por la adición del rectángulo $svyz$ y el triángulo vwy . Esto se traduce en:

$$(P_d - P_{d'}) * (Q_{d'}) + \left(\frac{1}{2}\right) * [(P_d - P_{d'}) * (Q_d - Q_{d'})]$$

En el mercado doméstico la ganancia del consumidor contrarresta la pérdida de los productores.

III.4.- Definición de los Parámetros

En orden de aplicar el análisis a casos particulares, un modelo de equilibrio parcial se identificó correspondiendo al análisis gráfico anterior. La forma del modelo escogido asume que la relación entre oferta y demanda es lineal no en términos absolutos sino en términos de sus logaritmos. Éstos

supuestos permiten que los parámetros asociados a los precios puedan ser interpretados como elasticidades.

Es necesario especificar las funciones de oferta y demanda:

$$Q_d = a P_d^{E_{dd}} P_m^{E_{dm}}$$

$$Q_s = b P_d^{E_s}$$

E_{dd}: elasticidad precio directa de la demanda de bienes domésticos

E_{dm}: elasticidad precio cruzada de la demanda de bienes domésticos con respecto al precio del bien importado.

E_s: elasticidad precio directa de la oferta de bienes domésticos.

Ya que los bienes domésticos e importables son sustitutivos imperfectos en este modelo, el equilibrio en el mercado doméstico requiere que la demanda doméstica se iguale a la oferta, ($Q_d = Q_s$).

Asumiendo que la oferta de importables es perfectamente elástica:

$$Q_m = c P_d^{E_{md}} P_m^{E_{mm}}$$

$$P_m = P_m^* (1+t)$$

E_{md}: es la elasticidad precio cruzada de la demanda de los bienes importables con respecto al precio de los bienes domésticos.

E_{mm}: es la elasticidad precio directa de la demanda de bienes importables.

La última ecuación representa el supuesto que la demanda de bienes importables es perfectamente elástica, por lo tanto, el precio mundial P_m'' que es igual a $P_m / (1+t)$ es el mismo sin importar el nivel de importación.

Este sistema de funciones de oferta y demanda puede transformarse en un sistema de relaciones lineales, simplemente aplicando logaritmos de base e:

$$\ln Q_d = \ln a + E_{dd} \ln P_d + E_{dm} \ln P_m$$

$$\ln Q_s = \ln b + E_s \ln P_d$$

$$\ln Q_m = \ln c + E_{md} \ln P_d + E_{mm} \ln P_m$$

$$\ln P_m = \ln [P_m'' (1+t)]$$

Estimar los efectos de los cambios en la protección usando este sistema, requiere dos pasos básicos:

1. La data de precios y cantidades se utiliza conjuntamente con los parámetros estimados de elasticidad. Los términos constantes $\ln a$, $\ln b$, $\ln c$, representan los efectos de otras variables inobservadas sobre las funciones de oferta y demanda. El supuesto crucial en esta parte es que el período base para el que la cantidad y el precio son recolectados, sea considerado como un período de equilibrio.
2. Usar estimados y parámetros de la elasticidad, en unión a un estimado de los cambios en precio y cantidad de los importables debido a un cambio en la protección, para calcular un nuevo equilibrio.

Supongamos por ejemplo, que la tarifa es eliminada. Recordando el supuesto de que $\ln Q_d = \ln Q_s$, permite que las ecuaciones anteriores, conjuntamente, alcancen el nuevo precio del bien doméstico como función del nuevo precio de importación:

$$\ln P_d' = [(\ln a - \ln b) / (E_s - E_{dd})] + [E_{dm} / (E_s - E_{dd})] * \ln P_m'$$

$\ln P_m'$ es representado por: P_m que es el precio de importación anterior (período base) menos el cambio en el precio inducido por la eliminación del arancel, (correspondiente a la diferencia entre P_m y P_m' en la Fig. 3).

III.5.- Estimación de las Elasticidades para la demanda y la oferta

Generalmente los valores para algunos de los parámetros de las elasticidades necesarios para el modelo no están disponibles en la literatura.

Las elasticidades que permiten dar la inclinación de la curva de demanda sí vienen predeterminadas por el modelo, han sido calculadas para otros países, incluso para algunos en vías de desarrollo. Asumimos que estas elasticidades no varían mucho de un país a otro ya que el consumidor se comporta de forma racional en uno u otro país.

Estimar la elasticidad precio cruzada es en particular bastante complicado. Como veremos más adelante ha sido necesario hacer asunciones sobre la relación entre los parámetros para poder estimar aquellos desconocidos que se basan en valores que están disponibles. En algunos casos un estimado de la elasticidad precio de la demanda agregada de importaciones y bienes domésticos combinada está disponible, mientras que estimados separados para las dos elasticidades precio de la demanda son desconocidas. Se asume entonces que la estructura de demanda está en la forma de elasticidad constante de sustitución (CES). Si la elasticidad de sustitución⁸ entre dos bienes está disponible o puede ser estimada, entonces calcular la elasticidad precio directa de la demanda puede derivarse de la siguiente ecuación:

$$E_{dd} = - [(1 - S_d) \cdot \acute{o} + (S_d \cdot E_{dt})]$$

$$E_{mm} = - [(1 - S_m) \cdot \acute{o} + (S_m \cdot E_{dt})]$$

E_{dt}: elasticidad precio de la demanda total

Ó: elasticidad de sustitución entre bienes domésticos e importados (se definen ambos positivos)

S_d: es el valor de un producto doméstico en consumo.

S_m: es el valor de un producto importado en consumo.

Siguiendo la metodología desarrollada por David Tarr (1990), si la elasticidad directa de la demanda y la elasticidad de la demanda agregada

⁸ La elasticidad de sustitución es definida como el porcentaje en el que cambia el cociente entre la cantidad demanda del bien importable y la cantidad demanda del bien doméstico, cuánto varía el precio del bien doméstico dada una variación del 1% en el precio del bien importado

son valores conocidos la elasticidad precio cruzada en el caso de la CES pueden ser calculados por:

$$E_{md} = [- S_d (E_{dt} + E_{dd})]/S_m$$

$$E_{dm} = [- S_m (E_{dt} + E_{mm})]/S_d$$

Una metodología alternativa ha sido desarrollada por Rousslang y Suomela (1985). En muchos casos la elasticidad de la demanda agregada no está disponible pero la elasticidad cruzada puede ser desarrollada de la siguiente forma:

$$E_{md} = [(E_{mm} - E_{dd}) * V_d] / (V_m - V_d)$$

$$E_{dm} = [(E_{dd} - E_{mm}) * V_m] / (V_d - V_m)$$

V_d: valor de la producción doméstica

V_m: valor de las importaciones, costo – seguro - flete (c.i.f. “cost insurance freight” y “duty paid”).

Éstas aproximaciones asumen que hay una diferencia muy pequeña entre la elasticidad precio directa de la demanda y la elasticidad precio directa compensada, que reflejará la responsabilidad de los cambios de la demanda sobre los cambios en los precios relativos si los consumidores son compensados (pechados) para contrarrestar los cambios en los ingresos reales que se obtiene como resultado del cambio del precio mismo (Rousslang y Parker, 1984; Leamer y Stern, 1970; Rousslang y Suomela, 1985).

Finalmente, en muchos casos, la elasticidad de la oferta doméstica tampoco es conocida. Si un valor plausible para el coeficiente de la respuesta del precio: $(P_d - P_d') / (P_m - P_m')$ puede ser determinado, entonces la elasticidad de la oferta para el bien doméstico puede ser estimada por:

$$E_s = E_{dd} + E_{dm}/\theta.$$

θ : es el coeficiente de la respuesta del precio (Cline, 1990)

A pesar de esto, se efectuará un análisis de sensibilidad, introduciendo pequeños cambios a la elasticidad de la oferta doméstica, trabajando así con todo el rango posible de estas, que permitan recoger las posibles variaciones de un país a otro y ver qué tanto fluctúan los valores. Con esto se logra observar que tan grande o pequeña se torna el área que se está midiendo (triángulo del excedente de consumidor y productor). Estudios previos hechos en Venezuela para otros sectores que utilizan ésta metodología han demostrado que frente a estas variaciones la propuesta de eficiencia no varía, es decir, aun en distintos escenarios la ganancia para la sociedad dada la liberación sigue siendo significativa.

En cuanto a las elasticidades para la oferta mundial se asume una elasticidad unitaria, ya que el bien puede ser perfectamente sustituido.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

IV. RESULTADOS

IV.1 Resultados del Modelo para el período de estudio

1.990 – 1.997

La tarifa general para el calzado en Venezuela según el arancel de Aduanas es de 20% y el arancel efectivo promedio (ver Anexo 1) es de 19,755 para el período de estudio.

Existen muchas reglas y regulaciones gubernamentales que, con o sin intención, impiden el flujo del libre comercio. El arancel no toma en cuenta otras *barreras no arancelarias*⁹, por lo tanto dicha tarifa es solo una referencia (piso o valor mínimo) de la verdadera protección comercial.

En el cuadro siguiente se presentan los resultados arrojados por el modelo:

⁹ Chacholiades (1992): “Los países pueden interferir con el libre flujo del comercio de varias maneras que incluyen el control de cambios (utilizado profusamente por los países en vías de desarrollo), subsidios, licencias y demoras en los permisos de importación, restricciones sanitarias, protección técnica y administrativa y políticas de compras del gobierno”

Cuadro # 12
Resultados del Modelo

Impactos estimados sobre la Industria Doméstica	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
PORCENTAJES DE VARIACIÓN								
Precio	-0.4%	-0.7%	-1.1%	-1.3%	-0.6%	-1.1%	-0.9%	-2.4%
Cantidades	-0.4%	-0.7%	-1.1%	-1.3%	-0.6%	-1.1%	-0.9%	-2.4%
Interés	-0.7%	-1.3%	-2.1%	-2.6%	-1.3%	-2.3%	-1.9%	-4.8%
VARIACIONES EN LAS CANTIDADES								
Producción venezolana	-69	-116	-197	-233	-144	-278	-264	-200
Consumo venezolano	1024	1940	2115	2126	978	1716	1339	3779
Empleo	-58	-117	-176	-200	-92	-170	-133	-337
CUOTAS DE MERCADO ESTIMADAS:								
Cuota de Mercado Doméstico:	92.60%	86.00%	76.90%	70.90%	86.50%	74.60%	79.10%	39.10%
Cuota de Mercado de Importación:	7.40%	14.00%	23.10%	29.10%	13.50%	25.40%	20.90%	60.90%
Capacidad de utilización	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Variación en el valor de la producción venezolana:	-\$2	-\$2	-\$4	-\$3	-\$2	-\$3	-\$2	-\$2
Impacto estimado sobre las Importaciones								
PORCENTAJES DE VARIACIÓN								
Precio	-16.7%	-16.7%	-16.7%	-16.7%	-16.7%	-16.4%	-16.1%	-16.1%
Cantidades	31.2%	30.2%	28.9%	28.0%	30.3%	28.0%	28.1%	23.0%
Interés	9.3%	8.5%	7.4%	6.7%	8.6%	7.0%	7.4%	3.2%
Variación en las Cantidades Importadas	1093	2056	2313	2359	1122	1994	1602	3979
Variación en el valor de las Importaciones	\$2	\$2	\$3	\$3	\$2	\$3	\$2	\$2
Impacto Total en la Economía Venezolana								
Cambio en el Ingreso Nacional	\$0.40	\$0.70	\$1.10	\$1.20	\$0.60	\$1.00	\$0.70	\$1.30
Costo de las importaciones a los consumidores	-\$3.20	-\$5.00	-\$8.70	-\$9.40	-\$4.20	-\$8.50	-\$6.00	-\$12.80
Costo doméstico a los consumidores	-\$0.40	-\$0.60	-\$0.90	-\$0.90	-\$0.50	-\$0.80	-\$0.60	-\$0.60
Ganancia de los productores	-\$0.40	-\$0.60	-\$0.90	-\$0.90	-\$0.50	-\$0.80	-\$0.60	-\$0.60

Tarifa	-\$2.80	-\$4.40	-\$7.60	-\$8.20	-\$3.70	-\$7.50	-\$5.20	-\$11.50
Costo Total que recae sobre los Consumidores	-\$3.60	-\$5.60	-\$9.60	-\$10.30	-\$4.70	-\$9.30	-\$6.60	-\$13.40
Ganancia de los Consumidores por pérdida trabajo	0.06266	0.04793	0.0547	0.05125	0.0511	0.055	0.04936	0.03984

Los valores del Costo por Puesto de Trabajo Salvado y del Costo Total que recae sobre los Consumidores están expresados en Millones de US\$.

Haciendo una extracción de los valores más representativos del cuadro de Resultados, se puede concluir que debido a la existencia del arancel el Costo Total de los Consumidores es en promedio para el período de estudio 7,9 millones de US\$ al año, es decir, si se liberara completamente la economía el excedente del consumidor aumentaría en 7,9 millones de US\$. La variación de este valor para cada uno de los años de estudio se muestra en el Gráfico 2.

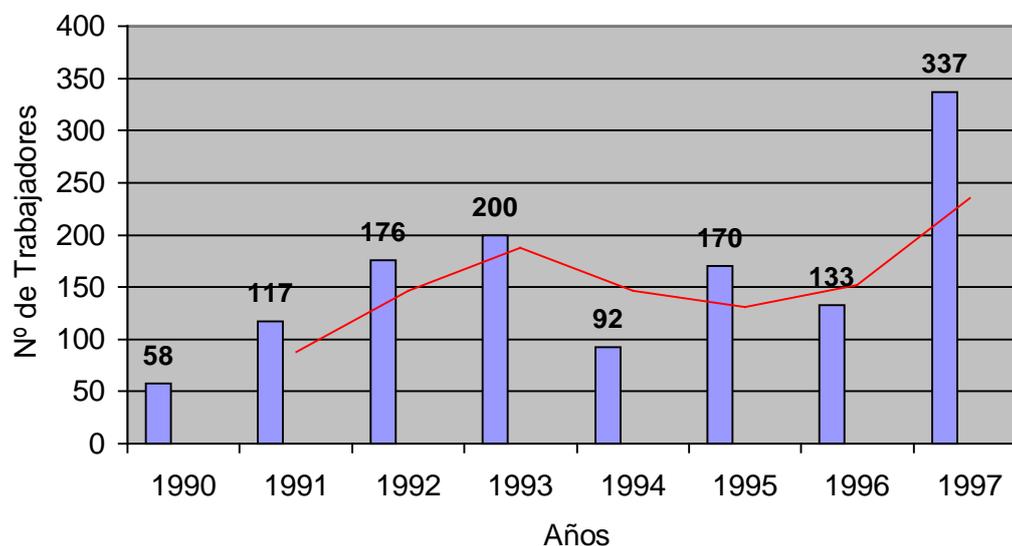
Gráfico #2

Costo Total Anual a los Consumidores en el Sector Calzado por puesto de trabajo salvado

El año que significó para los consumidores un menor costo fue 1.990 con un total de 3,6 millones de US\$, en contraste con el año 1.997 que significó el mayor costo para los consumidores del sector calzado, alcanzando la suma de 13,4 millones de US\$.

La cantidad de puestos de trabajo directos o número de trabajadores salvados en el sector calzado debido a la imposición de la tarifa es en promedio de 161 trabajadores, lo que representa 1,05% del promedio de trabajadores ocupados en este sector para el periodo de estudio que corresponde a 15.365 trabajadores. El número específico de puestos salvados en cada año se comporto de la siguiente manera:

Gráfico #3
Puestos de Trabajo Salvados en el Sector Calzado



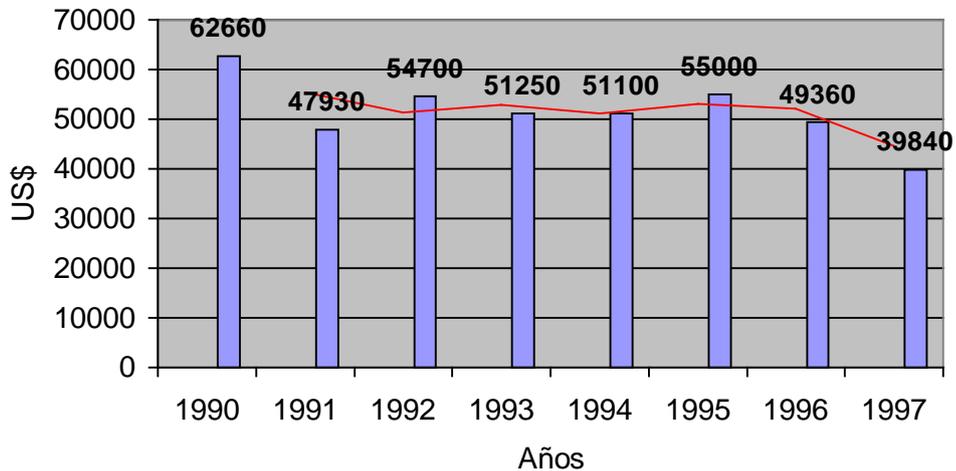
Aquí se ve reafirmado lo observado en el cuadro anterior, en donde el año 1.990 representó el de menor costo para los consumidores por ser el año en el que se salvaron solamente 58 puestos de trabajo, diferenciándose nuevamente en gran magnitud con el año 1.997 en donde se salvaron 337 puestos de trabajo.

El efecto directo de eliminar el arancel recae sobre la propia industria del calzado, pero existe además, un efecto indirecto sobre el resto de las industrias conexas, sin embargo, muchas de estas industrias conexas no verán reducidos sus puestos de trabajo, entre otras cosas por lo siguiente: no desaparecerán todas las empresas y además al aumentar el tamaño del sector vía las importaciones se generan beneficios en sectores conexas como el comercial, fletero, navieras, etc.

El resultado del objetivo principal del estudio que es el Costo por Puesto de Trabajo Salvado es en promedio de 49.230 US\$ por año, recordando que el salario mínimo para la etapa de estudio no alcanzó la cifra de los 5 mil US\$ por año. Aun indemnizando a los trabajadores por el doble del salario mínimo, los consumidores obtendrían un beneficio, que es para toda la sociedad, de 39.230 US\$ por trabajador, lo que se traduce en un total de 6.316.030 US\$ tomando en cuenta los 161 puestos de trabajo.

Gráfico #4

Costo por Puesto de Trabajo Salvado



El año 1.990 representa el mayor costo por puesto de trabajo salvado, alcanzado la cifra de 62.660 US\$, lo cual puede explicar el hecho que sea precisamente este el año en el que se salvan menos puestos de trabajo; en comparación con el año 1.997, se observa como el costo por puesto de trabajo salvado es mucho menor, casi la mitad de lo que representaba para el año 1.990 y es nuevamente este hecho el que pretende explicar que este sea el año con más puestos salvados. El costo para el año 1.997 por puesto de trabajo salvado fue de 39.840 US\$.

Como se explicó en el capítulo III, fue necesario realizar un análisis de sensibilidad para la elasticidad de la oferta doméstica (asumida igual a 1) que permitiera comprobar que los resultados del modelo no se verían afectados al producirse variaciones en dicha elasticidad. El rango de variación fue cinco puntos por debajo de 1, es decir, hasta llegar a 0,5 y cinco puntos por encima de 1, hasta llegar a 1,5. Los resultados que se desprenden de tal ejercicio se resumen a continuación y quedan especificados en los Anexos 3 al 13.

Cuadro # 13

Resumen de los Resultados del Análisis de Sensibilidad

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	Promedio
Elasticidad de la Oferta= 0.5									
Puestos de Trabajos Salvados	38	77	115	210	97	178	140	356	169
Costo por Puesto de Trabajo Salvado	0.09803	0.07512	0.08591	0.04858	0.04847	0.05215	0.04681	0.03773	0.04881
Costo Total que recae sobre los Consumidores	3.76	5.8	9.88	10.22	4.7	9.3	6.56	13-42	7.9
Elasticidad de la Oferta= 0.6									
Puestos de Trabajos Salvados	43	87	130	220	101	186	146	373	176
Costo por Puesto de Trabajo Salvado	0.08624	0.06606	0.07551	0.04636	0.04627	0.04976	0.04467	0.03596	0.04657
Costo Total que recae sobre los Consumidores	3.73	5.76	9.82	10.19	4.68	9.27	6.53	13.4	7.8
Elasticidad de la Oferta= 0.7									
Puestos de Trabajos Salvados	48	96	143	228	105	193	152	388	183
Costo por Puesto de Trabajo Salvado	0.07782	0.05959	0.06808	0.04448	0.04441	0.04775	0.04287	0.03447	0.0447
Costo Total que recae sobre los Consumidores	3.7	5.72	9.76	10.16	4.66	9.24	6.51	13.38	7.8
Elasticidad de la Oferta= 0.8									
Puestos de Trabajos Salvados	51	104	155	236	108	200	157	403	190
Costo por Puesto de Trabajo Salvado	0.0715	0.05473	0.0625	0.04286	0.04282	0.04602	0.04132	0.03319	0.04309
Costo Total que recae sobre los Consumidores	3.67	5.68	9.71	10.13	4.64	9.21	6.49	13.36	7.8

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	Promedio
Elasticidad de la Oferta= 0.9									
Puestos de Trabajos Salvados	55	111	166	189	87	160	126	317	151
Costo por Puesto de Trabajo Salvado	0.06659	0.05096	0.05817	0.05452	0.05432	0.0585	0.05249		0.05475
Costo Total que recae sobre los Consumidores	3.65	5.65	9.66	10.3	4.75	9.38	6.62	13.4	7.9
Elasticidad de la Oferta= 1.1									
Puestos de Trabajos Salvados	61	123	185	210	97	178	140	356	169
Costo por Puesto de Trabajo Salvado	0.05944	0.04546	0.05186	0.04858	0.04847	0.05215	0.04681	0.03773	0.04881
Costo Total que recae sobre los consumidores	3.61	5.59	9.58	10.22	4.7	9.3	6.56	13-42	7.9
Elasticidad de la Oferta= 1.2									
Puestos de Trabajos Salvados	63	128	193	220	101	186	146	373	176
Costo por Puesto de Trabajo Salvado	0.05676	0.0434	0.04949	0.04636	0.04627	0.04976	0.04467	0.03596	0.04657
Costo Total que recae sobre los consumidores	3.59	5.57	9.55	10.19	4.68	9.27	6.53	13.4	7.8
Elasticidad de la Oferta= 1.3									
Puestos de Trabajos Salvados	66	133	200	228	105	193	152	388	183
Costo por Puesto de Trabajo Salvado	0.05449	0.04166	0.04749	0.04448	0.04441	0.04775	0.04287	0.03447	0.0447
Costo Total que recae sobre los consumidores	3.58	5.55	9.51	10.16	4.66	9.24	6.51	13.38	7.8
Elasticidad de la Oferta= 1.4									
Puestos de Trabajos Salvados	68	138	207	236	108	200	157	403	190
Costo por Puesto de Trabajo Salvado	0.05255	0.04016	0.04577	0.04286	0.04282	0.04602	0.04132	0.03319	0.04309
Costo Total que recae sobre los consumidores	3.56	5.53	9.48	10.13	4.64	9.21	6.49	13.36	7.8

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	Promedio
Elasticidad de la Oferta= 1.5									
Puestos de Trabajos Salvados	70	142	214	244	112	206	162	416	196
Costo por Puesto de Trabajo Salvado	0.05086	0.03887	0.04429	0.04146	0.04144	0.04452	0.03998	0.03209	0.04169
Costo Total que recae sobre los Consumidores	3.55	5.51	9.46	10.1	4.63	9.18	6.47	13.34	7.8

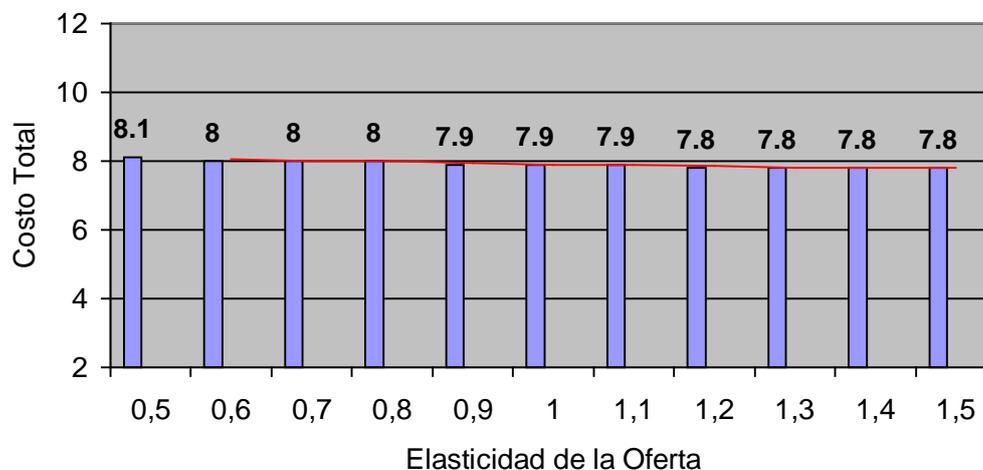
Los valores del Costo por Puesto de Trabajo Salvado y del Costo Total que recae sobre los Consumidores están expresados en Millones de US\$.

Por cada valor que tome la elasticidad de la oferta doméstica el modelo arroja resultados para cada año. El promedio da una idea de los puestos de trabajo salvados, del costo de salvar cada uno de esos puestos y del valor total que recae sobre los consumidores para cada valor de la elasticidad de la oferta.

El Rango máximo de variación se encuentra entre 7.8 y 8.1 en el caso del costo total asumido por los consumidores, 104 y 196 en el número de empleos salvados y 41.690 y 80.850 para el costo por puesto de trabajo salvado. A pesar de las variaciones que puedan existir en la elasticidad de la oferta doméstica, el planteamiento y las conclusiones no se ven afectadas de forma significativa.

Gráfico #5

Comparación del Costo Total para los distintos valores de la Elasticidad Oferta



El costo total que representa para los consumidores salvar los puestos de trabajo vía arancelaria una vez realizado el análisis de sensibilidad, arrojó valores similares comprendidos entre 7.8 y 8.1, permitiendo así demostrar que los resultados del modelo no se ven significativamente afectados dadas las posibles variaciones en la Elasticidad de la Oferta.

IV.2 Resultados de estudios similares realizados para otros sectores de la economía Venezolana

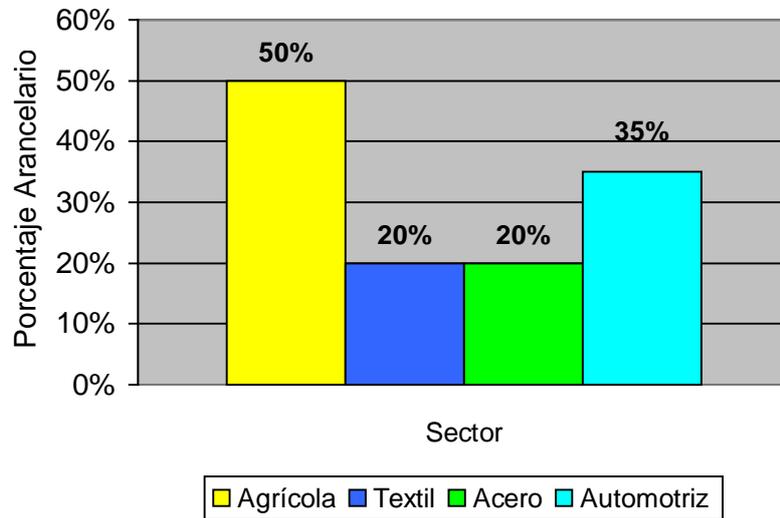
En Venezuela se han realizado estudios similares para otros sectores basados en la misma metodología. Específicamente los sectores que han sido estudiados son los siguientes:

- a) Agrícola: Maíz, Leche, Azúcar, Trigo, Arroz y Sorgo (Ricardo Pérez y Luis Penzini)
- b) Textil: Textiles y Confección(Stephanie Zalzman)
- c) Acero: Tubulares, Productos Laminados y No Laminados (Jorge González)
- d) Automotriz (Jesús Zerpa)

Los resultados obtenidos por estos estudios se presentan en forma resumida en las gráficas que se presentan a continuación:

Gráfico #6

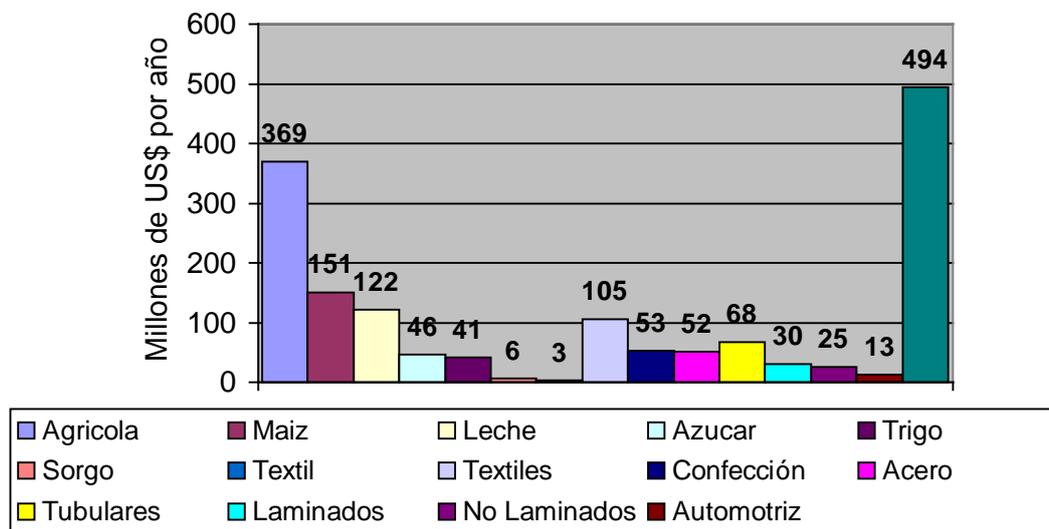
Arancel Promedio por Sector 1990 - 1999



El arancel más elevado corresponde al sector Agrícola con 50%, seguido del automotriz con 35% y mucho menor pero igualmente significativo se encuentran los sectores textil y acero con 20%.

Gráfico #7

Costo Total a los Consumidores



Este Gráfico muestra el Costo Total por cada sector y por cada producto de estudio, debido a las medidas encarecedoras de la vida. El Costo está medido en Millones de US\$ por año.

El sector agrícola en su conjunto, genera un costo total a los consumidores de 369 Millones de US\$ por año, siendo los productos Maíz y Leche los de mayor relevancia.

Para el caso de los sectores Textil y Acero en su conjunto, el Costo total a los consumidores es de 105 y 68 Millones de US\$ por año respectivamente.

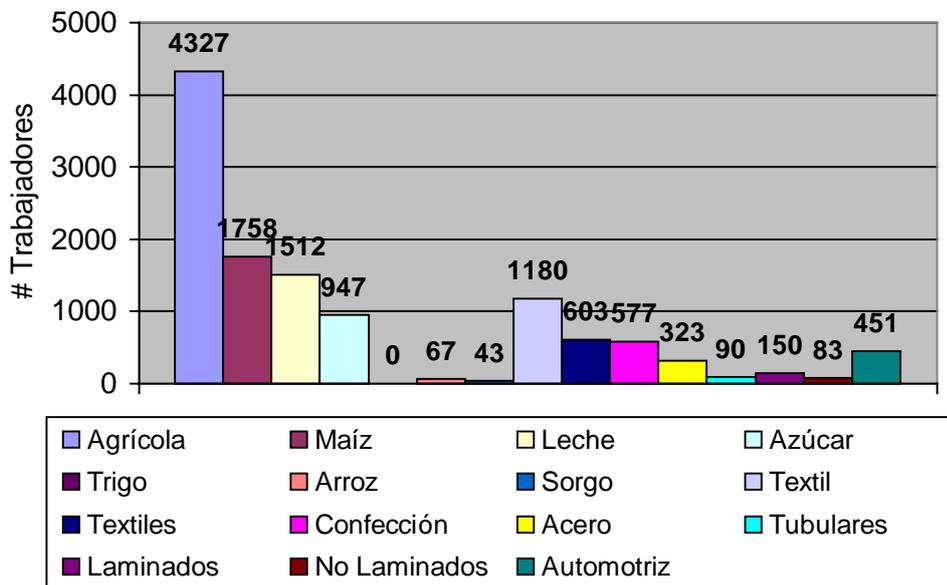
El Sector automotriz, desde el punto de vista individual, representa el de mayor impacto en el estudio, siendo el Costo total a los consumidores de

494 Millones de US\$ por año. Esto evidencia la alta protección que tiene este sector reflejado en los precios nacionales de los vehículos, y que en la mayoría de los casos duplica el precio del producto equivalente en los mercados internacionales.

Es importante destacar que el Costo total a los consumidores de los sectores de estudio es de 1.036 Millones de US\$ por año, cerca del 1% del PIB para esa época.

Gráfico #8

Puestos de Trabajo Salvados



El Gráfico muestra la cantidad de puestos de trabajo o número de trabajadores salvados en la industria primaria de producción debido a las medidas encarecedoras de la vida por cada sector y por cada producto de estudio. Entre los más bajos encontramos el trigo y el sorgo, con 0 y 43 puestos de trabajo salvados respectivamente; entre los más altos, encontramos el maíz y la leche con 1.758 y 1.512 puestos de trabajo salvados respectivamente.

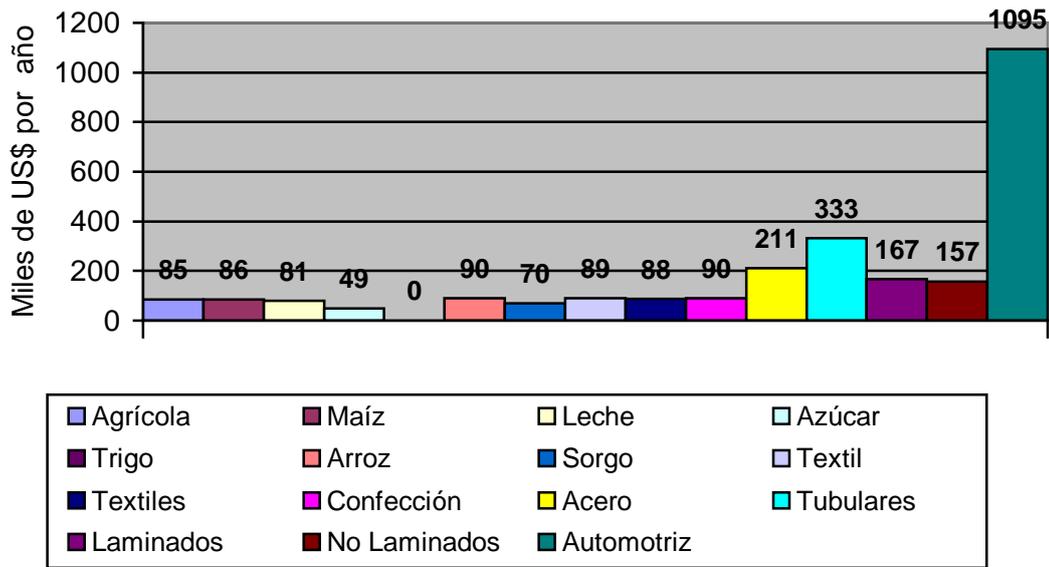
Se destaca el sector Agrícola con 4.327 puestos de trabajo salvados, siendo los más importantes los casos del Maíz, Leche y Azúcar.

En el sector Textil se protegen 1.180 puestos de trabajo, repartidos equitativamente en los productos de textiles y confección. Para el caso del Acero 323 puestos de trabajo y en el sector Automotriz se protegen 451 puestos de trabajo.

En total son 6.281 puestos de trabajo salvados por medidas encarecedoras de la vida en los sectores de estudio durante la década de los 90.

Gráfico #9

Costo por Puesto de Trabajo Salvado



El menor costo por puesto de trabajo salvado se encuentra en el trigo con 0 (ya que no salvo ningún puesto de trabajo) y en el azúcar con 49 mil US\$ por año. Se observa como los demás costos se incrementan poco a poco, exceptuando los tubulares y el sector automotriz, en los que se producen saltos significativos que alcanzan 333 mil US\$ por año y 1,095 millones de US\$ por año, respectivamente.

El Gráfico anterior expone los resultados del objetivo principal del estudio: El Costo Por Puesto de Trabajo Salvado en Millones de US\$ por año debido a las medidas encarecedoras de la vida por cada sector y por cada producto de estudio.

Para el sector Agrícola en general, el costo de cada puesto de trabajo salvado es de 85.000 US\$ por año, 89.000 US\$ por año para el sector Textil, 211.000 US\$ por año para el sector Acero y para el sector Automotriz, la

impresionante cifra de 1.095 mil US\$ por año por cada puesto de trabajo salvado.

Como promedio ponderado de todos los sectores de estudio, se tiene un costo de 165.000 US\$ por año por cada puesto de trabajo salvado. Para la etapa que comprende el estudio, el salario mínimo de un trabajador en la producción primaria de estos sectores no alcanzó la cifra de los 5.000 US\$ por año.

La metodología base del estudio indica que estos trabajadores pueden quedar cesantes, aun pagándoles el doble del salario mínimo considerado, es decir, 10.000 US\$ por año por trabajador y los consumidores obtendrían un beneficio, que es para toda la sociedad, de 155.000 US\$ por año por trabajador.

Para un estudio similar realizado en los Estados Unidos al inicio de los 90 dicho costo por cada puesto de trabajo salvado es de 170.000 mil US\$ por año.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Luego de observar los diferentes análisis del trabajo, concluimos que al imponer aranceles u otras formas de protección a los productos importados, el costo adicional del impuesto es trasladado a los consumidores nacionales, quienes deben comprar el producto a un precio mayor. Cuando se encarecen artificialmente los productos en virtud del arancel, los productores nacionales generalmente elevan sus precios, obteniendo así un mayor margen de ganancia; encareciendo la vida de los consumidores que son la mayoría de la población.

Como se vio en los capítulos III y IV, los 7,9 millones de US\$ anuales, tomando en cuenta solo el sector calzado, que implica para la sociedad salvar 161 puestos de trabajo, en promedio, a costa de comprar a precios mas altos y de una distribución ineficiente de los recursos, termina colocando a la economía en un una situación menos ventajosa, comparada con la implementación del libre comercio. Aunque esto conlleve a la pérdida de algunos puestos de trabajo, la indemnización y reubicación de esos trabajadores en el mercado laboral es posible conservando aún gran parte de los beneficios.

En el trabajo se están midiendo eficiencias estáticas, por lo tanto se están subestimando todos los beneficios que se obtendrían con la liberación del comercio, que se complementan con las eficiencias dinámicas. La eficiencia estática obtenida a través de la liberalización de la economía es

el abaratamiento del costo de la vida de los ciudadanos y por ende una mejora en el bienestar de la sociedad. Cuando los países reducen sus obstáculos al comercio, las empresas y los consumidores obtiene acceso a toda una gama de nuevas oportunidades. Las importaciones permitirán a los consumidores nacionales sacar provecho de una gran variedad de productos a precios más bajos. También las empresas nacionales podrán valerse de insumos importados más baratos y algunas aprovecharán la oportunidad de aumentar sus exportaciones a mercados extranjeros.

Las variaciones de los precios relativos causadas por la liberalización del comercio generan aparte de las eficiencias estáticas, eficiencias dinámicas, dando lugar a una redistribución de los recursos, que pasarán de sectores menos competitivos de productos competidores de las importaciones a sectores de exportación competitivos y en expansión. Es esa reasignación de los recursos hacia actividades más productivas la que aumenta la eficiencia de la economía y crea beneficios resultantes del comercio. El empeño constante de los países en desarrollar actividades en las cuales no se tienen ventajas comparativas o no se han desarrollado ventajas competitivas hace que los recursos no se asignen eficientemente.

Las barreras al libre comercio incentivan los ilícitos aduaneros y el contrabando debido a los elevados aranceles, la compleja estructura arancelaria y la falta de sanciones reales.

La propuesta recomendada es la reducción unilateral de las barreras al comercio de forma gradual; esta es una reforma de segunda generación. Primero se debe estabilizar la economía (esto implica principalmente la reducción de la inflación) y abaratar el costo de hacer negocios, para minimizar el costo de transición, a través de la implementación de reformas monetarias y fiscales. Luego de haber hecho esto se han creado condiciones para que el empresario local pueda sobrevivir.

La forma mediante la cual se sugiere aplicar la reducción arancelaria gradual, es a través de un sistema de desgravación (como el aplicado al G3), que permita reducir progresivamente la tarifa y ésta a su vez, permita al sector privado, principalmente, tras el anuncio de las reformas comerciales, que es necesario sean creíbles, cierto tiempo para la adaptación y proceso de reajuste necesario (bien sea que los sectores exportadores en expansión crezcan lo suficiente y generen suficientes empleos para poder compensar las pérdidas de puestos de trabajo en los sectores competidores de las importaciones o que los mercados financieros permitan que las empresas con oportunidades lucrativas en los mercados extranjeros puedan obtener la financiación necesaria para ampliar sus actividades, calidad y disponibilidad de infraestructura, etc.).

Bajar los aranceles sin estabilizar primero la economía y abaratar el costo de hacer negocios sigue siendo beneficioso para la sociedad, pero tiene un alto costo. Temporalmente se tendrá mucho desempleo y esto

puede ocasionar problemas desde el punto de vista político; los empresarios tampoco se sentirán satisfechos con la liberalización. Es por esto que resulta importante la secuencia de las reformas. Sin embargo, estos efectos se ven mitigados una vez estabilizada la economía y abaratado el costo de hacer negocios, ya que los empresarios no tendrán excusa para no ser eficientes.

El establecimiento de instituciones y derechos de propiedad seguros, estables y creíbles son necesarios para abaratar el costo de hacer negocios en el país. A través de la modernización de las aduanas se contribuye a alcanzar la formación de este tipo de instituciones. Aun cuando a través del proceso de desgravación se llegue en algún momento a un nivel de arancel cero, es estrictamente necesario que el sistema de recaudación impositiva sea eficiente al igual que su redistribución. Un caso digno de ejemplo es el de Guatemala, país que en 1996 creó la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT), encaminada a aumentar la eficiencia económica. Los esfuerzos desplegados facilitaron el comercio y han contribuido a reducir al mínimo los efectos fiscales de las reducciones arancelarias, además de disminuir la evasión fiscal⁸ y el aumento de las importaciones declaradas. Dado todo esto, Guatemala ha ampliado su base fiscal y con esto ha reducido considerablemente su dependencia de los derechos relacionados con el comercio.

⁸ En el Informe sobre el Comercio Mundial 2003 del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) queda expuesto que entre 1998 y 2001, el arancel medio en ese país, descendió cerca del 17%.

Como mencionamos anteriormente, un problema inmediato, consecuencia de la reducción arancelaria, es el desempleo; es por esto que no se puede dejar de lado a la fuerza laboral y para ello es necesaria la creación de políticas de compensación donde se les otorgue efectivamente a los trabajadores que van a quedar desempleados, una indemnización. Para ello se recomienda diseñar un programa de seguros de desempleo, bien estudiado, que minimice manipulaciones e incentivos adversos ligados al riesgo moral, con la idea de sustituir las rentas que se dejan de percibir. Por otro lado, en la medida en que la apertura comercial fomenta la transferencia de tecnología, es fundamental un alto nivel y calidad del sistema de enseñanza, que permita la absorción de dicha tecnología. Es por esto que se recomienda la adopción de sistemas alternativos de educación como los por ejemplo los Vouchers⁹, entre otros, que permitan la incorporación de los trabajadores que quedaron cesantes a un sistema educativo que les proporcione nuevas destrezas y entrenamiento especializado, para luego reincorporarse al sector laboral en una nueva actividad que no necesariamente signifique un sector económico diferente. Un ejemplo de esto puede ser el caso del trabajador que antes se dedicaba a pegar la suela de los zapatos y ahora se le proporcione el entrenamiento necesario para que administre su propio negocio de reparación de calzados.

⁹ Rosen (2002): “vale educativo que recibe el estudiante para ser canjeado en el centro de enseñanza acreditado”

Por último se hace mención de algunas de las limitaciones que presenta el modelo utilizado: no permite ver (calcular) los efectos dinámicos que resultan de eliminar una protección (arancel), esto corresponde al modelo de Equilibrio General, subestima el costo de la protección al no contemplar cómo se afecta el uso del presupuesto del individuo, subestima los beneficios que se obtienen de la liberación porque no se están considerando los impactos dinámicos asociados a ésta liberación, mide únicamente los puestos de trabajo que se pierden por la eliminación del arancel y no los que se han perdido en el sector exportador como consecuencia de la existencia de los aranceles o visto de otra forma, los puestos de trabajo que se van a ganar en el sector exportador por la liberación arancelaria, con lo que se estaría sobreestimando el desempleo, por ser una eficiencia dinámica que el estudio no mide.

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA

- Baldwin, R.E. (1989). The Political Economy of Trade Policy. Journal of Economics Perspectives, Vol. 3 (Número 4), Pág. 119- 135.
- Bhagwati, J. N., Panagariya, A., Srinivasan, T. N. (2001). *Lectures on International Trade (Segunda Edición)*. Cambridge, Masschusetts; Londres, Inglaterra: MIT Press.
- Chacholiades, M. (1992). *Comercio Internacional (Segunda Edición)*. México D.F.: McGraw-Hill.
- Cox, W. Michael y Alm Richard. (2002) Los Frutos del Libre Comercio. [Homepage]. Consultado el día 27 de mayo de 2004 de la World Wide Web: <http://www.dallasfed.org/entrada/e-annual/2002/ar02g.html>
- Eco, U. (1982). *Como se hace una Tesis (Segunda Edición)*. Buenos Aires, Argentina: Gedisa S.A.
- Ellsworth, P.T. (1962). *Comercio Internacional (Cuarta Edición)*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.

- Estadística de comercio Exterior 1990 – 2001, [CD-ROM]. (2002). Instituto Nacional de Estadística.
- Faria, H., González, J., Penzini, L., Pérez, R., Zalzman, S., Zerpa, J.(2002,Octubre). *Un estudio que documenta el encarecimiento de la vida a los consumidores*. Ponencia de presentación a la prensa.
- Freenstra, R.C. (1992). How Costly is Protectionism? Journal of Economics Perspectives, Vol. 6 (Número 3), Pág. 159 - 178.
- Gruben, W. C. y Darley, S. (mayo 2004) La 'maldición' de Venezuela. [Homepage]. Consultado el 23 de julio de 2004 de la World Wide Web: http://www.dallasfed.org/latinsp/articles/sp_swe0403d.html
- Grupo de Políticas Económicas y Grupo de Economía para el Desarrollo del Banco Mundial. “sin fecha” ¿Incrementa la Globalización la Pobreza en el Mundo? [Homepage]. Consultado el 20 de marzo de 2004 de la World Wide Web: <http://www.bancomundial.org/temas/globalización/cuestiones2.htm>
- Hufbauer, G. C. y Elliot, K. A. (1994). *Measuring the Cost of Protection in Korea*. Washington D.C.: Institute for International Economics.

- Hufbauer, G. C. y Elliot, K. A. (1994). *Measuring the Cost of Protection in The United States*. Washington D.C.: Institute for International Economics.
- Indicadores Económicos. Series Estadísticas 1984-1998, [CD-ROM]. (2000). Instituto Nacional de Estadística.
- Irwin, D.A. (1991). Challenges to Free Trade. Journal of Economics Perspectives, Vol. 5 (Número 2), Pág 201 – 208.
- Krugman, P.R. y Obstfeld, M. (1999). *Economía Internacional Teoría y Política* (4ta Edición). Madrid: McGraw-Hill /Interamericana de España S.A.U.
- Samuelson, P. A. (1996). *Economía* (decimoquinta Edición). España: McGraw Hill.
- Smith, Richard. “Sin Fecha” Artículos y Notas. [Homepage]. Consultado el día 3 de marzo de 2004 de la World Wide Web: <http://www.cueronet.com/paises/venezuela.htm>
- Viner, J. (1951). *Internacional Economics* (tercera Edición). Glencoe: The Free Press.

ANEXO

Anexo #1

Arancel Efectivo

Países	% M	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Panamá	53%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%
USA	8%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%
China	7%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%
Hong Kong	7%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%
Brasil	11%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	17.60%	17.60%
Colombia	8%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	15.80%	14.00%	12.30%
Italia	6%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%

Fuente: SENIAT

Años	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Arancel Efectivo	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	19.66%	19.26%	19.12%

M: Importación

Arancel Efectivo: es el arancel que se obtiene, mediante un cálculo ponderado, una vez que se tomen en cuenta todos los acuerdos y convenios con otros países y que termina recayendo realmente sobre el producto. Para realizar este cálculo, se debe partir del porcentaje de importaciones proveniente de cada país y multiplicar ésta cantidad por el arancel que se le atribuye a los productos provenientes de ese país, (en este caso calzado). Según el arancel de aduanas, la tarifa general

para el calzado en Venezuela es de 20% y de 15% para las partes. De los países con los que Venezuela comercia en calzado se tienen los siguientes tratados:

- MERCOSUR y LA PAR con Brasil. En este caso se utilizó la tarifa de MERCOSUR por ser la menor, que consiste en una disminución del 12% sobre la tarifa general partiendo del año 1996.
- ALADI, CAN (Comunidad Andina de comercio), G3 (Grupo de los tres), con Colombia, en cuyo caso se utilizó el de G3 que consistió en un programa de desgravación que se muestra a continuación:

Ene-95	Jul-96	Jul-97	Jul-98	Jul-99	Jul-00	Jul-01	Jul-02	Jul-03	Jul-04
15.8	14	12.3	10.5	8.8	7	5.2	3.5	1.7	0

Fuente: Gaceta Oficial de República de Venezuela N° 5.164 de fecha martes 19 de Agosto de 1997

Anexo #2

Exportaciones, Importaciones y Producción Nacional

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
X en MM de Bs.	1379.768	827.894	829.67	1221.406	1664.196	1660.274	2504.154	2553.037
X en MM de US\$	30.093	14.47	11.906	13.14	10.97	9.692	5.623	5.218
X en Toneladas	2536.6	1437.1	1321.5	1763.3	1591	1611.8	1183	856.3
M en MM de Bs.	803.7	1519	3207.4	4550	3146.2	7925.6	14221.5	35298.2
M en MM de US\$	16.7	26.2	45.7	49.3	22	45.3	32.3	71.6
M en Toneladas	3500	6800	8000	8400	3700	7100	5700	17300
P en MM de Bs.	11919.126	10951.325	12438.188	13472.836	25242.360	26564.930	62257.904	26937.447
P en MM de US\$	259.958391	191.408165	178.49153	144.942032	166.391871	155.075187	139.798189	55.0558413
P en Toneladas	21912.42	19009.86	19811.57	19450.25	24132.13	25789.33	29411.57	9034.94
TC	22875.8	24372.8	26490.06	26086.95	26241.13	31277.53	33928.57	25478.64
% M	15.3	27.9	30.2	32.2	14.1	22.7	16.8	67.9

Fuente:CAVECAL y OCEI

X: Exportaciones, M: Importaciones, P: Producción Nacional, TC: Toneladas Consumidas en Venezuela

Para calcular la Producción Nacional partiendo del Cuadro #10 se realizaron cálculos, debido a la inexistencia de data, asumiendo los siguientes supuestos:

1.- El peso promedio de los zapatos producidos en el país es igual al peso promedio de los zapatos producidos en el exterior: este supuesto se basa en la presunción de que las características físicas (en este caso tamaño del pie) del hombre promedio venezolano no difieren significativamente del hombre promedio del resto del mundo.

2.- El precio de exportación del calzado nacional es al menos el precio de venta del calzado dentro del país: en este supuesto se están exceptuando las posibles estrategias comerciales de entrada en el mercado en las cuales los oferentes comercian a precios menores que el óptimo, es decir, el exportador pretende ganar en el exterior por lo menos lo que gana vendiendo en el país.

CÁLCULOS:

Partiendo de que conocemos el porcentaje de Importaciones en pares de zapatos del Cuadro #10 e igualmente conocemos la cantidad de Importaciones en toneladas del Anexo #1, calculamos las Toneladas totales consumidas en el país (TC) tomando en cuenta el supuesto #1. Para obtener el valor de la Producción Nacional en toneladas, se restan a TC las Importaciones en toneladas y a este resultado se le suman las Exportaciones en toneladas. Una vez halladas las cantidades producidas en el país, el supuesto #2 nos permite calcular el Precio de Exportación por tonelada y este a su vez, el Valor de la Producción Nacional. Esto se realiza mediante la división de las toneladas Exportadas entre su valor en millones.

Anexo #3
Resultados del Modelo con Elasticidad de la Oferta Doméstica igual a 0,5

Impactos estimados sobre la Industria Doméstica	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
PORCENTAJES DE VARIACIÓN								
Precio	-0.5%	-0.9%	-1.4%	-1.7%	-0.8%	-1.5%	-1.2%	-3.1%
Cantidades	-0.2%	-0.4%	-0.7%	-0.9%	-0.4%	-0.7%	-0.6%	-1.6%
Interés	-0.7%	-1.3%	-2.1%	-2.6%	-1.3%	-2.2%	-1.8%	-4.6%
VARIACIONES EN LAS CANTIDADES								
Producción venezolana	-46	-77	-129	-152	-95	-181	-173	-128
Consumo venezolano	1045	1971	2170	2191	1023	1800	1421	3822
Empleo	-38	-77	-115	-130	-61	-111	-87	-215
CUOTAS DE MERCADO ESTIMADAS:								
Cuota de Mercado Doméstico:	92.60%	86.00%	76.90%	71.00%	86.50%	74.60%	79.20%	39.20%
Cuota de Mercado de Importación:	7.40%	14.00%	23.10%	29.00%	13.50%	25.40%	20.80%	60.80%
Capacidad de utilización	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Variación en el valor de la producción venezolana:	-\$2	-\$2	-\$3	-\$3	-\$2	-\$3	-\$2	-\$2
Impacto estimado sobre las Importaciones								
PORCENTAJES DE VARIACIÓN								
Precio	-16.7%	-16.7%	-16.7%	-16.7%	-16.7%	-16.4%	-16.1%	-16.1%
Cantidades	31.1%	30.1%	28.7%	27.8%	30.2%	27.9%	27.9%	22.8%
Interés	9.3%	8.4%	7.2%	6.5%	8.5%	6.8%	7.3%	3.1%
Variación en las Cantidades Importadas	1091	2048	2299	2343	1117	1981	1594	3949
Variación en el valor de las Importaciones	\$2	\$2	\$3	\$3	\$2	\$3	\$2	\$2
Impacto Total en la Economía Venezolana								
Cambio en el Ingreso Nacional	\$0.40	\$0.70	\$1.10	\$1.10	\$0.60	\$1.00	\$0.70	\$1.30
Costo de las importaciones a los consumidores	-\$3.20	-\$5.00	-\$8.70	-\$9.40	-\$4.20	-\$8.50	-\$6.00	-\$12.80
Costo doméstico a los consumidores	-\$0.50	-\$0.80	-\$1.20	-\$1.10	-\$0.70	-\$1.10	-\$0.80	-\$0.80
Ganancia de los productores	-\$0.50	-\$0.80	-\$1.20	-\$1.10	-\$0.70	-\$1.10	-\$0.80	-\$0.80
Tarifa	-\$2.80	-\$4.40	-\$7.60	-\$8.20	-\$3.70	-\$7.50	-\$5.20	-\$11.50

Costo Total que recae sobre los Consumidores	-\$3.80	-\$5.80	-\$9.90	-\$10.50	-\$4.90	-\$9.60	-\$6.80	-\$13.60
Ganancia de los Consumidores por pérdida trabajo	0.09803	0.07512	0.08591	0.08062	0.08008	0.08644	0.0775	0.06309

Los valores del Costo por Puesto de Trabajo Salvado y del Costo Total que recae sobre los Consumidores están expresados en Millones de US\$.

Anexo #4
Resultados del Modelo con Elasticidad de la Oferta Doméstica igual a 0,6

Impactos estimados sobre la Industria Doméstica	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
PORCENTAJES DE VARIACIÓN								
Precio	-0.4%	-0.8%	-1.3%	-1.6%	-0.8%	-1.4%	-1.2%	-2.9%
Cantidades	-0.3%	-0.5%	-0.8%	-1.0%	-0.5%	-0.8%	-0.7%	-1.8%
Interés	-0.7%	-1.3%	-2.1%	-2.6%	-1.3%	-2.2%	-1.8%	-4.7%
VARIACIONES EN LAS CANTIDADES								
Producción venezolana	-52	-87	-146	-172	-107	-205	-195	-145
Consumo venezolano	1040	1963	2157	2175	1011	1779	1400	3811
Empleo	-43	-87	-130	-147	-69	-125	-99	-245
CUOTAS DE MERCADO ESTIMADAS:								
Cuota de Mercado Doméstico:	92.60%	86.00%	76.90%	71.00%	86.50%	74.60%	79.20%	39.10%
Cuota de Mercado de Importación:	7.40%	14.00%	23.10%	29.00%	13.50%	25.40%	20.80%	60.90%
Capacidad de utilización	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Variación en el valor de la producción venezolana:	-\$2	-\$2	-\$3	-\$3	-\$2	-\$3	-\$2	-\$2
Impacto estimado sobre las Importaciones								
PORCENTAJES DE VARIACIÓN								
Precio	-16.7%	-16.7%	-16.7%	-16.7%	-16.7%	-16.4%	-16.1%	-16.1%
Cantidades	31.2%	30.1%	28.7%	27.9%	30.2%	27.9%	28.0%	22.8%
Interés	9.3%	8.4%	7.3%	6.6%	8.5%	6.9%	7.3%	3.1%
Variación en las Cantidades Importadas	1092	2050	2302	2347	1118	1984	1596	3956
Variación en el valor de las Importaciones	\$2	\$2	\$3	\$3	\$2	\$3	\$2	\$2
Impacto Total en la Economía Venezolana								
Cambio en el Ingreso Nacional	\$0.40	\$0.70	\$1.10	\$1.10	\$0.60	\$1.00	\$0.70	\$1.30
Costo de las importaciones a los consumidores	-\$3.20	-\$5.00	-\$8.70	-\$9.40	-\$4.20	-\$8.50	-\$6.00	-\$12.80
Costo doméstico a los consumidores	-\$0.50	-\$0.70	-\$1.10	-\$1.10	-\$0.60	-\$1.00	-\$0.80	-\$0.70
Ganancia de los productores	-\$0.50	-\$0.70	-\$1.10	-\$1.10	-\$0.60	-\$1.00	-\$0.80	-\$0.70

Tarifa	-\$2.80	-\$4.40	-\$7.60	-\$8.20	-\$3.70	-\$7.50	-\$5.20	-\$11.50
Costo Total que recae sobre los Consumidores	-\$3.70	-\$5.80	-\$9.80	-\$10.40	-\$4.80	-\$9.50	-\$6.70	-\$13.60
Ganancia de los Consumidores por pérdida trabajo	0.08624	0.06606	0.07551	0.07083	0.07042	0.07597	0.06812	0.05534

Los valores del Costo por Puesto de Trabajo Salvado y del Costo Total que recae sobre los Consumidores están expresados en Millones de US\$.

Anexo #5
Resultados del Modelo con Elasticidad de la Oferta Doméstica igual a 0,7

Impactos estimados sobre la Industria Doméstica	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
PORCENTAJES DE VARIACIÓN								
Precio	-0.4%	-0.8%	-1.2%	-1.5%	-0.7%	-1.3%	-1.1%	-2.8%
Cantidades	-0.3%	-0.5%	-0.9%	-1.1%	-0.5%	-0.9%	-0.8%	-2.0%
Interés	-0.7%	-1.3%	-2.1%	-2.6%	-1.3%	-2.3%	-1.8%	-4.7%
VARIACIONES EN LAS CANTIDADES								
Producción venezolana	-57	-95	-161	-190	-118	-226	-215	-161
Consumo venezolano	1035	1957	2145	2161	1002	1761	1382	3802
Empleo	-48	-96	-143	-163	-76	-138	-109	-272
CUOTAS DE MERCADO ESTIMADAS:								
Cuota de Mercado Doméstico:	92.60%	86.00%	76.90%	70.90%	86.50%	74.60%	79.20%	39.10%
Cuota de Mercado de Importación:	7.40%	14.00%	23.10%	29.10%	13.50%	25.40%	20.80%	60.90%
Capacidad de utilización	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Variación en el valor de la producción venezolana:	-\$2	-\$2	-\$4	-\$3	-\$2	-\$3	-\$2	-\$2
Impacto estimado sobre las Importaciones								
PORCENTAJES DE VARIACIÓN								
Precio	-16.7%	-16.7%	-16.7%	-16.7%	-16.7%	-16.4%	-16.1%	-16.1%
Cantidades	31.2%	30.1%	28.8%	27.9%	30.2%	27.9%	28.0%	22.9%
Interés	9.3%	8.4%	7.3%	6.6%	8.5%	6.9%	7.3%	3.1%
Variación en las Cantidades Importadas	1092	2052	2305	2350	1119	1987	1598	3963
Variación en el valor de las Importaciones	\$2	\$2	\$3	\$3	\$2	\$3	\$2	\$2
Impacto Total en la Economía Venezolana								
Cambio en el Ingreso Nacional	\$0.40	\$0.70	\$1.10	\$1.10	\$0.60	\$1.00	\$0.70	\$1.30
Costo de las importaciones a los consumidores	-\$3.20	-\$5.00	-\$8.70	-\$9.40	-\$4.20	-\$8.50	-\$6.00	-\$12.80
Costo doméstico a los consumidores	-\$0.50	-\$0.70	-\$1.00	-\$1.00	-\$0.60	-\$1.00	-\$0.70	-\$0.70
Ganancia de los productores	-\$0.50	-\$0.70	-\$1.00	-\$1.00	-\$0.60	-\$1.00	-\$0.70	-\$0.70

Tarifa	-\$2.80	-\$4.40	-\$7.60	-\$8.20	-\$3.70	-\$7.50	-\$5.20	-\$11.50
Costo Total que recae sobre los Consumidores	-\$3.70	-\$5.70	-\$9.80	-\$10.40	-\$4.80	-\$9.50	-\$6.70	-\$13.50
Ganancia de los Consumidores por pérdida trabajo	0.07782	0.05959	0.06808	0.06384	0.06352	0.06848	0.06142	0.04981

Los valores del Costo por Puesto de Trabajo Salvado y del Costo Total que recae sobre los Consumidores están expresados en Millones de US\$.

Anexo #6
Resultados del Modelo con Elasticidad de la Oferta Doméstica igual a 0,8

Impactos estimados sobre la Industria Doméstica	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
PORCENTAJES DE VARIACIÓN								
Precio	-0.4%	-0.7%	-1.2%	-1.5%	-0.7%	-1.3%	-1.0%	-2.7%
Cantidades	-0.3%	-0.6%	-0.9%	-1.2%	-0.6%	-1.0%	-0.8%	-2.1%
Interés	-0.7%	-1.3%	-2.1%	-2.6%	-1.3%	-2.3%	-1.8%	-4.7%
VARIACIONES EN LAS CANTIDADES								
Producción venezolana	-61	-103	-174	-206	-127	-245	-233	-175
Consumo venezolano	1031	1950	2134	2148	993	1745	1366	3794
Empleo	-51	-104	-155	-176	-82	-150	-118	-296
CUOTAS DE MERCADO ESTIMADAS:								
Cuota de Mercado Doméstico:	92.60%	86.00%	76.90%	70.90%	86.50%	74.60%	79.20%	39.10%
Cuota de Mercado de Importación:	7.40%	14.00%	23.10%	29.10%	13.50%	25.40%	20.80%	60.90%
Capacidad de utilización	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Variación en el valor de la producción venezolana:	-\$2	-\$2	-\$4	-\$3	-\$2	-\$3	-\$2	-\$2
Impacto estimado sobre las Importaciones								
PORCENTAJES DE VARIACIÓN								
Precio	-16.7%	-16.7%	-16.7%	-16.7%	-16.7%	-16.4%	-16.1%	-16.1%
Cantidades	31.2%	30.2%	28.8%	28.0%	30.2%	28.0%	28.0%	22.9%
Interés	9.3%	8.5%	7.3%	6.6%	8.5%	6.9%	7.3%	3.2%
Variación en las Cantidades Importadas	1093	2053	2308	2353	1120	1990	1599	3969
Variación en el valor de las Importaciones	\$2	\$2	\$3	\$3	\$2	\$3	\$2	\$2
Impacto Total en la Economía Venezolana								
Cambio en el Ingreso Nacional	\$0.40	\$0.70	\$1.10	\$1.20	\$0.60	\$1.00	\$0.70	\$1.30
Costo de las importaciones a los consumidores	-\$3.20	-\$5.00	-\$8.70	-\$9.40	-\$4.20	-\$8.50	-\$6.00	-\$12.80
Costo doméstico a los consumidores	-\$0.50	-\$0.60	-\$1.00	-\$1.00	-\$0.50	-\$0.90	-\$0.70	-\$0.70
Ganancia de los productores	-\$0.50	-\$0.60	-\$1.00	-\$1.00	-\$0.50	-\$0.90	-\$0.70	-\$0.70

Tarifa	-\$2.80	-\$4.40	-\$7.60	-\$8.20	-\$3.70	-\$7.50	-\$5.20	-\$11.50
Costo Total que recae sobre los Consumidores	-\$3.70	-\$5.70	-\$9.70	-\$10.30	-\$4.80	-\$9.40	-\$6.60	-\$13.50
Ganancia de los Consumidores por pérdida trabajo	0.0715	0.05473	0.0625	0.0586	0.05835	0.06287	0.0564	0.04565

Los valores del Costo por Puesto de Trabajo Salvado y del Costo Total que recae sobre los Consumidores están expresados en Millones de US\$.

Anexo #7
Resultados del Modelo con Elasticidad de la Oferta Doméstica igual a 0,9

Impactos estimados sobre la Industria Doméstica	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
PORCENTAJES DE VARIACIÓN								
Precio	-0.4%	-0.7%	-1.1%	-1.4%	-0.7%	-1.2%	-1.0%	-2.5%
Cantidades	-0.3%	-0.6%	-1.0%	-1.2%	-0.6%	-1.1%	-0.9%	-2.3%
Interés	-0.7%	-1.3%	-2.1%	-2.6%	-1.3%	-2.3%	-1.9%	-4.8%
VARIACIONES EN LAS CANTIDADES								
Producción venezolana	-65	-110	-186	-220	-136	-262	-249	-188
Consumo venezolano	1028	1945	2124	2136	985	1730	1352	3786
Empleo	-55	-111	-166	-189	-87	-160	-126	-317
CUOTAS DE MERCADO ESTIMADAS:								
Cuota de Mercado Doméstico:	92.60%	86.00%	76.90%	70.90%	86.50%	74.60%	79.10%	39.10%
Cuota de Mercado de Importación:	7.40%	14.00%	23.10%	29.10%	13.50%	25.40%	20.90%	60.90%
Capacidad de utilización	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Variación en el valor de la producción venezolana:	-\$2	-\$2	-\$4	-\$3	-\$2	-\$3	-\$2	-\$2
Impacto estimado sobre las Importaciones								
PORCENTAJES DE VARIACIÓN								
Precio	-16.7%	-16.7%	-16.7%	-16.7%	-16.7%	-16.4%	-16.1%	-16.1%
Cantidades	31.2%	30.2%	28.8%	28.0%	30.3%	28.0%	28.0%	22.9%
Interés	9.3%	8.5%	7.4%	6.7%	8.6%	7.0%	7.4%	3.2%
Variación en las Cantidades Importadas	1093	2055	2311	2356	1121	1992	1601	3974
Variación en el valor de las Importaciones	\$2	\$2	\$3	\$3	\$2	\$3	\$2	\$2
Impacto Total en la Economía Venezolana								
Cambio en el Ingreso Nacional	\$0.40	\$0.70	\$1.10	\$1.20	\$0.60	\$1.00	\$0.70	\$1.30
Costo de las importaciones a los consumidores	-\$3.20	-\$5.00	-\$8.70	-\$9.40	-\$4.20	-\$8.50	-\$6.00	-\$12.80
Costo doméstico a los consumidores	-\$0.40	-\$0.60	-\$0.90	-\$0.90	-\$0.50	-\$0.90	-\$0.70	-\$0.60
Ganancia de los productores	-\$0.40	-\$0.60	-\$0.90	-\$0.90	-\$0.50	-\$0.90	-\$0.70	-\$0.60

Tarifa	-\$2.80	-\$4.40	-\$7.60	-\$8.20	-\$3.70	-\$7.50	-\$5.20	-\$11.50
Costo Total que recae sobre los Consumidores	-\$3.70	-\$5.60	-\$9.70	-\$10.30	-\$4.70	-\$9.40	-\$6.60	-\$13.50
Ganancia de los Consumidores por pérdida trabajo	0.06659	0.05096	0.05817	0.05452	0.05432	0.0585	0.05249	0.04243

Los valores del Costo por Puesto de Trabajo Salvado y del Costo Total que recae sobre los Consumidores están expresados en Millones de US\$.

Anexo #8
Resultados del Modelo con Elasticidad de la Oferta Doméstica igual a 1,1

Impactos estimados sobre la Industria Doméstica	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
PORCENTAJES DE VARIACIÓN								
Precio	-0.3%	-0.6%	-1.0%	-1.3%	-0.6%	-1.1%	-0.9%	-2.3%
Cantidades	-0.4%	-0.7%	-1.1%	-1.4%	-0.7%	-1.2%	-1.0%	-2.6%
Interés	-0.7%	-1.3%	-2.1%	-2.6%	-1.3%	-2.3%	-1.9%	-4.9%
VARIACIONES EN LAS CANTIDADES								
Producción venezolana	-73	-122	-207	-245	-151	-292	-277	-211
Consumo venezolano	1021	1935	2108	2116	971	1704	1327	3772
Empleo	-61	-123	-185	-210	-97	-178	-140	-356
CUOTAS DE MERCADO ESTIMADAS:								
Cuota de Mercado Doméstico:	92.60%	86.00%	76.90%	70.90%	86.50%	74.50%	79.10%	39.10%
Cuota de Mercado de Importación:	7.40%	14.00%	23.10%	29.10%	13.50%	25.50%	20.90%	60.90%
Capacidad de utilización	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Variación en el valor de la producción venezolana:	-\$2	-\$2	-\$4	-\$3	-\$2	-\$3	-\$3	-\$2
Impacto estimado sobre las Importaciones								
PORCENTAJES DE VARIACIÓN								
Precio	-16.7%	-16.7%	-16.7%	-16.7%	-16.7%	-16.4%	-16.1%	-16.1%
Cantidades	31.2%	30.2%	28.9%	28.1%	30.3%	28.1%	28.1%	23.0%
Interés	9.4%	8.5%	7.4%	6.7%	8.6%	7.0%	7.4%	3.2%
Variación en las Cantidades Importadas	1094	2057	2315	2361	1122	1996	1604	3983
Variación en el valor de las Importaciones	\$2	\$2	\$3	\$3	\$2	\$3	\$2	\$2
Impacto Total en la Economía Venezolana								
Cambio en el Ingreso Nacional	\$0.40	\$0.70	\$1.10	\$1.20	\$0.60	\$1.00	\$0.70	\$1.30
Costo de las importaciones a los consumidores	-\$3.20	-\$5.00	-\$8.70	-\$9.40	-\$4.20	-\$8.50	-\$6.00	-\$12.80
Costo doméstico a los consumidores	-\$0.40	-\$0.60	-\$0.80	-\$0.80	-\$0.50	-\$0.80	-\$0.60	-\$0.60
Ganancia de los productores	-\$0.40	-\$0.60	-\$0.80	-\$0.80	-\$0.50	-\$0.80	-\$0.60	-\$0.60

Tarifa	-\$2.80	-\$4.40	-\$7.60	-\$8.20	-\$3.70	-\$7.50	-\$5.20	-\$11.50
Costo Total que recae sobre los Consumidores	-\$3.60	-\$5.60	-\$9.60	-\$10.20	-\$4.70	-\$9.30	-\$6.60	-\$13.40
Ganancia de los Consumidores por pérdida trabajo	0.05944	0.04546	0.05186	0.04858	0.04847	0.05215	0.04681	0.03773

Los valores del Costo por Puesto de Trabajo Salvado y del Costo Total que recae sobre los Consumidores están expresados en Millones de US\$.

Anexo #9
Resultados del Modelo con Elasticidad de la Oferta Doméstica igual a 1,2

Impactos estimados sobre la Industria Doméstica	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
PORCENTAJES DE VARIACIÓN								
Precio	-0.3%	-0.6%	-1.0%	-1.2%	-0.6%	-1.0%	-0.9%	-2.3%
Cantidades	-0.4%	-0.7%	-1.2%	-1.4%	-0.7%	-1.3%	-1.0%	-2.7%
Interés	-0.7%	-1.3%	-2.1%	-2.6%	-1.3%	-2.3%	-1.9%	-4.9%
VARIACIONES EN LAS CANTIDADES								
Producción venezolana	-76	-127	-216	-256	-157	-305	-289	-221
Consumo venezolano	1019	1931	2100	2107	966	1693	1316	3767
Empleo	-63	-128	-193	-220	-101	-186	-146	-373
CUOTAS DE MERCADO ESTIMADAS:								
Cuota de Mercado Doméstico:	92.60%	86.00%	76.90%	70.90%	86.50%	74.50%	79.10%	39.10%
Cuota de Mercado de Importación:	7.40%	14.00%	23.10%	29.10%	13.50%	25.50%	20.90%	60.90%
Capacidad de utilización	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Variación en el valor de la producción venezolana:	-\$2	-\$2	-\$4	-\$3	-\$2	-\$3	-\$3	-\$2
Impacto estimado sobre las Importaciones								
PORCENTAJES DE VARIACIÓN								
Precio	-16.7%	-16.7%	-16.7%	-16.7%	-16.7%	-16.4%	-16.1%	-16.1%
Cantidades	31.2%	30.2%	28.9%	28.1%	30.3%	28.1%	28.1%	23.0%
Interés	9.4%	8.5%	7.4%	6.7%	8.6%	7.0%	7.4%	3.3%
Variación en las Cantidades Importadas	1094	2059	2317	2363	1123	1997	1605	3987
Variación en el valor de las Importaciones	\$2	\$2	\$3	\$3	\$2	\$3	\$2	\$2
Impacto Total en la Economía Venezolana								
Cambio en el Ingreso Nacional	\$0.40	\$0.70	\$1.10	\$1.20	\$0.60	\$1.00	\$0.70	\$1.30
Costo de las importaciones a los consumidores	-\$3.20	-\$5.00	-\$8.70	-\$9.40	-\$4.20	-\$8.50	-\$6.00	-\$12.80
Costo doméstico a los consumidores	-\$0.40	-\$0.50	-\$0.80	-\$0.80	-\$0.50	-\$0.80	-\$0.60	-\$0.60
Ganancia de los productores	-\$0.40	-\$0.50	-\$0.80	-\$0.80	-\$0.50	-\$0.80	-\$0.60	-\$0.60

Tarifa	-\$2.80	-\$4.40	-\$7.60	-\$8.20	-\$3.70	-\$7.50	-\$5.20	-\$11.50
Costo Total que recae sobre los Consumidores	-\$3.60	-\$5.60	-\$9.50	-\$10.20	-\$4.70	-\$9.30	-\$6.50	-\$13.40
Ganancia de los Consumidores por pérdida trabajo	0.05676	0.0434	0.04949	0.04636	0.04627	0.04976	0.04467	0.03596

Los valores del Costo por Puesto de Trabajo Salvado y del Costo Total que recae sobre los Consumidores están expresados en Millones de US\$.

Anexo #10
Resultados del Modelo con Elasticidad de la Oferta Doméstica igual a 1,3

Impactos estimados sobre la Industria Doméstica	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
PORCENTAJES DE VARIACIÓN								
Precio	-0.3%	-0.6%	-0.9%	-1.2%	-0.6%	-1.0%	-0.8%	-2.2%
Cantidades	-0.4%	-0.8%	-1.2%	-1.5%	-0.7%	-1.3%	-1.1%	-2.8%
Interés	-0.7%	-1.3%	-2.1%	-2.6%	-1.3%	-2.3%	-1.9%	-4.9%
VARIACIONES EN LAS CANTIDADES		0	0	0	0	0	0	0
Producción venezolana	-78	-132	-225	-266	-163	-316	-300	-230
Consumo venezolano	1016	1927	2094	2099	960	1682	1306	3761
Empleo	-66	-133	-200	-228	-105	-193	-152	-388
CUOTAS DE MERCADO ESTIMADAS:		0	0	0	0	0	0	0
Cuota de Mercado Doméstico:	92.60%	86.00%	76.80%	70.90%	86.50%	74.50%	79.10%	39.00%
Cuota de Mercado de Importación:	7.40%	14.00%	23.20%	29.10%	13.50%	25.50%	20.90%	61.00%
Capacidad de utilización	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Variación en el valor de la producción venezolana:	-\$2	-\$2	-\$4	-\$3	-\$2	-\$3	-\$3	-\$2
Impacto estimado sobre las Importaciones								
PORCENTAJES DE VARIACIÓN								
Precio	-16.7%	-16.7%	-16.7%	-16.7%	-16.7%	-16.4%	-16.1%	-16.1%
Cantidades	31.2%	30.3%	28.9%	28.1%	30.3%	28.1%	28.1%	23.0%
Interés	9.4%	8.5%	7.4%	6.8%	8.6%	7.1%	7.4%	3.3%
Variación en las Cantidades Importadas	1095	2060	2318	2365	1124	1999	1606	3991
Variación en el valor de las Importaciones	\$2	\$2	\$3	\$3	\$2	\$3	\$2	\$2
Impacto Total en la Economía Venezolana		0	0	0	0	0	0	0
Cambio en el Ingreso Nacional	\$0.40	\$0.70	\$1.10	\$1.20	\$0.60	\$1.00	\$0.70	\$1.30
Costo de las importaciones a los consumidores	-\$3.20	-\$5.00	-\$8.70	-\$9.40	-\$4.20	-\$8.50	-\$6.00	-\$12.80
Costo doméstico a los consumidores	-\$0.40	-\$0.50	-\$0.80	-\$0.80	-\$0.40	-\$0.70	-\$0.60	-\$0.50
Ganancia de los productores	-\$0.40	-\$0.50	-\$0.80	-\$0.80	-\$0.40	-\$0.70	-\$0.60	-\$0.50

Tarifa	-\$2.80	-\$4.40	-\$7.60	-\$8.20	-\$3.70	-\$7.50	-\$5.20	-\$11.50
Costo Total que recae sobre los Consumidores	-\$3.60	-\$5.50	-\$9.50	-\$10.20	-\$4.70	-\$9.20	-\$6.50	-\$13.40
Ganancia de los Consumidores por pérdida trabajo	0.05449	0.04166	0.04749	0.04448	0.04441	0.04775	0.04287	0.03447

Los valores del Costo por Puesto de Trabajo Salvado y del Costo Total que recae sobre los Consumidores están expresados en Millones de US\$.

Anexo #11
Resultados del Modelo con Elasticidad de la Oferta Doméstica igual a 1,4

Impactos estimados sobre la Industria Doméstica	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
PORCENTAJES DE VARIACIÓN								
Precio	-0.3%	-0.6%	-0.9%	-1.1%	-0.5%	-1.0%	-0.8%	-2.1%
Cantidades	-0.4%	-0.8%	-1.3%	-1.6%	-0.7%	-1.4%	-1.1%	-2.9%
Interés	-0.7%	-1.3%	-2.1%	-2.7%	-1.3%	-2.3%	-1.9%	-4.9%
VARIACIONES EN LAS CANTIDADES								
Producción venezolana	-81	-137	-232	-276	-169	-327	-311	-238
Consumo venezolano	1014	1924	2087	2092	955	1673	1296	3756
Empleo	-68	-138	-207	-236	-108	-200	-157	-403
CUOTAS DE MERCADO ESTIMADAS:								
Cuota de Mercado Doméstico:	92.60%	86.00%	76.80%	70.90%	86.50%	74.50%	79.10%	39.00%
Cuota de Mercado de Importación:	7.40%	14.00%	23.20%	29.10%	13.50%	25.50%	20.90%	61.00%
Capacidad de utilización	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Variación en el valor de la producción venezolana:	-\$2	-\$2	-\$4	-\$4	-\$2	-\$3	-\$3	-\$2
Impacto estimado sobre las Importaciones								
PORCENTAJES DE VARIACIÓN								
Precio	-16.7%	-16.7%	-16.7%	-16.7%	-16.7%	-16.4%	-16.1%	-16.1%
Cantidades	31.3%	30.3%	28.9%	28.1%	30.3%	28.1%	28.1%	23.0%
Interés	9.4%	8.6%	7.5%	6.8%	8.6%	7.1%	7.5%	3.3%
Variación en las Cantidades Importadas	1095	2061	2320	2367	1124	2000	1607	3994
Variación en el valor de las Importaciones	\$2	\$2	\$3	\$3	\$2	\$3	\$2	\$2
Impacto Total en la Economía Venezolana								
Cambio en el Ingreso Nacional	\$0.40	\$0.70	\$1.10	\$1.20	\$0.60	\$1.00	\$0.70	\$1.30
Costo de las importaciones a los consumidores	-\$3.20	-\$5.00	-\$8.70	-\$9.40	-\$4.20	-\$8.50	-\$6.00	-\$12.80
Costo doméstico a los consumidores	-\$0.30	-\$0.50	-\$0.70	-\$0.70	-\$0.40	-\$0.70	-\$0.50	-\$0.50
Ganancia de los productores	-\$0.30	-\$0.50	-\$0.70	-\$0.70	-\$0.40	-\$0.70	-\$0.50	-\$0.50

Tarifa	-\$2.80	-\$4.40	-\$7.60	-\$8.20	-\$3.70	-\$7.50	-\$5.20	-\$11.50
Costo Total que recae sobre los Consumidores	-\$3.60	-\$5.50	-\$9.50	-\$10.10	-\$4.60	-\$9.20	-\$6.50	-\$13.40
Ganancia de los Consumidores por pérdida trabajo	0.05255	0.04016	0.04577	0.04286	0.04282	0.04602	0.04132	0.03319

Los valores del Costo por Puesto de Trabajo Salvado y del Costo Total que recae sobre los Consumidores están expresados en Millones de US\$.

Anexo #12
Resultados del Modelo con Elasticidad de la Oferta Doméstica igual a 1,5

Impactos estimados sobre la Industria Doméstica	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
PORCENTAJES DE VARIACIÓN								
Precio	-0.3%	-0.5%	-0.9%	-1.1%	-0.5%	-0.9%	-0.8%	-2.0%
Cantidades	-0.4%	-0.8%	-1.3%	-1.6%	-0.8%	-1.4%	-1.1%	-3.0%
Interés	-0.7%	-1.3%	-2.1%	-2.7%	-1.3%	-2.3%	-1.9%	-5.0%
VARIACIONES EN LAS CANTIDADES								
Producción venezolana	-83	-141	-240	-284	-174	-337	-320	-246
Consumo venezolano	1012	1921	2082	2085	951	1664	1288	3751
Empleo	-70	-142	-214	-244	-112	-206	-162	-416
CUOTAS DE MERCADO ESTIMADAS:								
Cuota de Mercado Doméstico:	92.60%	86.00%	76.80%	70.90%	86.50%	74.50%	79.10%	39.00%
Cuota de Mercado de Importación:	7.40%	14.00%	23.20%	29.10%	13.50%	25.50%	20.90%	61.00%
Capacidad de utilización	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Variación en el valor de la producción venezolana:	-\$2	-\$2	-\$4	-\$4	-\$2	-\$3	-\$3	-\$2
Impacto estimado sobre las Importaciones								
PORCENTAJES DE VARIACIÓN								
Precio	-16.7%	-16.7%	-16.7%	-16.7%	-16.7%	-16.4%	-16.1%	-16.1%
Cantidades	31.3%	30.3%	29.0%	28.1%	30.4%	28.1%	28.2%	23.1%
Interés	9.4%	8.6%	7.5%	6.8%	8.6%	7.1%	7.5%	3.3%
Variación en las Cantidades Importadas	1095	2061	2321	2369	1125	2002	1608	3998
Variación en el valor de las Importaciones	\$2	\$2	\$3	\$3	\$2	\$3	\$2	\$2
Impacto Total en la Economía Venezolana								
Cambio en el Ingreso Nacional	\$0.40	\$0.70	\$1.10	\$1.20	\$0.60	\$1.00	\$0.70	\$1.30
Costo de las importaciones a los consumidores	-\$3.20	-\$5.00	-\$8.70	-\$9.40	-\$4.20	-\$8.50	-\$6.00	-\$12.80
Costo doméstico a los consumidores	-\$0.30	-\$0.50	-\$0.70	-\$0.70	-\$0.40	-\$0.70	-\$0.50	-\$0.50
Ganancia de los productores	-\$0.30	-\$0.50	-\$0.70	-\$0.70	-\$0.40	-\$0.70	-\$0.50	-\$0.50

Tarifa	-\$2.80	-\$4.40	-\$7.60	-\$8.20	-\$3.70	-\$7.50	-\$5.20	-\$11.50
Costo Total que recae sobre los Consumidores	-\$3.60	-\$5.50	-\$9.50	-\$10.10	-\$4.60	-\$9.20	-\$6.50	-\$13.30
Ganancia de los Consumidores por pérdida trabajo	0.05086	0.03887	0.04429	0.04146	0.04144	0.04452	0.03998	0.03209

Los valores del Costo por Puesto de Trabajo Salvado y del Costo Total que recae sobre los Consumidores están expresados en Millones de US\$.

UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE ECONOMÍA



COSTO DEL PROTECCIONISMO EN VENEZUELA SECTOR CALZADO

Profesor Guía:
Econ. Hugo J. Faría PhD

Realizado por:
Joanna Isabel Oleaga Testamarck
Alessandra Prati De Grazia

Caracas, Octubre de 2004

