



El encarecimiento
INJUSTO

Hugo Faría

DEDICATORIA

*Con afecto a todos los mercantilistas
y rent seekers de Venezuela.*

PRESENTACIÓN

Centro de Políticas Públicas «Siglo y Compromiso»

Para el Centro de Políticas Públicas «Siglo y Compromiso», editar una obra relacionada con el profesor Hugo Faría significa un gran honor y hasta una necesidad, pues se trata de un economista intelectualmente honesto y moralmente preocupado que, desde hace varios años, está más comprometido que nunca con el propósito de poner toda su labor docente e intelectual al servicio de la Dignidad y de la Libertad de la Persona, para convencernos de los criterios y de las políticas públicas que conducirían a un verdadero beneficio de las mayorías, y en especial, de los más necesitados, de quienes disponen de escasos recursos para subsistir.

Tomarse la tarea de medir o cuantificar el costo que para todos nosotros tiene la protección de industrias nacionales, quizá no del todo eficientes, es un propósito sumamente meritorio, no sólo por lo difícil que puede tornarse el cálculo como tal, sino también porque tal labor puede llegar a convertirse en «nadar contra la corriente»; pues, es común la creencia de que la solución a nuestros problemas económicos pasa por proteger a sectores, cualesquiera que sean, por el simple hecho de que son fuentes de empleo.

Para muchos lo importante es la producción y no el bienestar. Pero, si somos honestos y leales con el auténtico beneficio del país —y de la mayoría de las personas— tenemos que confesar que la verdad es distinta: lo importante para nosotros, como

sociedad, es que se eleve nuestra calidad de vida, nuestro bienestar, y no el hecho de llegar a ser un país con producción nacional, simplemente por el hecho de producir, aunque se haga de manera ineficiente. Y en esta última idea está el *quid* del asunto: producir eficientemente. Pues como país deberíamos dedicarnos a producir lo que sabemos hacer mejor que los demás, en lo que podemos ser buenos; es decir, lo que podemos producir eficientemente y, por tanto, nos hace competitivos.

Esto es algo hasta cierto punto natural. Por ejemplo; si siempre soñé ser jugador de béisbol de grandes ligas, está muy bien querer serlo, es lícito, estoy en mi derecho, y para tratar de lograrlo debo hacer todo el esfuerzo posible; me caeré y me levantaré, cueste lo que cueste. Pero, si por más que lo intente no llego a ser bueno jugando, deberé probar con otra actividad. Y lo que sería moralmente inaceptable es que, en cambio, buscara un «padrino» que me ayude a entrar en un equipo grande liga, y que otros terminen asumiendo obligatoriamente el costo de la satisfacción de mi capricho de ser *big leaguer*. Definitivamente, lo correcto es darme cuenta, tal vez después de ensayar y de errar, de que soy mejor jugador de dominó que pelotero... y me dedico a hacer lo que sé hacer bien: jugar dominó; si realmente soy bueno y competitivo, entonces la gente —el mercado— lo reconocerá y me premiará.

Así de natural, como este sencillo ejemplo, es la vida de las naciones; si tenemos potencial para ser buenos proveyendo turismo, y no fabricando «perros azules», entonces dediquémonos a ser los mejores en turismo y no nos empeñemos en satisfacer los caprichos y los bolsillos de unos pocos, a costa del

trabajo y del sudor de la frente del ciudadano de a pie que muchas veces termina obligado a comprar productos nacionales, sí, pero caros y de mala calidad.

En esta investigación, dirigida por Hugo Faría, queda en evidencia una realidad que siempre ha estado allí, y que nos ha afectado económicamente, como país, desde hace muchos años; justamente desde que perdimos el foco de a quién deben servir las políticas públicas: ¿a unos pocos, o a la mayoría? Es una realidad que sentimos todos los días en el bolsillo cuando vamos al abasto. En otras palabras, se trata de una situación —el proteccionismo de industrias ineficientes— que hace que nuestro poder adquisitivo se vea reducido. Queda claro, entonces, cuánto nos cuesta, a cada venezolano, mantener unas empresas ineficientes, amparándonos, además, en la ficción demagógica de que así se protege también una gran cantidad de puestos de trabajo.

Y si nos preguntamos porqué las cosas no cambian, la respuesta pareciera estar en la esfera de la moral de los dirigentes políticos y empresariales que se pudieran estar beneficiando de esas condiciones a costa del bienestar de la mayoría de los ciudadanos.

Bien, espero que estas palabras le sirvan a usted amigo lector como abreboza, y le despierte la curiosidad. Adelante, ponga en duda lo que le digo y pase a la siguiente página, veamos qué tiene que decirnos el profesor Faría...lo invito.

Rafael J. Ávila D.

Junta Directiva

Centro de Políticas Públicas «Siglo y Compromiso»

PRESENTACIÓN

CEDICE LIBERTAD

Proponentes de las teorías de la dependencia y el proteccionismo señalan al libre comercio como uno de los causantes de los males que padece hoy Venezuela. Para justificar su argumento, muestran como un éxito el hecho de que la producción industrial en nuestro país creció de manera sostenida entre 1960 y 1989 bajo el auspicio de la política de sustitución de importaciones; lo que dio pie a una amplia base industrial que proporcionaba empleo a cerca de 800 mil compatriotas. Pero la apertura comercial y los acuerdos de integración y complementación económica firmados en la década de los noventa supuestamente echaron por tierra esos logros. Entre 1989 y 1999 cerraron sus puertas el 77 por ciento de los establecimientos industriales en el país, destruyendo más de medio millón de empleos y reduciendo la independencia económica de la nación. Hoy, el número de fábricas en Venezuela es menor al que existía en 1961, y los niveles de empleo en el sector industrial se han reducido a niveles inferiores a los de 1966.

Si bien las estadísticas pueden ser correctas, el diagnóstico está totalmente equivocado, y por ello es particularmente oportuno la publicación de esta nueva obra del profesor Hugo Faría, uno de los más destacados economistas de nuestros tiempos; en donde se cuantifican los costos del proteccionismo que aún existe en ciertos sectores de la economía venezolana y se desmontan los mitos relacionados

con la libertad de comercio. De manera rigurosa, y con la impecable lógica que lo caracteriza, el profesor Faría demuestra que la generación de empleo y la producción forjadas a la sombra de privilegios no generan bienestar para las grandes mayorías, y por el contrario pueden más bien generar costos adicionales que son éticamente injustificables para una sociedad.

Desde el punto de vista del sector industrial, el profesor Faría menciona una verdad del tamaño de un templo: La destrucción del parque industrial venezolano no fue consecuencia de la apertura comercial, que en su momento fue apoyada de manera decidida por CONINDUSTRIA y otros importantes gremios industriales. Por el contrario, fue producto del fracaso de sucesivos gobiernos en generar las condiciones de estabilidad económica y competitividad nacional necesarias para reducir los costos de hacer negocios en Venezuela, sumado a la ausencia total de una política de reconversión industrial.

La situación en que nos encontramos hoy en este sentido es entonces producto del «Costo Venezuela», de un país que no ha logrado incrementar su productividad como nación, para poder sacarle el mayor provecho posible a un mundo cada vez más globalizado.

Pero el profesor Faría no deja allí las cosas. Demostrada de manera irrefutable, y con meticulosa exactitud como se hace en este libro, que la protección incrementa injustamente los costos a la mayoría, y que los países más prósperos son aquellos con mayor apertura de mercados, entonces la

pregunta obligada es ¿por qué se insiste en mantener y propugnar políticas perjudiciales para la mayoría? ¿Por qué se mantiene la hostilidad hacia el libre comercio? El análisis que el autor hace de esta paradoja no sólo esclarece las causas de muchos de los fracasos económicos de nuestro país en los últimos cuarenta años, sino que además deja en claro que no son los que defienden la libertad y el libre comercio quienes, como se dice constantemente, intentan mantener los privilegios de una minoría poderosa frente a una mayoría empobrecida. Por el contrario, son quienes propugnan políticas de restricciones a la libertad de elegir de los ciudadanos quienes de hecho mantienen los privilegios de unas pocas industrias, encareciendo injustamente la vida de todos los consumidores, sacrificándolos en el altar de la generación de empleo y la industrialización soberana.

Hugo Faría no se limita a analizar el cómo y el porqué de las cosas. Pocos han dedicado mayor tiempo y esfuerzo en buscar y proponer soluciones concretas a los problemas de desarrollo y prosperidad que hoy aquejan a Venezuela. Y en este caso, el profesor Faría también expone cuál es el rumbo que el país debería tomar. Su proposición de libertad de comercio, incluso de manera unilateral de ser necesario, presenta una alternativa discordante con la opinión prevalente en muchos círculos empresariales y académicos, y está respaldada no solo con sólidos argumentos técnicos, sino también mediante consideraciones éticas fundamentales.

El encarecimiento injusto ilustra de manera ejemplar la esencia del problema económico de Venezuela.

Para la industria, como para cualquier otro sector de la economía, el problema no es la competencia. El problema es el Estado, que incrementa el Costo Venezuela al ser incapaz de mantener una política fiscal responsable, y de asegurar el estado de derecho y la propiedad. En resumidas cuentas, ha sido y continúa siendo incapaz de establecer las políticas de libertad y de mercado conducentes a generar prosperidad.

Los intereses de la industria venezolana, y su futuro, están ineludiblemente vinculados a los intereses de la Nación como un todo. No puede haber industrias prósperas en un país de habitantes miserablemente empobrecidos. Por lo tanto, la mejor política industrial es aquella que incrementa el bienestar de los ciudadanos. Y como lo establece claramente Hugo Faría, eso significa libertad de comercio.

En su conjunto, en esta obra que CEDICE LIBERTAD se honra en presentar, se encuentran los postulados fundamentales del liberalismo tal y como lo expone Ludwig von Mises: «El Liberalismo se diferencia del Socialismo, que también profesa buscar el bien común, no por el objetivo que persigue, sino por las fórmulas por las cuales escoge alcanzar ese objetivo [...] Es precisamente miseria y necesidad lo que el liberalismo busca abolir, y considera que son los métodos que propone —la libertad— los únicos que pueden lograr ese anhelo.»¹

Roberto J. Ball Zuloaga

Director de Cedice Libertad

Presidente Cámara de Comercio, Industria y
Servicios de Caracas

¹ Ludwig von Mises: *The Free and Prosperous Commonwealth: An Exposition of the Ideas of Classical Liberalism*. D. Van Nostrand, 1962.

PRESENTACIÓN

UNIVERSIDAD MONTEÁVILA

La Universidad Monteávila se congratula por esta publicación del libro *El encarecimiento injusto*, como aportación que es a un diálogo enriquecedor en torno a las perspectivas económicas y sociales del país. Este debate académico, que acoge variadas y autorizadas opiniones, puede contribuir a una iluminación provechosa para quienes están llamados a asumir decisiones en procura del bien común.

Entendemos que el contexto de la *globalización*, como es bien sabido, implica un complejo fenómeno cultural, que no es reductible, como por otra parte el resto de la actividad humana, a su sola dimensión económica.

La Universidad Monteávila se apoya en una visión humanista cristiana de la realidad y del conocimiento, amplio marco en el que caben muy distintas posturas en torno a la actividad cultural, política y económica.

Comité Editorial
Universidad Monteávila

Mucha gente quiere que el gobierno proteja a los consumidores. Sin embargo, una propuesta más urgente es proteger a los consumidores del gobierno.

Milton Friedman

INTRODUCCIÓN

Un mundo cada vez más globalizado

La globalización económica se puede definir como la integración de la economía mundial provocada por el flujo internacional de mercancías y servicios, de capital y de trabajo. La economía mundial ha sido testigo de tres olas de globalización. La primera surge de 1870 a 1914, la segunda ola comenzó a finales de la Segunda Guerra Mundial y terminó a finales de los años setenta, y la tercera ola comenzó en 1980 y, todavía sigue cobrando fuerza (World Bank, 2002).

Durante la primera ola de globalización las exportaciones se elevaron a un ocho por ciento del ingreso mundial, el flujo de capitales casi se triplicó y los flujos migratorios fueron masivos. Los extensos movimientos migratorios ocurrieron no solamente de Europa hacia América, sino también desde las densamente pobladas China e India a Birmania, Filipinas, Tailandia y Vietnam. El flujo de trabajadores representó el diez por ciento de la población mundial. Esta era de gran integración y prosperidad mundial llegó a un abrupto fin con el asesinato del archiduque Fernando del Imperio Austro Húngaro por un terrorista en la ciudad de Sarajevo.

El período entre la Primera y Segunda Guerra Mundial se caracterizó por políticas proteccionistas,

encarecedoras de la vida, que fueron inducidas por las denominadas tarifas Smoot-Hawley en Estados Unidos. El anuncio de la implantación de los nuevos aranceles contribuyó al colapso de la bolsa de valores americana en 1929, al presagiar un proceso de políticas de retaliación a escala mundial que contribuiría a generar la Gran Depresión. Durante este período el crecimiento del ingreso mundial disminuyó, la pobreza aumentó y la desigualdad se acrecentó. Hacia finales de la Segunda Guerra Mundial la proporción de las exportaciones respecto al Producto Interno Bruto (PIB) estuvo de nuevo a la escala de 1870.

La segunda ola de globalización, desde 1950 hasta 1980, se caracterizó por un proceso de integración de los países ricos cuyas economías comenzaron a converger en el nivel de ingreso y en reducción de la pobreza. Los países en vías de desarrollo, particularmente los latinoamericanos, optaron por políticas de sustitución de importaciones caracterizadas por la imposición de altas barreras arancelarias, control de capitales, políticas de estatificación, entre otras. En realidad, la política de sustitución de importaciones fue mucho más que una política gubernamental. Gradualmente se fue convirtiendo en una serie de prácticas, comportamientos y nociones que alcanzaron arraigo, e involucró a empresas, empleados, gobierno, consumidores, bancos, políticos, etc., para finalmente engranar en instituciones que se reforzaron mutuamente. Este legado es el obstáculo más poderoso para la asimilación de las tecnologías modernas y prácticas gerenciales que determinan la competitividad en el ambiente internacional (Pérez, 1993).

La tercera y actual ola de globalización se caracteriza por la reducción de barreras comerciales, eliminación de control de capitales y mejoras del entorno económico gracias a las reformas de mercado en un grupo importante de países del Tercer Mundo. Según Dollar y Kraay (2001) las economías emergentes más abiertas experimentaron durante los años noventa tasas de crecimiento del PIB per cápita que excedieron a las de los países ricos, iniciando así un proceso de convergencia. Este subconjunto de países en vías de desarrollo alberga a tres mil millones de personas e incluye países densamente poblados como China y la India. Por el contrario, los países que se han apartado del proceso globalizador y no han mejorado su clima de inversión (dos mil millones de personas viven en estos países), sufren de crecimiento negativo del ingreso per cápita.

Comercio, crecimiento y prosperidad mundial

El comercio y el crecimiento están correlacionados positivamente. Aunque la relación causa-efecto entre comercio y crecimiento no ha sido totalmente aclarada, el conjunto de evidencias pareciera sugerir que más comercio genera mayores tasas de crecimiento. No obstante, (Lindert y Williamson 2001: 29-30) indican que:

Las dudas que uno puede albergar sobre cada estudio individual amenazan con bloquear nuestra visión del bosque total de evidencias. Aunque ningún estudio puede establecer que la apertura al comercio ha ayudado inequívocamente a la economía del Tercer Mundo, la evidencia empírica soporta esta conclusión.

Más aún, Parente y Prescott (2000) acentúan la importancia de la competencia como catalizador para el crecimiento. Según estos autores, la tecnología ha aumentado sustancialmente desde la Revolución Industrial, y cuando los países rompen las barreras del monopolio que sofocan la adopción de métodos más eficientes de producción, experimentan altas tasas de crecimiento. Para impedir la protección de intereses adquiridos sobre un proceso de producción particular, Parente y Prescott sugieren el libre comercio y la concomitante mayor competencia:

Para promover la competencia, los gobiernos deben fomentar el libre comercio. El Estado necesita asegurarse de que las mercancías y los servicios puedan moverse libremente dentro de las fronteras de su país y entre los países. De manera que el comercio internacional es importante para el desarrollo, precisamente porque es una fuente importante de competencia. (Parente y Prescott, 2000: 143)

Finalmente, consistente con la hipótesis de que el crecimiento es parcialmente inducido por el comercio, las altas tasas de crecimiento que sostienen las economías en desarrollo más globalizadas no sólo han detenido el número de personas que cae en pobreza sino que han reducido el número de gente pobre. Es decir, el número de personas que vivía con menos de un dólar por día se ha reducido en aproximadamente 200 millones. [Bourguignon y Morrison (2001), Chen y Ravallion (2001) y Barro y Sala-i-Martin (2004). Ver también Faría (2005) para una mayor elaboración sobre la reducción de la pobreza a escala mundial].

Recientemente, William Cline (2004) estima que el libre comercio global aportaría a las economías en desarrollo 200 mil millones de dólares anualmente y las ganancias globales reducirían la pobreza en 500 millones de pobres para el año 2015.

Libre comercio internacional y costo de la vida

La justificación del libre comercio como política económica va más allá de su importancia para el crecimiento económico. La principal justificación del libre comercio consiste en que se le reduce el costo de la vida al ciudadano común. Este efecto adquiere una importancia singular en el caso venezolano con una población mayoritariamente pobre. El elemento medular de esta visión radica en que las partes que intervienen en un intercambio voluntario experimentan ganancias mutuamente beneficiosas que redundan en un mayor bienestar. El mayor bienestar se fundamenta en que los participantes de un intercambio voluntario entregan algo de menor valor por algo que consideran de mayor valía. La ausencia de aranceles, cuotas u otros factores que distorsionan el intercambio, inducen un aumento del monto de transacciones voluntarias, lo cual se traduce en mayor bienestar para la sociedad. En términos más técnicos, las áreas correspondientes al excedente del consumidor y del productor se maximizan. De acuerdo con esta visión el acto fundamental económico es el intercambio y no la producción.

Además de generar ganancias estáticas, en la forma de mayores excedentes del consumidor y del productor, el libre comercio induce eficiencias

dinámicas¹ asociadas a una asignación de recursos más eficiente. El aparato productivo doméstico es disciplinado por la mayor competencia. Adicionalmente, dicha competencia contribuye a generar un proceso de creación destructiva mediante el cual las firmas ineficientes desaparecen y los recursos liberados son asignados a actividades creadoras de mayor valor. De esta manera, los ciudadanos, al arriesgar, el fruto de su trabajo, se ven continuamente forzados a redescubrir aquellas áreas donde el país ofrece ventajas comparadas.

Cuando los recursos se asignan eficientemente los empresarios generan bienes de alta calidad a precios competitivos, valorados por la sociedad. Por consiguiente, la riqueza acumulada por los productores es el fruto de su ingenio y del riesgo que toman y no el resultado de privilegios concedidos por el Gobierno que terminan por fomentar resentimiento social y una percepción de injusticia que daña el tejido de la sociedad.

Recordemos que la empresa está al servicio de la sociedad, es decir de los consumidores, lo cual implica producir los bienes y servicios más baratos ajustados por calidad para así incrementar el bienestar de los ciudadanos. Este planteamiento constituye en nuestra opinión el componente más importante de la llamada «responsabilidad social de las empresas». Uno de los mayores daños sociales que puede ocasionar una empresa es confabularse con el Gobierno para encarecer innecesariamente la vida a los ciudadanos.

¹ Proceso de reasignación de recursos en el futuro generados por la creación y destrucción de empresas producto de la competencia, eficiencia productiva, etc.

La implantación del libre comercio requiere de una política gubernamental que valore la competencia como mecanismo para alcanzar logros sociales. Los gobiernos venezolanos de las últimas cinco décadas, lamentablemente, no impiden prácticas monopólicas entre productores locales; sino que, además, Venezuela es miembro fundador de la OPEP, el cartel más importante del siglo XX. De manera que el Gobierno venezolano se confabula con otros productores de petróleo para fijar precios. Es más, el Gobierno envía una señal incorrecta a los empresarios domésticos al no enfatizar la eficiencia productiva como mecanismo de acceso a la riqueza y pierde autoridad moral para combatir prácticas monopolistas.

El caso Venezuela

En contraste con el escenario de un mundo cada vez más próspero, basado parcialmente en una mayor apertura y el concomitante abaratamiento del costo de la vida, la literatura moderna sobre crecimiento económico ha caracterizado a la economía venezolana como un desastre de crecimiento, (Barro y Sala-i-Martin, 2004, y Jones, 2000).

Entre 1960 y 2000 la economía venezolana sufrió un crecimiento promedio negativo del ingreso per cápita real del 0,15 por ciento, según data del Penn World Table. En el año 1960 el ingreso por trabajador de Venezuela era equivalente al 83 por ciento del ingreso por trabajador de Estados Unidos. En el año 2000 el ingreso por trabajador venezolano se redujo a un 43 por ciento del ingreso por trabajador americano. Así, la economía venezolana ha estado nadando en contra de la corriente del mundo en

general. Mientras que en promedio el mundo se ha vuelto más próspero, la economía venezolana se ha empobrecido. La ausencia de prosperidad, que trajo como consecuencia la disminución de los estándares de vida durante los cuarenta años pasados, explica la crisis política y social venezolana actual.

Las causas del estancamiento del ingreso varían y no hay una respuesta simple. No obstante, la ausencia de las siguientes instituciones es notoria en la economía venezolana. Primero, estado de derecho y protección a la propiedad privada. Segundo, un sistema nacional tributario simplificado y no confiscatorio. Tercero, propiedad de las empresas más importantes del país en manos de la sociedad civil. Cuarto, Estado pequeño, que proporcione eficientemente la infraestructura legal y que promueva la inversión en capital humano. Quinto, estabilidad de precios, es decir, inflación baja para reducir al mínimo el impuesto de la inflación. Sexto, mercados libres sin interferencias innecesarias en la forma de controles. Finalmente, barreras comerciales bajas para que a través de la competencia se estimule el desarrollo de empresas eficientes que contribuyan a elevar el nivel de vida del ciudadano. En síntesis, Venezuela carece de las instituciones más importantes impulsoras de la libertad económica.

Este trabajo procura arrojar luces sobre el empobrecimiento de los venezolanos, midiendo el costo que ocasiona a los consumidores la presencia de aranceles. Específicamente, se muestran los resultados más relevantes de una investigación en la que se cuantifican los costos para los consumidores venezolanos como resultado de la aplicación de aranceles a los productos de algunas

industrias que constituyen casos flagrantes de prácticas proteccionistas, encarecedoras de la vida en Venezuela.

Resultados

En Faría et al (2005)² se estimaron los beneficios estáticos³ que provienen del abaratamiento del costo de la vida producto de la eliminación de barreras arancelarias en los sectores industriales de mayor protección en Venezuela. La metodología empleada para medir el costo de protección es similar a la utilizada por Hufbauer y Elliot (1994), Sazanami, Urata y Kawai (1995), Kim (1996), Shuguang, Yansheng y Zhongxin (1998) y Messerlin (2001), en Estados Unidos, Japón, Corea del Sur, China y la Unión Europea respectivamente. Además, el United States International Trade Commission (USITC) y el Institute of International Economics (IIE) también hacen uso de la misma metodología. Las industrias examinadas fueron agricultura, textiles y confección, acero y automóviles. Si se considera que sólo se midieron los beneficios estáticos para la sociedad, la investigación subestima los beneficios que se derivan de la adopción de políticas comerciales irrestrictas. Específicamente, no se mide la eficiencia dinámica en la forma de una asignación más eficiente de los recursos generados por un ambiente más competitivo. Además, en esta investigación no se cuantifican los costos asociados a barreras no arancelarias como cuotas de importación, permisos sanitarios, etiquetado, nacionalización de productos, ineficiencia de las aduanas, leyes antidumping y leyes de salvaguarda.

² Ver Anexo.

³ Se miden con base en las ganancias que experimentan los consumidores, en términos del incremento del excedente del consumidor, por puesto de trabajo perdido.

Los principales hallazgos de la investigación sugieren la existencia de costos significativos para los consumidores venezolanos, debido a los aranceles que existieron durante la década de los noventa. El escenario más probable indica que durante el período de estudio, salvar un puesto de trabajo en las industrias textil y confección les costó a los consumidores un monto anual de 87 mil dólares y 91 mil dólares respectivamente. Para leche y maíz, el costo para los consumidores sumó aproximadamente 81 mil dólares y 86 mil dólares respectivamente por cada puesto de trabajo salvado. En el caso de productos tubulares de la industria del acero, la pérdida para los consumidores por puesto de trabajo salvado fue de 331 mil dólares aproximadamente y, en el caso de autos, el número se elevó a un millón de dólares aproximadamente. Para poner estos números en perspectiva es necesario señalar que el salario mínimo en Venezuela está alrededor de los 2.400 dólares al año. Por lo tanto, si consideramos las ganancias que obtendrían los consumidores, podríamos desemplear a los trabajadores, pagarles 10 mil dólares y la sociedad aún obtendría beneficios sustanciales.

El cuadro que sigue continuación es un resumen de los resultados obtenidos en la investigación.

Los costos del proteccionismo en Venezuela
Resumen
Casos más representativos del mercado venezolano
Promedio anual años 1990-1999

| Id | Industria / Producto | Costo total a los consumidores (US\$) | Empleos perdidos: | Ganancia para los consumidores por empleo perdido (US\$) |
|-----------|---|--|--------------------------|---|
| | TEXTILES | 104.991.589 | -1.180 | 89.001 |
| 1 | Textiles | 52.503.535 | -603 | 87.116 |
| 2 | Prendas de vestir | 52.488.054 | -577 | 90.970 |
| | AGRICULTURA | 369.548.314 | -4.328 | 85.384 |
| 3 | Leche procesada (productos lácteos) | 122.246.419 | -1.512 | 80.847 |
| 4 | Maíz | 151.204.519 | -1.758 | 86.015 |
| 5 | Arroz | 6.364.739 | -67 | 94.314 |
| 6 | Sorgo | 2.465.802 | -43 | 56.814 |
| 7 | Trigo | 41.188.989 | | |
| 8 | Azúcar | 46.077.847 | -947 | 48.644 |
| | ACERO | 68.351.565 | -473 | 144.617 |
| 9 | Productos planos (rollos en caliente, rollos en frío, revestidos) | 25.181.305 | -150 | 168.021 |
| | Productos no planos (barras de refuerzo, barras, alambón, barras livianas, ángulos, mallas de alambre) | 12.795.718 | -83 | 155.049 |
| 10 | alambre) | 506.761 | -150 | 3.379 |
| 11 | Productos semi terminados (bloques, lingotes) | 29.867.781 | -90 | 330.855 |
| 12 | Tubulares | 494.618.000 | -451 | 1.096.714 |
| | AUTOMOVILES | 494.618.000 | -451 | 1.096.714 |
| 13 | Automóviles | 494.618.000 | -451 | 1.096.714 |
| | TOTAL | 1.037.509.468 | -6.431 | 161.319 |

FUENTE: INTERNATIONAL BUSINESS AND ECONOMICS RESEARCH JOURNAL (2005), VER ANEXO.

En el caso de la industria textil, si durante la década se hubieran eliminado los aranceles a los productos de esta industria, luego de la liberalización se hubieran perdido anualmente 603 empleos en promedio pero los consumidores hubieran recuperado 87 mil dólares anuales aproximadamente por cada puesto de trabajo perdido. Es decir, para preservar 603 empleos anualmente en la industria textil, los consumidores debieron pagar en promedio anualmente 52 millones de dólares. El caso de los automóviles es dramático y más aún el del trigo, donde no hay empleos que proteger pues el país no se produce este rubro. Toda política tiene costos y beneficios, pero la recomendación y aplicación de la misma debería propiciar el bienestar de la mayoría. En este sentido, no se justifica perjudicar a los consumidores que son la mayoría de la población para preservar 603 empleos de un universo de 22 mil trabajadores, aproximadamente, de la industria textil. Además, y como antes se señaló, estos resultados indican que bien se podría indemnizar a los trabajadores que pierden su empleo por mucho más de lo que ganan en estas industrias, y utilizar parte de los recursos liberados para entrenarlos en áreas que sean de mayor provecho. Es lo que sucedió con la llegada de la tecnología, que en muchos casos fue reemplazando a un capital humano que debió prepararse o ubicarse en otras actividades de mayor utilidad para la sociedad. Concretamente fue lo que ocurrió en la agricultura americana que en el siglo XIX empleaba el ochenta por ciento de la fuerza laboral americana y hoy en día emplea a menos del tres por ciento.

**ANÁLISIS DEL ENTORNO
ECONÓMICO DE LA DÉCADA DE
LOS NOVENTA QUE
ENFRENTARON LAS
INDUSTRIAS INVESTIGADAS**

Análisis del entorno económico de la década de los noventa que enfrentaron las industrias investigadas

En el año 1989, cuando empezaba el segundo gobierno de Carlos Andrés Pérez se estableció un proceso de ajustes que incluyó, entre otros, la unificación cambiaria y un proceso de apertura mediante la disminución de las tasas arancelarias vigentes. El nuevo programa significó una reorientación del modelo de desarrollo económico que se había adoptado en los años sesenta, basado en el concepto de sustitución de importaciones y perseguía adecuar la política comercial venezolana al contexto internacional mediante: a) eliminación de la discrecionalidad en el régimen de importaciones; b) dotación de un sistema de protección a los sectores productivos internos por medio de los aranceles exclusivamente; c) fortalecimiento de las exportaciones no tradicionales; d) ampliación y diversificación de los mercados externos y e) promoción y profundización de los esquemas de integración regionales.

Así, en el año 1992 se redujeron los topes arancelarios de cuarenta por ciento a veinte por ciento, y se establecieron cuatro niveles arancelarios: cinco, diez, quince y veinte por ciento, dependiendo del grado de elaboración del producto⁴. Adicionalmente, se redujeron al mínimo las restricciones no arancelarias a las importaciones.

⁴ El 16 de marzo de 1992 se publicó en Gaceta Oficial Extraordinaria N° 4396 el Decreto Presidencial que puso en vigencia el Nuevo Arancel de Aduanas de Venezuela.

Lamentablemente, la apertura de 1992 se efectuó en un marco de elevada inestabilidad económica y alto costo de hacer negocio en el país. En consecuencia, se sometió al empresariado local a mayor competencia en condiciones económicas adversas, lo que produjo induciendo un fuerte repudio empresarial hacia el gobierno.

Como parte fundamental de la política comercial venezolana, se dio particular importancia a los procesos de negociaciones multilaterales, bilaterales y de integración comercial con el fin de ampliar el acceso de los productos venezolanos a los mercados internacionales. En este sentido resalta la incorporación de Venezuela a la Organización Mundial de Comercio como miembro fundador; la conformación de la Comunidad Andina de Naciones, organismo que en 1995 suscribió la Decisión 370 mediante la cual se estableció el Arancel Externo Común para ser aplicado a bienes y servicios importados de terceros países; la firma del Acuerdo de Libre Comercio del Grupo de los Tres; la firma del Acuerdo de Libre Comercio con Chile; los acuerdos de complementación económica con los países miembros del MERCOSUR, del Mercado Común Centroamericano y de la Comunidad del Caribe; y la participación en las negociaciones para conformar la Zona de Libre Comercio de las Américas (ALCA) (Genua, 2001).

Sector agrícola

Según un informe publicado por la CEPAL⁵, a pesar de la reducción de aranceles y cuotas de importación,

⁵ Comisión Económica para América Latina y el Caribe: «Panorama de la Agricultura de América Latina y el Caribe, 1990-2000», diciembre 2001. <http://www.cepal.org/>

los aranceles para las principales importaciones agropecuarias siguieron siendo elevados: alrededor de quince por ciento para algunos productos agrícolas, como cereales, azúcar y café, y cerca del veinte por ciento en el caso de ciertos productos pecuarios, como las carnes y los lácteos; es decir, los productos fueron gravados en forma escalonada a medida que aumentaba el valor agregado de los productos agropecuarios. Además, se implantaron otras medidas encarecedoras de la vida como la fijación de sobretasas arancelarias para estabilizar el precio de siete productos agrícolas entre los que se encuentran los cereales, materias primas para la elaboración de alimentos, el azúcar, las oleaginosas y la leche.

En Venezuela siempre han existido barreras no arancelarias como licencias de importación y excesivo control fitosanitario, mecanismos burocráticos y poco transparentes que se prestan a la discrecionalidad de funcionarios, a la corrupción y dificultan el control por parte de organismos internacionales de comercio. Por otra parte, con la Decisión 371 la CAN aprobó en 1995 el Sistema Andino de Franja de Precios (SAFP):

[...] Sistema Andino de Franjas de Precios Agropecuarios (en adelante, el Sistema) con el objetivo principal de estabilizar el costo de importación de un grupo especial de productos agropecuarios caracterizados por una marcada inestabilidad de sus precios internacionales, o por graves distorsiones de los mismos. Con tal fin, los Países Miembros aplicarán, a las importaciones de esos productos procedentes de terceros países, derechos variables adicionales al

Arancel Externo Común (AEC), cuando los precios internacionales de referencia de dichos productos sean inferiores a determinados niveles piso. Así mismo, los Países Miembros aplicarán rebajas al AEC para reducir el costo de importación cuando los precios internacionales de referencia sean superiores a determinados niveles techo (CAN, Decisión 371, Artículo 1).

Hoy en día vemos cómo estos derechos variables adicionales (DVA) o rebajas (REB) aplicados a trece productos van desde el nueve por ciento para el maíz amarillo y el 55 por ciento para el azúcar crudo, y hasta el 175 por ciento para trozos de pollo.

Como resultado de las nuevas políticas hubo un aumento en la producción de hortalizas, raíces y tubérculos, arroz y frutas, pero disminuyeron algunos productos de exportación —como banano, café y algodón— y la de maíz y legumbres, orientados fundamentalmente hacia el mercado interno.

Según el informe:

[...]Venezuela, para la década del 90, experimentó uno de las más bajas tasas de crecimiento de la región, 2,4 por ciento y en el sector agropecuario, también fue uno de los países menos progresistas: 1,1 por ciento, superando solamente a República Dominicana y Haití.

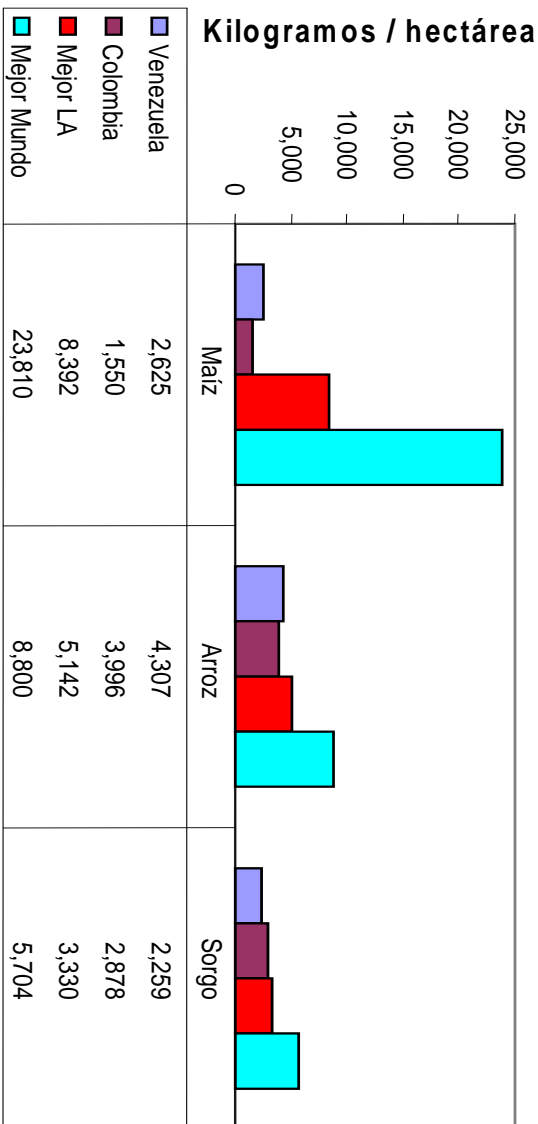
[...] La participación del producto agropecuario en el producto total ha exhibido desde hace ya mucho tiempo, conforme se desarrollaban las respectivas economías, una tendencia decreciente. Ello quedó confirmado durante los

años noventa. En países como Argentina, Brasil, Chile, México, Panamá y Venezuela esta participación no superó el 10 por ciento (CEPAL, 2002).

Otro aspecto interesante del referido informe es que en Venezuela, la población agrícola económicamente activa en relación con la población económicamente activa para finales de los noventa es del 8,4 por ciento, representado por 810 mil personas, muy por debajo del promedio de la región: 20,6 por ciento.

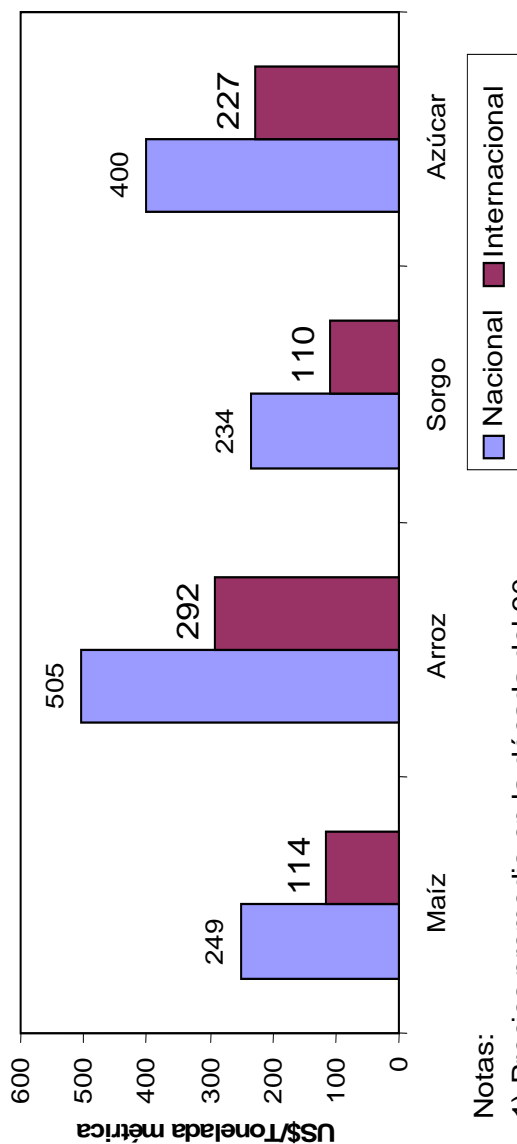
Con respecto a la producción nacional y según estadísticas del CIAAL en Venezuela (Centro de Investigaciones Agroalimentarias), la disponibilidad en kilogramos por habitante-año de los productos maíz, arroz, sorgo y trigo fue de 36, 12, 20 y 38 (107 total cereales) en el año 1990, hasta llegar al año 1999 con valores de 34, 15, 13 y 26 (98 total cereales), respectivamente. Solamente el arroz muestra un crecimiento cercano al 22 por ciento durante la década de los noventa, con apenas tres kilogramos adicionales por habitante-año, que no compensa el descenso en el resto de los productos. Otra medida de productividad la podemos obtener con un análisis de los gráficos que se muestran a continuación:

Comparativo: productividad de cereales



Fuente: CAN para Venezuela (promedio década de los 90), FAO (1992)

Precios agrícolas: Venezuela vs. mercado internacional



Notas:

- 1) Precios promedio en la década del 90
- 2) Precio nacional: precio al productor
- 3) Precio internacional: FOB

Como puede observarse, el desempeño de la industria venezolana está muy por debajo del rendimiento internacional, con el agravante de que los consumidores venezolanos pagan por estos productos alrededor del doble del precio internacional y seguramente no lo saben.

En el caso del azúcar se obtuvo un bajo crecimiento para la década, y en los productos lácteos la disponibilidad en litros por habitante-año descendió de 85 a 80 de 1990 a 1999, respectivamente, resultado que convalida la desnutrición acelerada que se ha presentado en el país en los últimos años.

Machado-Allison (2002) plantea cómo la importación de alimentos ha disminuido continuamente en los últimos veinte años, desde más de 100 dólares por habitante-año, a cifras que oscilan entre sesenta y ochenta dólares en la última década.

Estos indicadores reflejan el desmejoramiento nutricional de la población. Venezuela pasó a tener un índice de cuatro por ciento de la población desnutrida a finales de la década de los ochenta a tener 16 por ciento a finales de los noventa.

Estos resultados muestran cómo las políticas para el fomento y desarrollo de la producción de alimentos no han generado un crecimiento sostenido en el largo plazo, y a pesar de que el poder adquisitivo del venezolano se ha visto mermado, los mecanismos del Estado para adquirir y aprovechar fuentes de alimentos a precios internacionales mucho más bajos que los locales —sobre todo vía reducción arancelaria— no fueron aplicados con rigor.

En consecuencia, la política comercial agrícola venezolana debe estar orientada a privilegiar a la mayoría de los ciudadanos propiciando el acceso alimentario mediante una eliminación gradual pero sostenida arancelaria. Además, el gobierno debe propiciar un abaratamiento del costo de hacer negocios en el país, dentro de un marco de estabilidad, para así generar un entorno favorable para la exportación. En este entorno, los rubros destinados para la exportación surgen como consecuencia de la decisión de los ciudadanos de arriesgar el fruto de su trabajo descubriendo los productos que somos capaces de exportar (Faría 2003). En principio, somos eficientes en chocolate, café, cerveza, ron, mariscos, palmito, jugos, frutas, carne, aves, quesos y otros lácteos, cigarrillos, pastas, galletas y atún.

Sector automotriz

En el caso del sector automotriz, el sector ensamblador tiene alrededor de cuarenta años constituido. En este mercado la política de altos aranceles de importación ha sido una constante; en un primer momento para tratar de fomentar el desarrollo del mismo (dentro del enfoque de sustitución de importaciones), y luego como una medida de solventar las ineficiencias que se han generado pues el sector no se ha desarrollado como se pretendió en un principio. El sector automotriz en Venezuela consta de siete empresas ensambladoras y un número no regular de empresas pequeñas que se encargan de importar, distribuir y comercializar vehículos. Este último sector tiende a ampliarse o a reducirse de acuerdo con la coyuntura

cambiaría del bolívar y las políticas preferenciales comerciales de turno relacionadas con el sector.

Uno de los aspectos importantes del sector es el relacionado con la escala de producción respecto a países latinoamericanos que fabrican vehículos. Los mercados mexicano y brasileño son aproximadamente diez veces más grandes que el mercado venezolano, lo que facilita economías de escala. Esta ventaja no es factible en el mercado venezolano dado su reducido tamaño.

Producción anual de automóviles

| Producción | 1997 | 1998 | 1999 |
|-------------------|-------------|-------------|-------------|
| EEUU | 12.149 | 12.042 | 13.025 |
| Canadá | 2.578 | 2.568 | 3.057 |
| México | 1.336 | 1.428 | 1.534 |
| Brasil | 2.067 | 1.573 | 1.344 |
| Venezuela | 133 | 121 | 71 |

La política comercial de este sector presenta las siguientes características que encarecen innecesariamente la vida a los ciudadanos por: 1) altos aranceles (35 por ciento nominal) para vehículos importados, aunque en algunos momentos ha habido ciertas reducciones que luego se han revertido, como en el programa de reducción arancelaria de comienzos de los años noventa, que sin embargo no llegó a profundizarse. Los países del pacto andino tienen una tarifa arancelaria de cero por ciento para productos ensamblados en estos países y comercializados entre ellos. 2) El gobierno obliga a que al menos treinta por ciento de los componentes de los vehículos que se ensamblan en Venezuela

esté conformado por piezas nacionales, pues de esta forma tratan de estimular el crecimiento de la industria de autopartes. 3) Está prohibido importar vehículos usados. 4) Los llamados vehículos de lujo están sujetos a un impuesto adicional.

Estas restricciones son incompatibles con el objetivo de privilegiar el bienestar de los consumidores que representan a la mayoría de la población. Si dicho bienestar se ve menoscabado por una Industrialización forzada, Zuloaga (2001), se impone la extinción gradual de la industria que se vuelva eficiente. Esta eficiencia se induciría mediante un entorno de más competencia.

Sector textilero y de confección

En cuanto a la industria textil, la protección a la que estuvo sometida antes de los ajustes del año 1989, la mantuvo aislada del roce competitivo que enfrentó el sector en otros países con mayor experiencia exportadora como Colombia y México. Sin embargo, en el primer año del ajuste la industria reaccionó favorablemente y logrando competir con productos de calidad en el mercado internacional.

La industria textil es una industria de capital intensivo. Aunque para el año 1997 (año relativamente bueno para la industria) se reportó que el número de establecimientos en el sector fue de 341, el número de empresas líderes no pasa de diez, las cuales proporcionan el sesenta por ciento de la oferta textil. Un treinta por ciento lo producen empresas medianas y el otro diez por ciento lo cubren cientos de empresas pequeñas. El sector confección tiene una estructura más atomizada y es

más intensivo en mano de obra y materiales; por ello constituye una industria más generadora de empleos.

Para entender un poco esta industria, es conveniente mencionar que el proceso productivo de la industria textil está separado en tres fases que son: el proceso de hilado, tejeduría y acabado. Cada uno de estos procesos requiere de tecnología especializada para que la actualización de alguno de ellos no signifique un retraso en el proceso total. De ahí que sea una industria de capital intensivo. El sector invirtió anualmente en promedio durante la década, aproximadamente 42 millones de dólares americanos en la adquisición de maquinaria. Estas inversiones representan en promedio aproximadamente un nueve por ciento del valor bruto de la producción para los años 1990 -1997. El gremio textil ha expuesto las necesidades de inversión que requieren para actualizar el casco industrial. Por otra parte, para aprovechar al máximo estas inversiones, se requiere eficiencia gerencial y el personal capacitado para adaptarse a las nuevas tecnologías, minimizar los tiempos de puesta en marcha de la nueva maquinaria y producir a máxima capacidad. Sin embargo, en una encuesta realizada por la OCEI, se indicó que en el año 1990 la industria textil trabajó al 65 por ciento de su capacidad instalada descendiendo al cincuenta por ciento en el año 1992, debido principalmente a la baja demanda, mermada por la disminución del poder adquisitivo de la población y la competencia de productos importados. No obstante, falta de visión, el alto costo Venezuela, calidad precaria y productos que puedan cautivar al consumidor, podrían explicar el deterioro de esta industria.

La industria textil se ha caracterizado por trabajar con altos volúmenes de inventarios y tiempos de respuesta lentos que no satisfacen la demanda de un sector confección dinámico que debe adaptarse a los requerimientos de la moda. Los requerimientos de capital de trabajo se elevan cuando el ciclo de producción es largo; la poca rotación de productos y elevados costos de financiamiento terminan reflejándose en los precios de sus productos terminados. En cuanto a la confección, los principales costos están en la disponibilidad y en los precios de los materiales que se necesitan, además del costo de la mano de obra, cuyo impacto principal obedece a la rigidez del mercado laboral y a la conformación de sindicatos que entorpecen la fluidez de contratación/despido de los trabajadores y que hoy afectan a la industria.

Los acuerdos de integración comercial con los países de la Comunidad Andina y la disminución de los aranceles de importación ocasionaron la penetración de una amplia variedad de productos de diferente calidad y precio. Los ilícitos aduaneros y el contrabando son los principales argumentos que esgrimen los industriales, pues ven disminuida su capacidad para colocar los productos en el mercado nacional. El gremio (textil y confección), tradicionalmente confrontado, ha realizado un trabajo en conjunto para solicitar la organización de las aduanas y una supervisión fronteriza transparente⁶ (Rosales, 1994).

Para el momento en que se publica este trabajo, enero 2006, la situación del sector industrial continúa siendo compleja. La toma de las empresas por parte

⁶Entrevista en la Asociación Têxtil de Venezuela.

de sindicatos paralelos, las invasiones de los parques industriales y la imposición del modelo de cogestión son algunos de los problemas a los que debe enfrentarse. Además, la falta de seguridad personal y jurídica, altas tasas de interés e inflación también contribuyen a los bajos niveles de inversión. El parque industrial se ha disminuido apreciablemente en relación con 1999. A pesar de haber crecido un diez por ciento en 2005, este crecimiento no es percibido como sostenible. En particular en la industria textil, casi todas las textileras del país están cerradas. Las que continúan operando se mantienen en el área de lencería y fibras sintéticas. El panorama internacional es más competido como consecuencia de la eliminación de cuotas y aranceles sobre textiles y confección en todo el mundo. Además, en Hong Kong, en diciembre de 2005, se acordó la eliminación de los subsidios agrícolas para los países desarrollados para el 2013.

A pesar de un entorno posiblemente de más competencia, no se observan acciones gubernamentales tendentes a reducir el costo de hacer negocios en Venezuela. Además no se implementan políticas e instituciones que generen crecimiento económico sostenido y alto, y el crecimiento económico es el principal lubricante social que compensa el dolor de los trabajadores que pierden sus puestos de trabajo como resultado de la mayor competencia internacional.

EXPLICANDO PRÁCTICAS COMERCIALES OBSERVADAS

Explicando prácticas comerciales observadas

Este trabajo documenta que la protección a las industrias impone costos a la economía venezolana en las formas de peso muerto y reducción del excedente del consumidor. Más aún, los costos estimados representan un límite inferior ya que el análisis está limitado a un modelo de equilibrio parcial y las ganancias derivadas de la eficiencia dinámica no se calculan. Considerando además que Venezuela es un país pequeño, los resultados estándares de la teoría del comercio internacional demuestran que el arancel óptimo es cero. [Bhawati, Panagariya y Srinivasan (2001) y Caves, Frankel y Jones (2002)]. Aun para un país grande que pueda impactar los términos de intercambio del mundo, una tarifa cero sería óptima, si la aplicación de medidas de retaliación por parte de sus socios comerciales es posible [ver Johnson (1954) y Markusen (1981)].

La contundencia de los resultados documentados en este estudio, el fracaso de políticas proteccionistas encarecedoras de la vida para desarrollar la industria nacional y la prosperidad evidente de países que han abierto sus fronteras al comercio, sugieren por lo tanto, que el libre comercio maximiza el bienestar de la economía. Y, dado que todos los diseñadores de política económica tienen fácil acceso a estas nociones, es desconcertante observar las prácticas de restricción comercial aplicadas por los gobiernos de todo el mundo. Según Krugman (1997): ¿por qué los gobiernos típicamente tienen la visión de que un aumento de las exportaciones es una victoria;

sin importar cuán costoso pueda ser producir en términos del costo de las oportunidades que se desaprovechan? ¿Y un aumento en las importaciones es signo de derrota, sin importar la cantidad de recursos que se liberan para otros usos?

Las siguientes explicaciones intentan aclarar por qué los gobiernos instrumentan políticas destructoras del bienestar social. Primero, los beneficios del libre comercio son no rivales y no excluyentes es decir, constituyen un bien público. Esto sugiere que la escala de producción del libre comercio está afectada por el problema clásico de menguada acción colectiva (coordinación de esfuerzos para lograr un objetivo específico de grupos de personas) en la presencia de bienes públicos. Técnicamente, los consumidores, que son los principales beneficiarios de las políticas de libre comercio, no harán un cabildeo eficiente con los gobiernos porque enfrentan obstáculos similares a los que confrontan los jugadores en el dilema del prisionero. Es decir, los consumidores, como los jugadores en el dilema del prisionero, no pueden comunicarse efectivamente ni establecer contratos vinculantes. Por lo tanto, es muy difícil inducir a los consumidores a que unan esfuerzos para promover el libre comercio. Cada consumidor espera que otro realice el esfuerzo. Así el «*free riding*» (esperar a que otros actúen para uno beneficiarse) explica el poco nivel de acción colectiva. Más claramente, mientras cada consumidor sufre un elevado costo de oportunidad por el tiempo invertido en labores de coordinación, cabildeo y diseminación, el provecho que recibe de los inmensos beneficios que genera el libre comercio, es casi insignificante. En criollo, «cachicamo trabajando pa' lapa».

Los beneficios del libre comercio son dispersos y pueden representar un monto pequeño para cada consumidor, mientras que sus costos están concentrados y pueden ser sustanciales para un trabajador o dueño de industria. Por consiguiente, de forma individual los consumidores no tienen incentivos para invertir tiempo y esfuerzo en entender las políticas que más les conviene, ni en involucrarse en acciones colectivas como podría ser proselitismo o cabildeo. Por el contrario, los trabajadores que pierden su trabajo o los dueños de empresas que ceden sus beneficios a la competencia extranjera, están más dispuestos a comprometerse en acciones colectivas que contribuyan al cabildeo para solicitar protección. Es decir, estos individuos, a diferencia de los consumidores, tienen más probabilidad de internalizar los frutos de sus esfuerzos.

Esta visión sugiere que, dado los problemas de acción colectiva con los que se encuentran los consumidores, no es sorprendente la presencia de grupos de presión que constantemente penetran los gobiernos en procura de favores políticos que se traducen en barreras al comercio internacional. A cambio de estos favores los gobiernos pueden obtener contribuciones para la campaña, votos y otras formas de compensaciones ilegales. La decisión tomada por la administración de George Bush, de aumentar los aranceles en el acero importado, es un ejemplo de ello. Los grupos de cabildeo del acero son uno de los más poderosos en Estados Unidos. Además, algunas industrias de acero están situadas en estados claves, con capacidad para influir sobre el resultado electoral en las elecciones de renovación del congreso correspondientes al proceso

de noviembre de 2002. Así, los intereses políticos pueden socavar principios del libre-mercado que benefician al ciudadano común. Esta decisión trajo como consecuencia mayor desempleo, pues los usuarios del acero vieron encarecido su insumo y disminuyeron el consumo del mismo. Por otra parte, la Organización Mundial del Comercio señaló que estos aranceles son ilegales y exhortó a la Unión Europea a tomar medidas de retaliación. Es interesante mencionar que la recién fracasada Corporación Enron fue una de las mayores contribuyentes de la campaña de Bush. No obstante, el gobierno de Bush no movió ni un dedo para salvar a Enron pues ésta no representaba una amenaza electoral, en virtud de que es una compañía petrolera domiciliada en Texas y la posibilidad de que Bush perdiera en este estado era mínima. Becker (1985), Murphy, Shleifer y Vishny (1993), Shleifer y Vishny (1993) y Romer (2001) modelan la interacción entre grupos de presión (*rent-seekers*) y el gobierno y el impacto sobre el crecimiento y bienestar.

Los casos de los gobiernos que responden más a los intereses de los grupos de presión que a los de los consumidores son más comunes entre los países del Tercer Mundo. Típicamente, estos países carecen de los equilibrios políticos necesarios y de mecanismos que realzan la transparencia. Por lo tanto, en este ambiente es mucho más fácil poner en ejecución políticas proteccionistas encarecedoras de la vida que conducen a la generación de beneficios concentrados y costos dispersos.

Una segunda y explicación adicional por la cual existen restricciones comerciales en Venezuela es la herencia de las políticas de sustitución de

importaciones, (Prebisch, 1959). En los años sesenta la mayoría de los países latinoamericanos y en particular Venezuela, decidieron aplicar aranceles prohibitivos a una gama amplia de productos importados para estimular la producción doméstica. El argumento de la industria naciente se adoptó para justificar políticas industriales, otro ejemplo de industrialización forzada señalada por Zuloaga (2001).

Retrospectivamente, se sabe que éstas fueron políticas que no produjeron los resultados esperados. Los desarrollos de la Teoría de Juegos han modelado la falta de credibilidad del argumento de la industria naciente [ver a Gibbons (1994) y a Dixit y a Skeath (1999) para una introducción]. Es decir, cuando el gobierno concede protección a una industria dada, la probabilidad de quitarla en el futuro es muy pequeña porque los mismos grupos de presión renegociarían con el gobierno la extensión de la protección. Dicha extensión será facilitada por las contribuciones de los empresarios a los políticos, financiadas con los beneficios obtenidos al amparo de la destrucción de la competencia. Por lo tanto, los empresarios beneficiarios de la protección comercial tienen pocos incentivos para llegar a ser eficientes. Este es el problema de la inconsistencia intertemporal asociado con las promesas de políticas económicas modelado por Kydland y de Prescott (1977). Este problema se exagera en el caso venezolano por los pocos incentivos empresariales para llegar a ser eficientes dada la abundancia del petróleo en el país. Es decir, dado que la economía venezolana recibe una cantidad sustancial de moneda fuerte por las exportaciones de petróleo, los incentivos para llegar a ser competitiva en otras industrias disminuyen. Hay menos urgencia nacional

por impulsar y llegar a ser eficientes en actividades no petroleras.

Mas aún, el éxito aparente de economías socialistas llevó a muchos gobiernos del mundo a controlar las llamadas industrias estratégicas (*commanding heights*), que pudieron ser desarrolladas por el sector privado. Las compañías del gobierno también estuvieron fuertemente protegidas y, como era de esperar, no llegaron a ser competitivas.

El hecho es que las políticas de sustitución de importaciones no alcanzaron las metas esperadas de una economía autosuficiente con industrias competitivas. De manera que la supervivencia de estas industrias se ha apalancado en la protección gubernamental, que es continuamente buscada con los esfuerzos de cabildeo. Mientras tanto, los consumidores venezolanos, pobres en su mayoría, se ven obligados a adquirir bienes innecesariamente caros y los trabajadores sufren una inestabilidad laboral excesiva debido a una asignación ineficiente de recursos.

Una tercera reflexión que explica la existencia de restricciones a la libertad comercial es la confusión que existe con respecto al tema «intercambio versus producción». Aparentemente, tanto los diseñadores de política como los economistas tienden a privilegiar la producción sobre el intercambio. Esta visión tiende a menospreciar el empleo que se crea con el intercambio comercial y las industrias de servicio con relación al empleo que se crea en los sectores agrícola y manufacturero. Este sesgo conlleva a que los diseñadores de políticas, con el consentimiento intelectual de algunos economistas,

fomenten inversiones en áreas donde el país no tiene ventaja comparada, y para que la industria sobreviva se le encarece la vida al ciudadano común vía barreras al comercio internacional y con la devaluación.

Un ejemplo es el enorme esfuerzo realizado por numerosos gobiernos venezolanos en proteger y otorgar créditos blandos para desarrollar una industria competitiva de maíz y sorgo, a pesar del inmenso potencial que tenemos en el turismo (ver el capítulo de Esteban Torbar, 2006). El país ofrece bellísimas playas, islas, selva tropical, etc., que desarrollados apropiadamente podrían convertirse en fuente principal de empleo y divisas. No obstante este potencial turístico, los venezolanos han votado en contra de una industria de servicio altamente lucrativa, favoreciendo productos de una industria agrícola y manufacturera dudosamente competitiva.

Una interpretación cínica del sesgo por una industria anti-servicio es el hecho de que los políticos, en sus ansias de poder y utilizando el aval intelectual de algunos economistas, se ven a sí mismos como líderes de naciones industriales poderosas, así sea a expensas del nivel de vida de los ciudadanos debido a la asignación ineficiente de recursos. Más aún, para los políticos es más fácil obtener favores políticos de industrias cuya supervivencia depende de la protección del gobierno que de compañías autónomas eficientes.

Una característica de gran ubicuidad del proceso económico es la creación y destrucción de empleos. Por ejemplo, y como antes se señaló, en el siglo XIX el ochenta por ciento de la población americana se

dedicaba a la agricultura; hoy en día menos del tres por ciento, y aún así el bienestar de los americanos se ha incrementado a pesar de la brutal destrucción de empleos.

Por otra parte, la protección daña el empleo en el sector exportador, en virtud de que al restringir las importaciones de nuestros socios comerciales, por ejemplo Colombia, se reducen las divisas que los colombianos reciben y por tanto su poder de compra e importación. Sin embargo, parte de la importaciones de los colombianos son nuestras exportaciones, las cuales al mermar reducen el empleo en el sector eficiente de la economía. Esta situación ilustra el problema de la visibilidad versus la invisibilidad en economía. El empleo que se genera en la industria protegida es mucho más perceptible, que la vinculación del desempleo en el sector exportador con unos aranceles cuyo objetivo era «generar empleos».

Por último, al imponer barreras al libre comercio, se viola el derecho de los ciudadanos a realizar intercambios voluntarios y disponer libremente de su propiedad, obtenida mediante el sudor de su frente. En consecuencia, se violan derechos humanos básicos, porque el ciudadano no puede disponer libremente del fruto de su trabajo, y también se viola el estado de derecho porque el estado ha privilegiado a un sector determinado en desmedro de otros.

OBJECIONES FRECUENTES AL LIBRE COMERCIO

Objeciones frecuentes al libre comercio

Los aranceles del mundo se han reducido de una tasa promedio del cuarenta por ciento en 1947 a un cuatro por ciento en 1994 (Staiger, 1995). Sin embargo, las barreras comerciales no arancelarias (*non tariff barriers*), como por ejemplo las restricciones voluntarias de exportación (VER), los acuerdos de negociación, el *antidumping* o los deberes compensatorios y las salvaguardias, han crecido sustancialmente desde 1970. La ironía es que la promoción del libre comercio por parte de Estados Unidos se ha reducido como consecuencia de la disminución de la preeminencia económica de este país a escala mundial. Gran Bretaña, una fuerza importante de libre comercio durante la primera ola de globalización, también experimentó tendencias proteccionistas que contribuyeron al deterioro económico europeo después de la Primera Guerra Mundial.

Todos protegen

La proliferación de barreras no arancelarias y la imposición de aranceles por parte de los países desarrollados a las importaciones provenientes de países en vías en desarrollo induce a la pregunta: ¿cuál es la mejor respuesta, la estrategia óptima, que deben adoptar las economías emergentes? Una posibilidad es responder de igual forma, protegiendo las industrias domésticas. Sin embargo, por el hecho de que los gobiernos de las economías industrializadas encarezcan la vida de los ciudadanos ricos con barreras al comercio internacional, no justifica que los gobiernos de las economías pobres

encarezcan la vida de sus ciudadanos pobres implementando también barreras al comercio.

En otras palabras, no agravemos una situación de por sí precaria. El hecho de que los países ricos con sus barreras impidan la exportación de nuestros productos no justifica agudizar el problema al encarecer la vida a nuestros consumidores. Si el Gobierno americano a través de barreras al comercio daña el bienestar de su población, ello no justifica que el Gobierno venezolano deteriore el bienestar de sus consumidores. No debemos caer en el masoquismo económico. ¿Si ellos se flagelan, tenemos nosotros que flagelarnos? ¿Si nuestro vecino se pone hediondo, tenemos nosotros también que ponernos hediondos?

Una práctica ampliamente citada que induce a algunos comentaristas a recomendar masoquismo económico es el subsidio a la industria agrícola aplicado en Francia y en Estados Unidos. ¿Incrementa el bienestar de la sociedad que el Gobierno venezolano implante unos aranceles extraordinarios para encarecer los alimentos importados subsidiados por Francia y Estados Unidos? ¿No es más consistente con la meta de maximización del bienestar de la mayoría de la población, que aprovechemos la «generosidad» del contribuyente francés, quien financia el subsidio, permitiendo que los venezolanos tengan acceso a fuentes baratas de alimento?

Mis socios comerciales devalúan

Un razonamiento similar es aplicable a otra práctica encarecedora de la vida como es la devaluación de la moneda. Se argumenta que no podríamos implantar

una política de libertad monetaria, (libre circulación del dólar, euro y yen por ejemplo,) porque si nuestros socios comerciales devalúan nosotros deberíamos estar en capacidad de hacer lo mismo. Es decir si nuestros socios comerciales depredan salvajemente el fruto del trabajo de sus ciudadanos nosotros debemos hacer lo mismo. Clara ilustración de masoquismo económico: si mi socio se pone hediondo yo también debo dejar de asearme.

Los productores extranjeros venden por debajo del costo

Otra barrera digna de análisis es la Ley Antidumping la cual establece que si un productor extranjero vende bienes por debajo de su costo de producción, estos productos serán objeto de unos aranceles punitivos. Es decir, si el productor extranjero se vuelve «caritativo» y en consecuencia decide vendernos productos debajo de su costo, el Gobierno venezolano se lo impide y le dice: «no le puedes ocasionar semejante daño a los venezolanos al vender los bienes tan barato», tengo en consecuencia que penalizarte por tu «altruismo» con unos aranceles encarecedores. Cuando un productor vende por debajo de su costo típicamente obedece a circunstancias extraordinarias en el país de origen. En los contados casos en que el productor trata de acaparar el mercado mundial debemos comparar los beneficios que derivan los consumidores durante el período de subfacturación contra el costo de pagar un mayor precio durante el período de alza del precio. En virtud de que nadie puede hacer estos cálculos, lo mejor es derogar esta ley pues la mayoría de las veces es invocada por los productores locales con

el objetivo de disminuir la competencia externa y dañar el bienestar de la mayoría de la población.

Un caso de invocación extemporánea de esta ley es el ocurrido en Estados Unidos a mediados de la década de los noventa. Los productores de petróleo americano acusaron a PDVSA de *dumping* porque supuestamente estaba vendiendo por debajo de su costo de producción. Sabemos que la razón por la cual PDVSA vendía el petróleo a bajo precio era el exceso de oferta sobre demanda mundial, es decir, una circunstancia extraordinaria. Invocando la ley, *antidumping* los productores americanos intentaron manipular a los reguladores americanos para su beneficio a expensas del bienestar de los consumidores.

Un ejemplo de *dumping*, sarcástico pero informativo, es el presentado recientemente por el profesor de Harvard Gregory Mankiw. Un importador trae pinos canadienses para vender como arbolitos de navidad. El 24 de diciembre a las cuatro de la tarde aún le quedan siete pinos por vender. ¿A qué precio cree usted que los va a vender? Muy probablemente por debajo de su costo, es decir a precio de *dumping*, todo inducido por una circunstancia extraordinaria.

Los autores de este capítulo suscribimos la política comercial de libre comercio unilateral independientemente de si nuestros socios comerciales son proteccionistas o practican el libre comercio. En particular recomendamos la disminución gradual de las barreras al comercio internacional y en particular los aranceles y licencias de importación (cuotas) en un entorno de crecimiento económico que permita atenuar los costos de

transición. Fundamentamos esta política en que el Estado debe adoptar políticas económicas que beneficien a la mayoría de la población y el libre comercio beneficia a la mayoría de la población porque abarata la vida. Es más, recomendamos que sea unilateral, porque para incrementar el bienestar de la mayoría de los ciudadanos venezolanos no es necesario que otros gobiernos hagan lo mismo con su población, es decir, en esta materia no tenemos que pedir permiso a nuestros socios comerciales para aumentar el bienestar de los venezolanos.

Inicialmente, como regla general, existirían dos aranceles: cero y doce por ciento. El primero para insumos y bienes escasamente elaborados. El segundo para los bienes finales, el cual sería reducido en un uno por ciento anualmente y unilateralmente. (Un beneficio colateral que se deriva de bajos o mejor aún cero aranceles es la desaparición de los llamados ilícitos aduaneros, parte de la economía informal, porque al ser prácticamente cero no hay incentivos para evadirlos, con lo cual disminuye la corrupción. El beneficio de evadir un arancel de un tres por ciento no compensa los costos asociados a sobornos y probabilidad de ser detectado y multado).

Una preocupación importante con esta prescripción de adoptar una política unilateral de libre comercio es el destino de los recursos que se liberan por las importaciones. Específicamente, ¿el desempleo aumentaría? ¿Debe la sociedad preocuparse por hacer algo para aliviar la situación de los perdedores en el juego del libre comercio? Los resultados estándares de la teoría del comercio internacional demuestran que el libre comercio amplía las posibilidades de la producción y del consumo. Por lo tanto, si la sociedad

en general se encuentra en una mejor posición por un aumento de su poder adquisitivo, entonces existe el potencial para compensar a los perdedores, transfiriendo algunas de las ganancias que obtienen los ganadores.

La postura contenida en esta investigación es la de implementar políticas de protección social dirigidas fundamentalmente a atenuar las dificultades de los trabajadores por la pérdida de su trabajo. La meta de estas políticas es atenuar costos transitorios mediante la disposición de un seguro para el desempleo y mediante oportunidades educativas. La sociedad debería ofrecer a los trabajadores la oportunidad de desarrollar las habilidades exigidas por las compañías que ofrecen las mejores remuneraciones. Sería recomendable un programa de financiamiento a la demanda de educación, *voucher*, el cual es un mecanismo eficiente promotor de la noción de igualdad de oportunidades que también estimula el mejoramiento en la calidad de la educación mediante una mayor competencia [ver en el libro Misión Riqueza los capítulos de Fernando Vizcaya (2006) y Carolina Jaimes (2006)] para profundizar sobre el tema educativo]. La mayor resistencia a las políticas de libre comercio proviene de los perdedores, sobre los cuales se concentran elevadamente los costos. Por lo tanto, la puesta en práctica de una red adecuada de seguridad que brinde soporte a los perdedores, disminuiría dicha resistencia y permitiría a la sociedad asignar eficientemente los recursos y maximizar el bienestar.

Asignar los recursos a las actividades de mayor rentabilidad tiene la ventaja de generar trabajos más estables, menos sujetos a los caprichos de las

políticas económicas de los países extranjeros. Además, una postura de libre comercio maximiza esfuerzos creadores de riqueza al reducir al mínimo los grupos de cabildeo. La riqueza que se acumula como consecuencia de barreras al comercio internacional causa irritación social, porque los ciudadanos perciben, y con razón, que dicha riqueza emana del *know who* y no del *know how*. Al no haber respeto detrás de la riqueza acumulada, porque hay escaso mérito, las desigualdades sociales tienden a generar conflictividad social y se exacerban las pasiones humanas, en particular la envidia.

La protección genera empleo

Implícita en la política de apertura unilateral está la concepción, basada en la realidad, de que el universo de trabajos disponibles no está encapsulado en un número fijo. Por consiguiente y superando una visión estática del problema, los trabajos perdidos en una industria serán sustituidos por nuevos trabajos en otras actividades. Es decir, un proceso Schumpeteriano de creación destructiva asegura las condiciones para una ventana abierta de oportunidades crecientes de puestos de trabajo (Schumpeter, 1934). Esta es una noción crucial, porque uno de los principales argumentos patrocinados por los abogados de la protección (del encarecimiento de la vida) es la pérdida de puestos de trabajo existentes y el correspondiente desempleo.

El objetivo principal de la actividad económica no puede ser la creación de empleos. En cuanto a este punto, el economista francés Frédéric Bastiat (1801-1850) sarcásticamente señaló, que sí el objeto de la actividad económica es la generación de empleos,

entonces al construir una carretera no usemos excavadoras sino palas y si se quiere generar aún más empleo, es mejor que se entreguen cucharas a los trabajadores.

En otras palabras, si el objetivo es generar empleos su logro es relativamente fácil. Obviamente la generación de empleos es altamente deseable, pero dichos empleos deben generar bienestar a la sociedad y no encarecer la vida innecesariamente. Este es simplemente otro ejemplo de sujeción de la actividad económica a la ética.

Para generar empleos que aumenten el bienestar de la población es menester asignar los recursos eficientemente, es decir, en actividades económicas en que el país ofrezca ventajas comparadas. El proceso de asignación de recursos alcanza una máxima eficiencia cuando es realizado por los ciudadanos arriesgando el fruto de su trabajo.

Una importante contribución del Estado para crear fuentes de trabajo y descubrir las áreas en que el país tiene ventajas comparadas es el de minimizar el costo de hacer negocios. Para ello es conveniente crear un marco jurídico estable y claro protector de la propiedad privada bien habida, proveer seguridad personal, simplificar el sistema nacional de impuestos, aligerar los procesos regulatorios eliminando los pagos de comisiones, flexibilizar el mercado laboral, propiciar un aprovisionamiento de servicios de agua y electricidad confiable y de alta calidad y abatir la inflación para bajar las tasas de interés y reducir la incertidumbre relativa a la evolución futura de los precios.

Al reducir el costo de hacer negocios importantes proyectos de inversión se hacen viables, aumenta su valor presente neto, y esto induce a una mayor generación de empleos y diversificación del aparato industrial en condiciones de equidad, sin encarecer innecesariamente la vida de los ciudadanos.

No olvidemos que la empresa debe estar al servicio de la sociedad y el bienestar de la mayoría de la población no debe ser rehén de los intereses de la empresa, otro ejemplo de la actividad económica sujeta a la ética. En consecuencia, no se debe sacrificar el bienestar social en el altar de la industrialización.

Si a los venezolanos nos hubiesen preguntado en la década de los sesenta, cuando se inició la política de sustitución de importaciones, si estábamos dispuestos a que se nos encareciera la vida para fomentar el aparato productivo del país, qué duda cabe que la mayoría hubiese contestado con un masivo NO. Es difícil imaginar al ciudadano común que puede importar un vehículo del exterior de alta calidad y barato optando por renunciar a esta opción para industrializar al país. Este es un ejemplo de una política destructora del bienestar implantada coercitivamente, fruto de la complicidad de gobernantes y empresarios.

Es importante percatarnos de que la diversificación industrial no implica autosuficiencia. Todas las economías ofrecen un grupo de productos, limitado y cambiante en el tiempo, que se pueden producir aumentando el bienestar de los consumidores. La especialización en estos productos, la exportación de los excedentes y la importación de aquellos que

cuestan más que en el exterior constituye una práctica promotora del bienestar. Pretender ser lo que no somos desarrollando productos industriales en los que no tenemos ventajas comparadas por no haber sido dotados por el Creador, conduce al empobrecimiento de la población al encarecer la vida del ciudadano común. Venezuela parece ofrecer ventajas comparadas en petróleo, minería, turismo y algunos nichos agrícolas entre otras áreas. Para maximizar el bienestar de la sociedad debemos desarrollar, por intermedio de la acción ciudadana, actividades económicas en áreas compatibles con nuestras fortalezas. Lo contrario conduce a la devaluación, entorpecimiento del comercio internacional y el concomitante encarecimiento de la vida. Este es el camino del capitalismo salvaje en contraposición al capitalismo humanista sujeto a normas éticas, promotor del bienestar de la persona.

Superávit en cuenta corriente

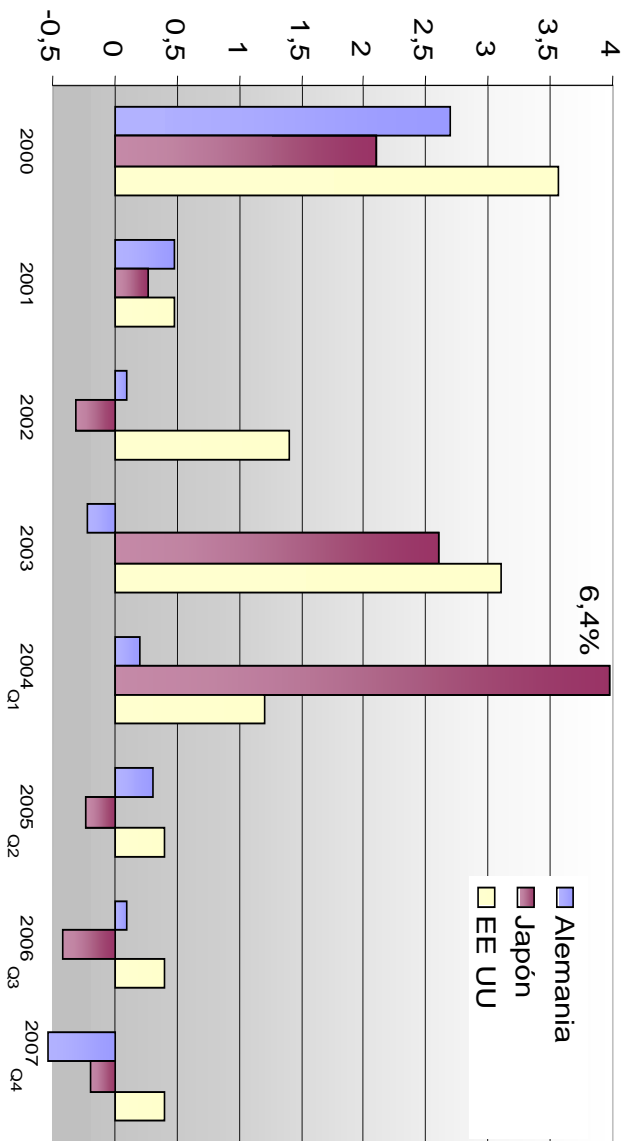
Otro argumento frecuentemente esgrimido en contra del libre comercio es el de que un país debe mostrar superávit en la cuenta corriente, más concretamente en la balanza comercial. En otras palabras, las exportaciones deben ser mayores que las importaciones y lo contrario debe originar acciones correctivas de política económica (devaluación, restricciones a las importaciones, subsidios para las exportaciones) para subsanar el «desequilibrio».

Tasas de crecimiento reciente en países ricos

| | EE UU | R.U. | FRANCIA | ALEMANIA | JAPÓN |
|-----------|-------|------|---------|----------|-------|
| 1982-2000 | 54% | 58% | 37% | 44% | 55% |
| 1987-2000 | 38% | 36% | 28% | 29% | 36% |
| 1992-2000 | 29% | 24% | 12% | 12% | 8% |
| 1997-2000 | 14% | 11% | 11% | 8% | 3% |

Fuente: Penn World Tables.

Cambio porcentual anual en el PIB (Producto Interno Bruto) para 2000 y 2003, y por trimestre para 2004



Fuente: Wall Street Journal.

Este argumento presenta varias fallas en nuestra opinión. Es matemáticamente imposible que todos los países tengan simultáneamente superávit en la balanza comercial. El superávit de unos es el déficit de otros. Inferir que los países con superávit están bien y los otros están mal equivale a afirmar que el comercio internacional es un juego de suma cero. No obstante, sabemos que en virtud del intercambio comercial típicamente la gran mayoría de los ciudadanos gana.

Adicionalmente, en principio los saldos de cuenta corriente son pobres indicadores de la fortaleza de una economía. Alemania y Japón son dos países que muestran superávit en cuenta corriente durante los últimos veinte años, mientras Estados Unidos exhibe déficit en cuenta corriente durante el mismo período llegando en ocasiones a representar más del cinco por ciento del PIB. No obstante, la economía americana crece a tasas superiores y tiene un desempleo bastante inferior al alemán y similar al japonés (ver tablas adjuntas).

¿Cómo financia Estados Unidos el exceso de importaciones sobre exportaciones? Con superávit en cuenta capital. Es decir, los dólares que acumulan Alemania y Japón por cuenta corriente son invertidos en Estados Unidos en activos de la economía americana. Otra forma de ver el problema es que Estados Unidos ofrece tantas buenas oportunidades de inversión que atrae gran cantidad de capitales del exterior, y los americanos los reexportan mediante las importaciones. Alternativamente, Estados Unidos tiene una alta tasa de crecimiento que los induce a importar. Mientras por contrario,

los bajos niveles de importación de los europeos y japoneses es sintomático de un exiguo crecimiento. Dicho sea de paso, las elevadas importaciones americanas fruto del crecimiento, sirven de locomotora mundial para estimular la expansión global. Independientemente de cómo se analice la situación, el déficit comercial americano es un signo de fortaleza.

Si logramos estabilizar la economía venezolana, si minimizamos el costo de hacer negocios y generamos perspectivas halagüeñas de crecimiento, atraeríamos el ahorro internacional para financiar nuestra inversión y captaríamos divisas por la cuenta capital. Lamentablemente, muchos economistas inspirados en una visión mercantilista que redundaba en proteccionismo, perciben negativamente el déficit en cuenta corriente y sus recomendaciones de política económica de más barreras al comercio exterior y devaluación al ser aplicadas dañan el bienestar de la mayoría de los venezolanos.

Es importante resaltar que durante casi cien años Australia, Canadá y en buena medida Estados Unidos experimentaron déficit en cuenta corriente con superávit en cuenta capital. Esta condición promovió la industrialización y el bienestar de estos países al no desincentivar las importaciones. Creemos que en economías que se han reformado y por tanto presentan altos niveles de libertad económica, es preferible analizar los saldos de cuenta corriente y cuenta capital como un resultado de mercado que corresponde a un estadio del desarrollo insertado en la evolución mundial del ingreso. Por el contrario, el formular planteamientos de tipo normativo como

reacción ante un determinado saldo en estas cuentas internacionales, obedece a una filosofía de planificación central que desdeña un resultado enraizado en la libre interacción de los ciudadanos de un país con los del resto del mundo.

Esta sección termina con breves comentarios sobre la relación entre la postura unilateral de libre comercio y los tópicos de protección comercial entre países en vías de desarrollo y el concepto de regionalismo contra el multilateralismo (Bhawati, 1993). Además de la discusión sobre cómo los productos de los países en vías de desarrollo pueden tener mayor acceso a los mercados de los países ricos, otro tema relacionado es la existencia de barreras comerciales entre países en vías de desarrollo. El porcentaje de las exportaciones de productos manufacturados de los países en vías de desarrollo destinados a otros países en vías de desarrollo se elevó a cuarenta por ciento en 1995 de un veinte por ciento en el año 1980. Sin embargo, según Hertel y Martin (2001) más del setenta por ciento de los aranceles que enfrentan los productos manufacturados de países en vías de desarrollo corresponde a productos provenientes de otros países en vías de desarrollo. Así, las negociaciones multilaterales patrocinadas por la OMC deben coordinar la reducción de aranceles entre países en vías de desarrollo. No obstante, este trabajo enfatiza el hecho de que una política unilateral de libre comercio soluciona este problema de coordinación.

Los acuerdos regionales se contemplan en el artículo XXIV del GATT y son una excepción válida del principio de nación más favorecida (MFN), el cual

establece que las concesiones comerciales a un país se deben ampliar automáticamente a todos los países. El primer gran acuerdo regional comercial bajo el GATT fue el Tratado de Roma en 1957, el cual originó la hoy sustancialmente desarrollada Unión Europea. Durante los últimos veinte años se han firmado varios acuerdos comerciales regionales. Uno de los más importantes es el acuerdo de libre comercio norteamericano (NAFTA), la asociación de las naciones asiáticas surorientales (la Asociación de Naciones del Sureste Asiático) y el pacto andino del cual Venezuela es miembro y el Mercosur al cual Venezuela aspira a ingresar.

Los acuerdos regionales plantean por lo menos dos tópicos empíricos de significación. Primero, la creación (generación de nuevas fuentes de comercio) y la desviación (desplazamiento en la orientación o procedencia del comercio) del intercambio comercial, descubierto por Viner (1950). (*trade diversión vs. trade creation*.) El segundo tópico plantea el cuestionamiento de sí la formación de bloques o áreas de libre comercio conducirá eventualmente a una eliminación de las barreras comerciales entre los bloques dando paso al nacimiento de libre comercio mundial. Discutir estos aspectos está más allá del alcance de este trabajo. Sin embargo, es apropiado destacar que la recomendación de adoptar una política unilateral de libre comercio resuelve el dilema de regionalismo versus multilateralismo y el problema de creación y desviación de comercio de Viner.

SIETE ARGUMENTOS ÉTICOS PARA EL LIBRE COMERCIO

Siete argumento éticos para el libre comercio

Esta sección reproduce, con ligeras modificaciones, parte de un artículo de Daniel T. Griswold director asociado del Centro de Estudios de Política Comercial del Instituto CATO:

La política comercial casi siempre es debatida en términos de la utilidad económica: ¿El libre comercio aumenta o disminuye los ingresos? ¿Ayuda o daña a la industria nacional? ¿Crea o destruye empleo? Pero detrás de las estadísticas y anécdotas yacen supuestos morales acerca de la naturaleza humana, la soberanía del individuo y el papel del gobierno en una sociedad libre. Puede ser que el libre comercio estimule la eficiencia y logre resultados, pero ¿es moralmente superior al proteccionismo?

En las rondas de negociación de la OMC hemos visto reiteradamente manifestaciones de protesta en contra de la globalización y el libre comercio alegando que son una herramienta de ricos para explotar a los pobres y socavar la democracia. Sería interesante investigar si alguno de estos manifestantes cada vez que se lleva un bocado, compra algún bien o navega en Internet reflexiona acerca de la procedencia del bien que consume y las consecuencias de su adquisición, específicamente ¿quién se beneficia y a cuánta gente se explota? ¿Es democrático haber podido seleccionar el bien que quería consumir? La persona que reflexiona sobre estos temas cada vez que adquiere un bien, prácticamente tendría que dejar de respirar. La era de las telecomunicaciones y la tecnología está aquí para quedarse, y con ella

los límites de las fronteras se desdibujan facilitando cada vez más el intercambio de bienes, servicios, información, capital humano, etc. La globalización es inminente.

Los simpatizantes del libre comercio no deben sustraerse de elaborar argumentos morales en apoyo a su causa; esos alegatos tienen raíces profundas en nuestra cultura. La Biblia judeocristiana advierte sobre el orgullo que puede acarrear las riquezas pero no condena al comercio internacional de por sí. En Primeros Reyes, informa como un hecho que el comercio era parte del esplendor del Rey Salomón: «El rey tenía una flota de navíos comerciales junto con los buques de Hirma. Retornaban cada tres años, transportando oro, plata y marfil y monos y babuinos.» En el Nuevo Testamento, en el segundo capítulo de Mateo, leemos acerca de los famosos reyes magos del Este, quienes viajaron desde Arabia o quizás desde tierras tan distantes como Persia para traer oro, incienso y mirra al niño Jesús.

El profeta del antiguo testamento Ezequiel previene a los ciudadanos de Tiro, la bulliciosa ciudad portuaria mediterránea: «Por su gran habilidad en el comercio han incrementado sus riquezas, y debido a sus riquezas sus corazones se han vuelto orgullosos.» Pero aun cuando la Biblia se refiere con severidad a «los mercaderes de la tierra», no es el comercio internacional en sí lo que es condenado, sino el convertir la ambición material en el primer valor de los comerciantes. El pecado no es comerciar, sino las balanzas deshonestas, la codicia, el abandonarse a los lujos y la tentación al orgullo que puede venir de la riqueza.

En realidad, esto es un problema de valores.

El pensamiento moral occidental ofrece cimientos sólidos para la búsqueda de la apertura económica. Nutriéndose en esa tradición, aquí hay siete argumentos morales para abogar por el libre comercio entre las naciones.

Uno: El libre comercio respeta la dignidad y soberanía del individuo.

Un hombre que lleva a cabo un trabajo honesto tiene un derecho básico a disfrutar de los frutos de su labor. Es una violación de mi derecho a la propiedad que el gobierno me prohíba intercambiar lo que produzco por algo producido por otro ser humano, ya sea que la persona con la cual comercio esté en el pueblo vecino o en otro continente.

Las barreras al comercio y el concomitante encarecimiento de la vida es una forma de robo, le quita a un grupo de personas, usualmente un amplio número de consumidores, y le da el botín a un pequeño grupo de productores que aducen que estarían peor bajo un régimen de competencia. Los productores que buscan protección no sólo le están robando a sus conciudadanos ingresos y libertad de elección; están debilitando la fortaleza económica de su propia sociedad. Los proteccionistas tienden a disfrazar sus intenciones con palabras de patriotismo y compasión pero sus metas son egocéntricas y mezquinas

El libre comercio cumple con el test más elemental de justicia: darle a una persona control soberano sobre aquello que es suyo.

Dos: El libre comercio limita el poder del estado

No hay una razón moral convincente por la cual un pequeño grupo de políticos debería decidir, sobre la mera base de dónde son producidas las cosas, qué bienes y servicios un individuo puede comprar con sus ingresos. Al diseminar la toma de decisiones económicas tanto como sea posible, el libre comercio reduce el poder de las personas (siempre falibles y sujetas a la tentación y abuso del poder) en las altas esferas, para inflingirle daño a la sociedad.

Tal como los economistas han venido señalando desde hace dos siglos, las ganancias que el proteccionismo dispensa a un selecto grupo de productores y a las arcas del gobierno, en prácticamente todos los casos, son superadas por las pérdidas impuestas a la masa de los consumidores. Esta pérdida debilita la capacidad productiva del país como un todo comparado con lo que sería si sus ciudadanos tuvieran permitido comerciar libremente.

Tres: El libre comercio alienta a los individuos a cultivar virtudes morales

Para ser exitoso en un mercado libre y abierto, los productores deben servir a sus prójimos mediante la provisión de los bienes y servicios que quieren y necesitan. Aquellos que provean no a unos pocos elegidos, sino al segmento amplio de los consumidores serán los más exitosos económicamente.

En 1991, en la encíclica *Centesimus Annus*, el Papa Juan Pablo II observó que un sistema de mercado

alienta las importantes virtudes de «la diligencia, laboriosidad, prudencia en la toma de riesgos razonables, responsabilidad y lealtad en las relaciones interpersonales, como así también el coraje en la ejecución de decisiones que son difíciles pero necesarias». Además de tales virtudes de carácter, el comercio estimula el buen trato hacia los otros.⁷

En el largo plazo, el comercio recompensa a aquellos participantes que actúan de una manera digna de confianza. Un proveedor que no cumple con las fechas de entrega o un comprador cuyo crédito no es bueno enseguida perderá negocios a manos de competidores con mejor reputación.

Cuatro: El libre comercio acerca a la gente

El comercio abre puertas para relaciones que trascienden el intercambio económico. Cuando las naciones comercian, no sólo los bienes materiales cruzan las fronteras: la gente y las ideas inevitablemente cruzan por las mismas puertas. Los teléfonos celulares, las máquinas de fax y la Internet se están difundiendo rápidamente como herramientas de los negocios internacionales, pero son también herramientas de amistad porque facilitan las relaciones y el acercamiento entre las personas.

Cinco: El libre comercio promueve otros derechos humanos

Al aumentar el nivel general de vida, el libre comercio ayuda a la gente a alcanzar niveles superiores de educación y a lograr acceso a fuentes alternativas

⁷ Es importante destacar que las críticas que hace Juan Pablo II a los abusos del mercado están dirigidas al mercantilismo y corporativismo y no a la economía de mercado. Además, el Papa hace hincapié en la necesidad del desprendimiento de la riqueza para evitar ser esclavizado por ella.

de información. Ayuda a crear una clase media con mayor independencia de criterio que puede formar la columna vertebral de formas de gobierno más representativas. La riqueza creada como resultado de un mayor grado de comercio puede ayudar a nutrir y dar sustento a instituciones civiles que pueden ofrecer ideas e influencia fuera del gobierno. El afloramiento de las libertades civiles y un gobierno más representativo en países como Taiwán, Corea del Sur y México se puede atribuir en buena parte al desarrollo económico incentivado por el libre comercio y las reformas de mercado.

Como regla general, las naciones más abiertas económicamente tienden a gozar de otras libertades también. En los últimos 25 años, a medida que el mundo se alejaba de los controles centralizados de la economía hacia un mercado global más abierto, las libertades políticas y civiles también se extendieron. En 1975 la organización sin fines de lucro Freedom House clasificó a tan sólo 42 países como políticamente libres, entendiendo por tales a aquéllos donde los ciudadanos disfrutaban libertades civiles y políticas plenas. Hoy en día el número ha crecido a 85. El porcentaje de gente en el mundo que disfruta de libertades civiles y políticas plenas también se ha más que duplicado durante este lapso, del 18 al 40 por ciento.

Los conservadores religiosos que quieren terminar con las relaciones comerciales normales con China socavarían el progreso logrado en los derechos humanos al eliminar una de las influencias más positivas en la sociedad china. Está claro que el gobierno chino hoy en día sigue siendo una dictadura opresora, un régimen que envía a la cárcel a sus

oponentes políticos e interfiere en las vidas privadas de sus ciudadanos. Pero a pesar de todos sus defectos imperdonables, el gobierno chino de hoy no es ni por asomo tan malo como el existente bajo el dominio totalitario de Mao Tse-tung, cuando millones fueron asesinados y el orden social en su totalidad fue convulsionado por el Gran Salto Adelante y la Revolución Cultural. El pueblo de China no goza del espectro de libertades políticas y civiles que tenemos en Occidente, pero son más libres y están materialmente mejor que hace tres décadas. Esto es gracias a la liberalización económica y comercial.

Seis: El libre comercio fomenta la paz

En un discurso de 1845 en la Cámara de los Comunes británica, Richard Cobden llamó al libre comercio «ese adelanto que es premeditado a fin de entretejer más ajustadamente a las naciones en los lazos de la paz mediante el intercambio comercial». El libre comercio no garantiza la paz, pero la fortalece al incrementar el costo de la guerra para los gobiernos y ciudadanos. A medida que las naciones se tornan más integradas mediante la expansión de mercados, tienen más que perder si el comercio fuese desestabilizado.

Durante los años treinta las naciones industrializadas emprendieron guerras comerciales entre ellas. Aumentaron los aranceles de importación e impusieron cupos a fin de proteger la industria local. Sin embargo, el resultado fue que las otras naciones aumentaron sus barreras aún más, asfixiando el comercio global y profundizando y prolongando la depresión económica global. Aquellos aciagos momentos económicos contribuyeron al conflicto que

devino en la Segunda Guerra Mundial. La política de posguerra estadounidense, de aliento al libre comercio mediante acuerdos multilaterales, buscaba promover tanto la paz como la prosperidad.

Siete: El libre comercio alimenta y viste a los pobres

El libre comercio y el mercado libre le dan a la gente pobre mayores oportunidades de crear riqueza y mantener a sus familias. Al dispersar el poder económico en un rango más amplio, el libre comercio y el mercado libre menoscaban la capacidad de las élites en los países subdesarrollados de depredar los recursos del país a expensas de sus pobres. Evidencia al respecto se puede encontrar en los patrones de inmigración de los pobres a lo largo del mundo. Millones de pobres buscan dejar economías cerradas y controladas centralmente y van a aquellas que son más abiertas y menos controladas.

Cuando todos los argumentos son puestos en la balanza, debería resultar claro que una política de libre comercio es moral y también eficiente. El libre comercio limita el poder del Estado e incrementa la libertad, autonomía y responsabilidad individual de la persona. Promueve comportamientos personales virtuosos y responsables. Acerca a la gente en «comunidades de trabajo» que cruzan fronteras y culturas. Abre las puertas a las ideas y al evangelismo. Socava la autoridad de los dictadores al expandir la libertad, oportunidad e independencia de la gente que tratan de controlar. Promueve la paz entre las naciones, ayuda a los pobres a vestirse y cuidarse a sí mismos y crea un mejor futuro para sus hijos. ¿Por cuál de estas virtudes deberíamos rechazarlo?

Todo ciudadano que haya producido o adquirido un producto debe tener la opción de aplicarlo a su uso personal o transferirlo a quienquiera sobre la faz de la tierra que acuerde darle a cambio el objeto de sus deseos. Privarlo de esta opción cuando no ha cometido acto alguno contrario al orden público o la moral, y tan sólo para satisfacer la conveniencia de otro ciudadano, es legitimar un acto de saqueo y violar la ley de la justicia.

Frédéric Bastiat

BIBLIOGRAFÍA

Barro, R. y X. Sala-i-Martin. (1998): *Economic Growth*. MIT Press.

Bastiat, Frédéric (1863): «Economics Sophisms» A. van Nostrand Company, Inc. El original se puede encontrar en *Oeuvres Complet* publicado por Editeurs Du Jurnal Des Economistes, Paris.

Becker, G. (1985): «Public Policies, Pressure Groups and Dead Weight Costs», *Journal of Public Economics*, Vol. 28.

Bhawati, J. (1993): «Regionalism and Multilateralism: An Overview». En J. de Melo and A. Panagariya (eds.) *New Dimensions in Regional Integration*. Cambridge University Press.

Bhawati, J., A. Panagariya y T.N. Srinivasan (2001): «Lectures on International Trade». MIT Press.

Bourguignon, F., y C. Morrison (2001): «Inequality among World Citizens: 1820-1992.» Working Paper 2001-2025, DELTA, Paris.

Caves, R., J. Frankel y R. Jones (2002): «World Trade and Payments: An Introduction». Addison Wesley.

Chen, S. y M. Ravallion. (2001): «How Did the World's Poorest Fare in the 1990s?» Development Research Group, World Bank, Washington, D.C.

Cline, W. (2004): «The Future of World Trade in Textiles and Apparel.» Institute for International Economics, Washington.

Dixit, A. y S. Skeath. (1999): *Games of Strategy*. Norton.

Dollar, D. y A. Kraay. (2001): «Trade, Growth and Poverty». Policy Research Working Paper No. 2199, World Bank, Washington, D.C.

Faría, H. (2003): *10 autores y 7 propuestas para rehacer a Venezuela*. Editorial Panapo.

Faría, H. (2005): *Para rescatar la prosperidad*. CEDICE y Fundación Siglo y Compromiso.

Faría, H., J. González, L. Penzini, R. Pérez, S. Zalzman y J. Zerpa (2005): «Measuring the Costs of Protection in Venezuela» *The International Business and Economics Research Journal*.

Genua, Gladis (2001): «Evaluación de la Unión Aduanera Andina de la Decisión 370. Perspectivas y estrategia para su consolidación. El caso venezolano». Trabajo realizado para la Secretaría de General de la Comunidad Andina. Caracas: IESA.

Gibbons, R. (1994): «Game Theory for Applied Economists». Princeton University Press.

Hertel, T. y W. Martin (2001): «Liberalizing Agriculture and Manufactures in a Millenium Round: Implications for Developing Countries.» En *Developing Countries and the WTO: A Pro-Active Agenda*. Blackwell.

Hufbauer, G. y K. Elliot (1994): *Measuring the Costs of Protection in the United States*. Institute for International Economics.

Jaimes, C. (2006): «Cambio de Paradigma» *Misión Riqueza*. Fundación Siglo y Compromiso. (En proceso de publicación)

Johnson, H. (1954): «Optimal Tariffs and Retaliation» *Review of Economic Studies*, 21 pp.142-153.

Jones, C. (2002): *Introduction to Economic Growth*. Nortó. (Segunda Edición).

Kim, N. (1996): *Measuring the Costs of Visible Protection in Korea*. Institute for International Economics.

Krugman, P. (1997): «What Should Trade Negotiators Negotiate About?» *Journal of Economic Literature*, 35.

Kydland, F. y E. Prescott (1977): «Rules Rather than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans». *Journal of Political Economy* 85, pp. 473-492

Lindert, P. y J. Williamson (2001): «Globalization: A Long History.» Paper prepared for the Annual Bank Conference on Development Economics-Europe conference. World Bank, Europe-Barcelona. Junio 25-27.

Lindsey, B. (2002): «U.S. Protectionism Imperils Free Trade Talks With Latins». *The Wall Street Journal*, column of The Americas.

Markusen, J. (1981): «The Distribution of Gains from Bilateral Tariff Reduction». *Journal of International Economics*, 11, pp. 553-572

Messerlin, P. (2001): *Measuring the Costs of Protection in Europe*. Institute for International Economics.

Murphy, K., A. Shleifer y R. Vishny (1993): «Why Is Rent-Seeking So Costly to Growth?». *American Economic Review*, 83, pp. 409-414.

OCEI (1998): Principales indicadores de la industria manufacturera 1988-1997. Total Nacional por Agrupación Económica: 321 (Textil).

Parente, S. y E. Prescott (2000): «International Income Facts». *Barriers to Riches*. MIT Press.

Pérez, C. (1993): «Technology and Competitiveness in Latin America: Beyond the Legacy of Import Substitution Policies». Paper presented at a seminar on Globalization, Liberalization and Innovation Policy organized by IDRC, Ottawa, Mayo 27-29, 1992.

Prebisch, R. (1959): «Commercial Policies in Underdeveloped Countries.» *American Economic Review*, 49, pp. 252-273.

Reinert, K.A. y Roland-Holst, D.W. (1991): «An Introduction to the ITC Computable General Equilibrium Model». International Trade Commission Publication 2423, Septiembre.

Romer D. (2001): *Advanced Macroeconomics*. McGraw-Hill.

Rosales, Ramón (1994): «Documentos de Base. Proyecto Venezuela Competitiva». Ediciones IESA.

Sazanami, Y., S. Urata y H. Kawai. (1995): *Measuring the Costs of Protection in Japan*. Institute for International Economics.

Schumpeter, J. (1934): «The Theory of Economic Development». Harvard University Press.

Shleifer A. y R. Vihsny. (1993): «Corruption». *Quarterly Journal of Economics*, 108, pp. 599-617.

Shuguang, Z., Z. Yansheng y W. Zhongxin (1998): *Measuring the Costs of Protection in China*. Institute for International Economics.

Staiger, R. (1995): «International Rules and Institutions for Trade Policy», en *Handbook of International Economics*, Vol. 3, Elsevier Science.

Torbar, E. (2006). «Misión Riqueza». Fundación Siglo y Compromiso.

Viner, J. (1950): «The Customs Union Issue». Carnegie Endowment for International Peace.

Vizcaya, F. (2006) «Educar para Venezuela» *Misión Riqueza*. Fundación Siglo y Compromiso. (En proceso de publicación)

World Bank (2002): «Globalization, Growth and Poverty». A World Bank Policy Research Report. Washington, D.C.

Zuloaga, Nicomedes (2001) «Industrialización Forzada». en *Política en Pretérito*, Editorial Panapo.

Measuring the Costs of Protection in Venezuela

Measuring the Costs of Protection in Venezuela

Hugo J. Faría (Contact Author): Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA), San Bernardino, Calle Iesa, Centro de Finanzas, Caracas, Venezuela. Phones: (58212)555-4327; (58416)624-4019. Fax: (58212) 555-4446. hugofaria@supercable.net.ve

Jorge González: Distumiven, Colinas de Bello Monte, Torre Financiera, Piso 5, Ofic. 5-A, Caracas, Venezuela. Phone: (58212)754-0829. Fax: (58212)753-2267. distumiven@hotmail.com

Luis Penzini: Cantv e IESA, Av. Libertador, Centro Nacional de Telecomunicaciones, Edificio Nea, Piso 1, Ala Sur, Caracas, Venezuela. Phone: (58212)500-0740. Fax: (58212)500-1828. lpenzini@cantv.net

Ricardo Pérez: American Express, Plaza La Castellana, Torre Corp Banca, Caracas, Venezuela. Phone: (58212)206-2758. Fax: (58212)206-2409. rperez@corpbanca.com.ve

Stephanie Zalzman: Cosein, Calle Orinoco, Centro Empresarial Roca, Las Mercedes, Caracas, Venezuela. Phone: (58212)993-3611. szalzman@consein.com

Jesús Zerpa: Los Cortijos de Lourdes, Calle Hans Neumann, Edif. Fundación Polar, Piso 3, Caracas, Venezuela. Phone: (58212)202.8621. Fax: (58212)202.8641. jesus.zerpa@intl.fritolay.com

Key words: Trade, Protection, Growth We wish to thanks for helpful comments Sean Durkin and Helen Levy from the University of Chicago, Christine McDaniel and Walker Pollard from the United States International Trade Commission, Ben Goodrich from the Institute of International Economics, Carlos Machado from IESA and suggestions by Research Seminar participants at IESA. This paper has also benefited from comments at the following conferences IBEA (2003), BALAS (2004) and IABRC (2005)

Abstract for Summarizing Purposes

This research looks into the static effects on the Venezuelan economy of removing tariffs. Gains to consumers per job lost range from \$85,384 in agriculture to \$1,096,714 in automobiles.

Abstract

This research looks into the static effects on the Venezuelan economy of removing trade barriers in the form of tariffs in textiles, agricultural products, steel and automobile. Based on a methodology, used by the United States International Trade Commission, this paper documents that gains to consumers per job lost range from \$85,384 in the agricultural industry to \$1,096,714 in the automobile industry. Removal of these barriers would increase national welfare in excess of \$1 billion per year, equivalent to 1% of Venezuela's GDP during the 90's. This evidence suggests significant misallocation of resources that may retard the growth process.

I. Introduction

The current wave of globalization is characterized by some developing countries reducing trade barriers, removing capital controls and improving their economic environment by virtue of market reforms. According to Dollar and Kraay (2001) the more open emerging economies experienced during the nineties GDP per capita growth rates that exceeded those of rich countries, igniting a process of convergence. This subset of developing countries is home to 3 billion people and includes countries densely populated like China and India. On the contrary, the

countries that have failed to become more globalized and to improve their investment climate, (2 billion people live in these countries) suffered negative per capita income growth.

Trade and growth are highly positively correlated. Although the cause and effect relation between trade and growth has not been fully clarified, the bulk of the evidence seems to suggest that greater trade engender higher growth rates. Lindert and Williamson (2001) indicate that: «The doubts that one can retain about each individual study threaten to block our view of the overall forest of evidence. Even though no one study can establish that openness to trade has unambiguously helped the representative Third World economy, the preponderance of the evidence supports this conclusion» (pp. 29-30) For evidence on growth induced by trade see Ades and Glaeser (1999) and Frankel and Romer (1999).

Moreover, Parente and Prescott (2000) emphasize the importance of competition, which may be induced by trade, as a catalyst for growth. According to their view, the stock of usable knowledge has increased substantially since the Industrial Revolution and when countries break monopoly barriers that stifle the adoption of more efficient methods of production, they experience high growth rates. Moreover, the later in time that the economy breaks the barriers that prevents it from accessing the expanded stock of accumulated knowledge, the greater the growth rates initially endured. In general, countries achieving the \$2,000.00 mark before 1950 took them a median length of 45 years to double their income per capita level. In contrast, countries arriving at the \$2,000.00

income after 1950 were able to double their income in a median length of 15 years.

Not surprisingly, to preclude the protection of vested interests to a particular production process, Parente and Prescott advocate free trade and the concomitant greater competition. «To promote competition, governments should foster free trade. The state needs to ensure that goods and services can move freely between regions inside its country's borders and between countries. International trade, thus, matters for development precisely because it is an important source of competition» [Parente and Prescott (2000) page 143]

Finally, consistent with the hypothesis of growth induced by trade, the high growth rates endured by the more globalized developing economies have determined not only a halt to the number of people falling into poverty but has actually reduced the number of poor people. Accordingly, the number of people living on less than a dollar a day has fallen by approximately 200 million. [Bourguignon and Morrison (2001) and Chen and Ravallion (2001)]

In stark contrast to this scenario of an increasingly more affluent world, partially stemming from more openness, the modern economic growth literature has characterized the Venezuelan economy as a growth disaster, Barro and Sala-i-Martin (2004) and Jones (2002). Between 1960 and 2000 the Venezuelan economy suffered negative real per capita income growth of 0.2%. In the year of 1960 Venezuela's income per capita was equivalent to 83% of the U.S. income. In the year of 2000 Venezuela's income per capita had declined to 46%

of the U.S. Thus, the Venezuelan economy has been swimming against the overall world current. While on average the world has become more affluent the Venezuelan economy has become increasingly impoverished. The absence of prosperity, in fact declining living standards, during the last 40 years explains the current Venezuelan political and social crisis.

The causes of income stagnation are varied and there is no simple answer. Nonetheless, absences of the following institutions are notorious in the Venezuelan economy. First, Rule of Law and protection of property rights. Second a simplified and non-confiscatory tax code. Third, a privately based ownership structure of the country. This new ownership composition should be extended to major corporations, assets and even the subsoil. Fourth, small government, efficiently providing a legal infrastructure and facilitating investment in human capital in the form of education and health. Fifth, price stability, that is, low inflation to minimize the inflation tax. Finally, low trade barriers to prevent Venezuela's ubiquitous inefficient industries whose presence suggests significant levels of rent-seeking activity.

This paper attempts to shed light on the Venezuelan stagnation conundrum by examining the cost consequences of not becoming a more globalized economy. Specifically, focusing on the curtailment of trade flows due to high trade barriers, tariffs alone average 15%, this research project attempts to measure the welfare costs associated with the presence of tariffs in the most egregious industry cases of

protection. High tariffs increase unnecessarily the cost of living to average citizens contributing to their impoverishment.

In the Venezuelan case increased competition brought about by freer trade would contribute to break a cycle of stymied competitive forces induced by Venezuelan governmental policies. That is, not only Venezuelan governments do not adequately promote competition among local producers; but also, the Venezuelan government is founder of the OPEC oil cartel. Hence, the Venezuelan government actively colludes with other oil producers to fix prices. Consequently, the government in addition to sending an anti-competitive signal has no moral authority to preclude monopolist practices.

The scope of this research is to estimate the static welfare benefits emanating from eliminating tariff trade barriers in some of the most conspicuously protected industries in Venezuela. The industries that this paper examines are agriculture, textiles and apparel, automobile and steel. The specific agricultural products studied are corn, rice, wheat, sugar, sorghum and milk. In steel, items investigated are flat products (hot roll, cold roll and coated), non-flat products (rebars, bars, wire rod, light bearings, angles and wire mesh), semi-finished products (slabs and billets) and tubular products.

Considering that this investigation only measures static welfare costs it understates the benefits accruing to society from the adoption of unrestricted trade policies. Specifically, there is no attempt to measure the dynamic efficiency gains in the form of a more

efficient allocation of resources engendered by a more competitive environment. In addition, this investigation does not account for welfare costs associated with non-tariff barriers such as sanitary permits, packaging, labeling, exchange controls and poor functioning of customs. Another limitation of this paper is that it relies on a partial equilibrium model contributing also to impart a downward bias to welfare costs estimates. Additionally, this paper does not assess inefficiencies induced by rent-seeking activity which, tends to sprawl in the presence of trade barriers and substantial government officials' discretionary powers.

The major findings suggest the existence of significant costs to Venezuelan consumers due to high tariffs. Most probable case scenario indicates that eliminating tariffs the gains to consumers per job lost (annual avg.) in textiles and apparel mount to \$89,001. For agricultural products, the gains to consumers per job lost are of \$85,384. Finally, in the steel industry and automobiles the magnitudes of gains to consumers per job lost are of \$144,617 and \$1,096,714 respectively. To put these results in perspective consider that most workers in Venezuela are paid minimum wages. Adding other potential benefits derived from labor contractual agreements these workers could earn yearly on average \$3,000.

The rest of the paper is organized as follows. The second section discusses the methodology employed and indicates data sources. The third section contains the major findings and the last section concludes the paper and includes policy recommendations.

II. Methodology

Data Sources

Employment: *Oficina Central de Estadística e Informática*, (Ocei) a governmental agency was the employment source for textiles, apparel and steel. Ocei offers accurate estimates of the number of people employed in the aforementioned industries. For agricultural products, estimates had to be made from data on a 1997 census provided by the Venezuelan Department of Agriculture and Commerce.

Imports: the data was provided by Ocei. The institute records physical volume and Cif amounts in local currency and dollars for all imports.

Domestic Production and Capacity Utilization: For agricultural products, data was obtained from the Venezuelan Department of Production and Commerce and «Panorama de la Agricultura de America Latina y el Caribe», this is a study performed by Cepal. For textile and steel products, estimates were obtained from private associations (chambers) of steel and textiles producers.

Tariff: from official governmental publications containing nominal tariff barriers on imports. Figure A1 shows average tariffs during the nineties in Venezuela.

Elasticity estimates: were obtained from prior studies conducted on developed and developing economies plus recent working papers. A full citation of these studies is contained in the reference section.

Empirical Methods

The methodology employed in this research computes a partial equilibrium model that simulates scenarios in which protection is eliminated. This methodological procedure also facilitates international comparisons among the countries that have been subject to this type of study. Hufbauer and Elliot (1994) the United States; Sazanami, Urata and Kawai (1995) Japan; Kim (1996) South Korea; Shuguang, Yansheng and Zhongxin (1998) China; and Messerlin (2001) Europe. This section draws substantially from these prior studies.

- ◆ The model is based on four key assumptions:
- ◆ The domestic good and the imported good are imperfect substitutes;
- ◆ The supply schedule for the imported good is flat (perfectly elastic);
- ◆ The supply schedule for the domestic good is upwardly sloped (less than perfectly elastic);
- ◆ All markets are perfectly competitive.

The static effects of removing a trade barrier (either a tariff or a quota) are illustrated in figures 2.1 and 2.2. For example, elimination of a tariff lowers the price of the import in the domestic market from P_m to P_m' in figure 2.1. In figure 2.2, the decrease in the price of the imported good causes an inward shift in the demand curve for the domestic commodity from D_d to D_d' . This in turn leads to a decrease in the price of the domestic product from P_d to P_d' .

Figure 2.1: Effects in the import market of removing a trade barrier

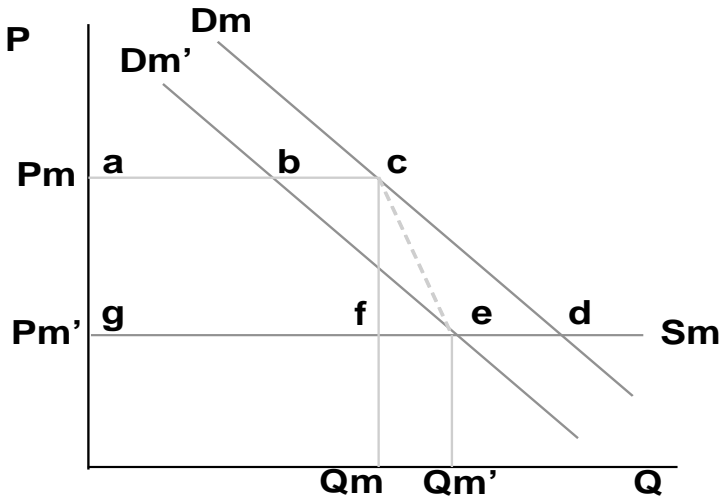


Figure 2.2: Effects in the domestic market of removing a trade barrier

Returning to figure 2.1, the decrease in the domestic price causes the demand schedule for the imported good to shift from D_m to D_m' . When equilibrium is restored, prices of both the imported good and the domestic good are lower, output of the domestically produced good is also lower (by the difference between Q_d and Q_d'), and the quantity of imports is higher (by the difference between Q_m and Q_m').

Calculating the Welfare Effects of Trade Barriers

The changes in prices and quantities due to trade liberalization result in a gain of consumer surplus, both in the import market and the domestic market. Part of the gain arises because consumers now pay less for a good than they paid when supply was restricted. In addition, some consumers, who previously were priced out of the market entirely, will now enter the market. The consumer surplus gain due to liberalization, however, is partially offset by a loss in producer surplus in the market for the domestic substitute, where prices and output both fall.

If the trade restraint took the form of a tariff, then the revenue lost by the government would also partially offset the consumer gain. If instead a quantitative restraint (QR) was used, liberalization would eliminate the quota rents that previously went either to domestic importers or foreign exporters, or some combination of the two, depending both on how the QR was allocated and on the economic power of the market participants (see Bergsten et al. 1987). Finally, there will be an efficiency gain because the trade restraint resulted in a misallocation of resources. Before liberalization, the wedge created between the

domestic price of the import and the world price caused a transfer of resources toward production of the import substitute and away from other sectors where those resources could have been used more efficiently.

The methodology used to quantify these welfare effects is based on Morke and Tarr (1980). Because the imported and domestic goods are imperfect substitutes, the total gain to consumers must be calculated as the sum of the consumer surplus gain in the two separate markets. Returning to figure 2.1, Morke and Tarr estimate that the consumer surplus gain from liberalization in the import market is approximated by the area bounded by points aceg. This method of estimating the consumer gain in the import market follows from the analysis of Burns (1973) on the measurement of consumer surplus and gives an average of the consumer gains calculated separately from the two demand curves. Using the old demand schedule (D_m) gives the area marked acdg as the change in consumer surplus, while the new demand schedule (D_m') gives the area marked bcde. Line ce divides the area in half and gives the compromise consumer surplus change, area aceg. Area aceg can be estimated by adding rectangle acfg to triangle cef.

If the form of the protection is a tariff, the rectangular area acfg represents a transfer from the government to consumers in the form of lost tariff revenues, and may be estimated as:

$$TRL = (P_m - P_m') \times Q_m \quad (2.1)$$

The area of the triangle marked *cef* represents recovery of the deadweight efficiency loss, which may be estimated as:

$$RDEL = \frac{1}{2} \times (P_m - P'_m) \times (Q'_m - Q_m) \quad (2.2)$$

If quantitative restraints are used, and if all previous quota rents have been captured by foreign exporters, then area *acfg* is recovered by the domestic economy from foreign interests. In that case, the consumer gain in the import market, the sum of rectangle *acfg* and triangle *cef*, will also equal the national welfare gain. If both tariffs and quotas are imposed, the tariff equivalent of the quota is assumed to be the difference between the total decline in the import price ($P_m - P'_m$) and the price effect of the tariff.

Turning next to the domestic effects in figure 2.2, the consumer welfare gain from lower domestic prices may be approximated by the area marked *swyz*. Area *swyz* can be estimated by adding rectangle *svyz* and triangle *wy*. This amounts to:

$$PSL = (P_d - P'_d) \times Q'_d + \frac{1}{2} \times (P_d - P'_d) \times (Q_d - Q'_d) \quad (2.3)$$

In the domestic market, the consumer surplus gain is just offset by the producer surplus loss.

Model Implementation

In order to derive solutions for individual industries, a computable partial equilibrium model corresponding to figures 2.1 and 2.2 was devised.

The model assumes that supply and demand relationships are not linear in their absolute terms, but rather that they are linear in their logarithmic terms. This assumption enables the parameters associated with the price terms to be interpreted as elasticities.

The underlying domestic supply and demand functions are specified according to the equations:

$$Q_d = aP_d^{E_{dd}} P_m^{E_{dm}} \quad (2.4)$$

and

$$Q_s = bP_d^{E_s} \quad (2.5)$$

In equation 2.4, E_{dd} is the own-price elasticity of demand for the domestic good, while E_{dm} is the cross-price elasticity of demand for the domestic good with respect to the price of the imported good. In equation 2.5, E_s is the own-price elasticity of supply of the domestic good. Because the domestic good and the imported good are imperfect substitutes in this model, equilibrium in the domestic market requires that domestic demand equal domestic supply (i.e., $Q_d = Q_s$).

Assuming that the supply of the import is perfectly elastic, the demand and supply equations in the import market are:

$$Q_m = cP_d^{E_{md}} P_m^{E_{mm}} \quad (2.6)$$

and

$$P_m = P_m''(1+t) \quad (2.7)$$

In equation 2.6, E_{md} is the cross-price elasticity of demand for the imported commodity with respect to the price of the domestic commodity, while E_{mm} is the own-price elasticity of demand for the imported commodity. Equation 2.7 represents the assumption that the supply of the imported commodity is perfectly elastic, and that the world market CIF price, P_m' , is therefore the same regardless of import quantity.

This system of supply and demand functions may be converted into a system of linear relationships by taking logarithms to the base e of equations 2.4 through 2.7:

$$\ln Q_d = \ln a + E_{dd} \ln P_d + E_{dm} \ln P_m \quad (2.8)$$

$$\ln Q_s = \ln b + E_s \ln P_d \quad (2.9)$$

$$\ln Q_m = \ln c + E_{md} \ln P_d + E_{mm} \ln P_m \quad (2.10)$$

$$\ln P_m = \ln [P_m''(1+t)] \quad (2.11)$$

In the Venezuelan agricultural sector importers face a price band that moves in opposite direction to the international price of commodities. The goal of the price band is to maintain constant prices of imported goods at a level that insulates domestic producers from foreign competition.

Equations 2.8 through 2.11 are used to calculate the welfare effects of liberalization. The calculation involves six basic steps: first, equations 2.8 through 2.11 require estimation of the elasticity parameters and data on quantity and prices. Second, solve the

system of equations to estimate the unobservable parameters, $\ln a$, $\ln b$ and $\ln c$. Third, compute the new international price $\ln P_m'$ after tariff elimination. Fourth, invoking the equilibrium condition $\ln Q_d = \ln Q_s$, find the post-liberalization domestic price as a function of the new import price. Fifth, substitute the new prices in equations 2.8 through 2.11 to yield the new domestic equilibrium quantities of imports and domestic output. Finally, the welfare effects of tariff changes are calculated using equations 2.1, 2.2 and 2.3. These calculations will allow the derivation of realistic conclusions on Venezuela's trade system efficiency and liberalization impacts. (See below for estimation of elasticities parameters.)

For example, analysis of a scenario in which tariff protection is eliminated will yield an equation as is 2.13 with the domestic price as a function of the import price:

$$\ln P_d' = \frac{(\ln a - \ln b)}{E_s - E_{dd}} + \frac{E_{dm}}{E_s - E_{dd}} \ln P_m' \quad (2.13)$$

Substituting the world price as the new import price in equation 2.10 gives the new domestic price. Having calculated the new prices in the post-liberalized economy, equations 2.8 and 2.11 furnish the new quantities for domestic production and imports. Finally, substituting the new quantities and prices in equations 2.1, 2.2 and 2.3 will provide an estimate we of the welfare effects associated with the trade liberalization policy.

The case where a quota is eliminated is more complex. If the new quantity of imports (Q_m') can be estimated, then from equation 2.10, $\ln P_m'$ can be solved as a function of $\ln Q_m'$ (the new quantity of imports after removing the quota) and $\ln P_d'$. This is equation 2.14 below:

$$\ln P_m' = \frac{(\ln Q_m' - \ln c - E_{md} \ln P_d')}{E_{mm}} \quad (2.14)$$

Solving simultaneously equations 2.13 and 2.14 will yield the two new prices: $\ln P_m'$ and $\ln P_d'$. These, in turn yield the output of the domestic commodity using equation 2.8. Once again, the comparative-static welfare effects of the change in protection may be estimated using the formulation described in expressions 2.1, 2.2 and 2.3.

Computing Elasticities of Demand and Supply

Often values for some of the elasticity parameters needed for the model are not available in the literature. Estimates of cross-price elasticities, in particular, are rare. As outlined below, assumptions about the relationships among the parameters have been made as necessary to estimate unknown parameters based on the values that are available.

In some cases, an estimate of the price elasticity of aggregate demand for imports and the domestic good combined is available, while separate estimates for the two own-price elasticities of demand are not known. In order to facilitate computation, it is assumed that the demand structure

is of the «constant elasticity of substitution» (CES) form. If the elasticity of substitution between the two commodities is available, or can be estimated, estimates of the own-price- elasticities of demand may be derived using the following equations:

$$E_{dd} = -[(1 - S_d) \times \sigma + (S_d \times E_{dt})] \quad (2.15)$$

$$E_{mm} = -[(1 - S_m) \times \sigma + (S_m \times E_{dt})] \quad (2.16)$$

where, E_{dt} = price elasticity of total demand, σ = elasticity of substitution between the domestic and imported goods (with both defined to be positive), S_d is the share by value of the domestic product in consumption, and S_m is the share by value of imports in consumption (see Tarr 1990, 262, equation 16).

Following a methodology developed by David Tarr (1990, 262, equation 17), if these own-price elasticities of demand and the elasticity of aggregate demand are known, the cross price elasticities in the CES case may be calculated from:

$$E_{md} = - \frac{[S_d (E_{dt} \times E_{dd})]}{S_m} \quad (2.17)$$

$$E_{dm} = - \frac{[S_m (E_{dt} \times E_{mm})]}{S_d} \quad (2.18)$$

An alternative methodology has been developed by Rouslang and Suomela (1985, 85). In many cases, the elasticity of aggregate demand is not available, but estimates of one or both of the own-price elasticities of demand are available in the literature. Using the Rouslang-Suomela method, the cross-price elasticities may be derived as follows:

$$E_{md} = \frac{V_d}{V_m - V_d} (E_{mm} - E_{dd}) \quad (2.19)$$

$$E_{dm} = \frac{V_m}{V_d - V_m} (E_{dd} - E_{mm}) \quad (2.20)$$

where, V_d is the value of domestic production, and V_m is the value of imports, c.i.f., duty-paid. These approximations assume there is little difference between the measured own-price elasticities of demand and the underlying compensated own-price elasticities, which would reflect the responsiveness of demand changes to relative price changes if consumers were compensated (or taxed) to offset the change in real incomes that result from the price change itself (Rousslang and Parker 1984) and Rousslang and Suomela 1985).

Finally, in many cases, the elasticity of supply also is not known. If a plausible value for the coefficient of price response, $(P_d - P_d') / (P_m - P_m')$, can be determined, then the elasticity of supply for the domestic good may be estimated by:

$$E_s = \frac{E_{dd} - E_{dm}}{\theta} \quad (2.21)$$

where, θ is the coefficient of price response (Cline 1990, 362, equation 19).

Compas Modeling

The calculations of the mathematical model described previously were accomplished using two different

programs. The Compas Files and an MS Excel spreadsheet based on Hufbauer and Elliot (1994). Compas is a standard computational tool developed by Joseph Francois and Keith Hall and is frequently used by the United States International Trade Commission (USITC).

III. Results

Table 3.1: Gain to Consumers per Job Lost. Best Adjusted Case for the Venezuelan Market during the 90's. Values correspond to annual averages.

Results contained on table 3.1 suggest the presence of substantial costs to consumers due to the presence of trade barriers in the form of tariffs. Most workers in the Venezuelan industries examined earn annually less than \$5,000. Considering that gains to consumers per job lost due to liberalization averages \$161,319.00, benefits are large enough to compensate workers who lose their jobs. These results indicate the convenience of implementing trade adjustment mechanisms aimed at minimizing hardships associated with job losses due to free trade. In addition, the existence of compensating mechanisms would contribute to alleviate resistance to the adoption free trade policies.

Welfare losses documented also suggest the presence of substantial misallocation of resources which tends to retard growth of GDP. This perception is supported by additional information, contained in the Appendix, from the agricultural products investigated. Figure A2 shows that Venezuela's productivity in corn, rice and sorghum is substantially lower than in other

| Id | Industry / Product | Total Cost to Consumers (US\$) | Employment Lost: | Gain to Consumers per Job Lost (US\$) |
|-----------|--|---------------------------------------|-------------------------|--|
| | TEXTILES | 104.991.589 | -1.180 | 89.001 |
| 1 | Textiles | 52.503.535 | -603 | 87.116 |
| 2 | Apparel | 52.488.054 | -577 | 90.970 |
| | AGRICULTURAL | 369.548.314 | -4.328 | 85.384 |
| 3 | Manufactured Milk (Dairy Products) | 122.246.419 | -1.512 | 80.847 |
| 4 | Corn | 151.204.519 | -1.758 | 86.015 |
| 5 | Rice | 6.364.739 | -67 | 94.314 |
| 6 | Sorghum | 2.465.802 | -43 | 56.814 |
| 7 | Wheat | 41.188.989 | | |
| 8 | Sugar | 46.077.847 | -947 | 48.644 |
| | STEEL | 68.351.565 | -473 | 144.617 |
| 9 | Flat Products (Hot roll, Cold roll Coated) | 25.181.305 | -150 | 168.021 |
| | Nonflat Products (Rebars, Bars, Wire rod, Light Beams, Angles, Wire mesh) | 12.795.718 | -83 | 155.049 |
| 10 | Beams, Angles, Wire mesh | 506.761 | -150 | 3.379 |
| 11 | Semi finished Products (Slabs, Billets) | 29.867.781 | -90 | 330.855 |
| 12 | Tubular | | | |
| | AUTOMOBILES | 494.618.000 | -451 | 1.096.714 |
| 13 | Automobiles | 494.618.000 | -451 | 1.096.714 |
| | TOTAL | 1.037.509.468 | -6.431 | 161.319 |

parts of the world including Latin America. Specifically in corn Venezuela's productivity measured in kilograms per hectare is less than a third of Latin America's most productive country and slightly above one tenth of the best of the world. In rice and sorghum Venezuela's productivity lags substantially behind the best of Latin America and is less than half of the world's best. In milk Venezuela's productivity is less than two thirds of the best in Latin America and slightly above one fifth of the best of the world.

Productivity in the agricultural products studied is not only low compared to other countries but is basically trend less. Figure A3 shows that for corn, rice and sorghum productivity during the nineties stagnated. Moreover, figure A4 contains substantial differences between domestic and international prices. Internal prices paid by producers, users of these inputs, are 73% to 118% higher than international prices. Higher input price, lessen competitiveness of manufacturing companies and induces increased prices to consumers. Figure A5 indicates that Venezuela's per capita trade is low compared to other Latin American countries and the world average. This outcome is partly the consequence of ill-conceived policies of food security which in essence promote isolationist policies under the banner of reducing food dependency.

Finally, this paper underestimates benefits from free trade because dynamic efficiencies stemming from the elimination of trade barriers are not measured. In other words, trade liberalization causes less efficient firms to perish and freed resources are allocated to higher valued uses, increasing society's welfare and possibly creating more stable jobs.

Conclusions

The world over the last 40 years has increasingly become more globalized and wealthy. At the root of less world poverty is an acceleration of the growth rate of real income per capita. Evidence suggests that higher volumes of trade account partially for an increased growth rate.

The Venezuelan economy exhibits an anomalous behavior relative to the rest of the world. Over the last 40 years real per capita income has experienced on average negative growth on a per capita basis of 0.2%. Although causes for this dismal performance are multiple this paper posits that greater levels of unimpeded trade should contribute to revert Venezuela's negative growth tendency. Nonetheless, greater opening of the Venezuelan economy should occur gradually and unilaterally after undergoing a process of increased stability.

This paper documents substantial costs to consumers spawned by the presence of trade restrictions. Consumers gain per job lost in various industries range from \$48,644 in sugar to \$1,096,714 in automobile. These results are better ascertained by taking into account that most workers are paid minimum wages in Venezuela and that these wages amount to less than \$5,000. This evidence suggests significant misallocation of resources that may retard the growth process.

Appendix

Figure A.1: Average Tariff per Sector in Venezuela (Years: 1990-1999)

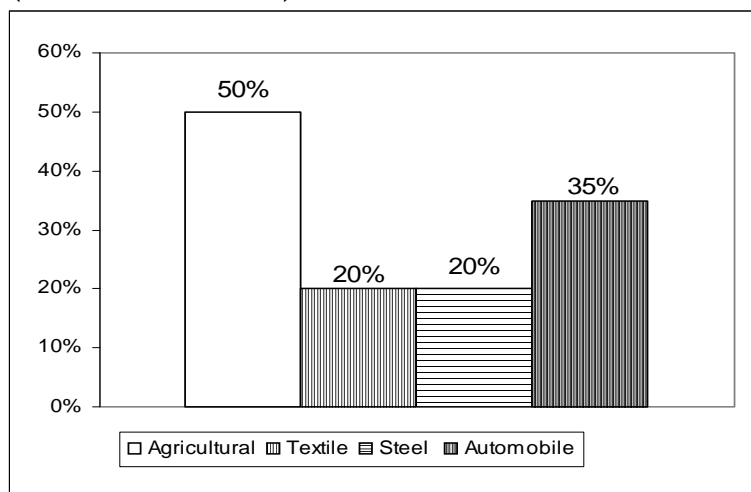


Figure A.2: Productivity Indicators for Agricultural in Venezuela

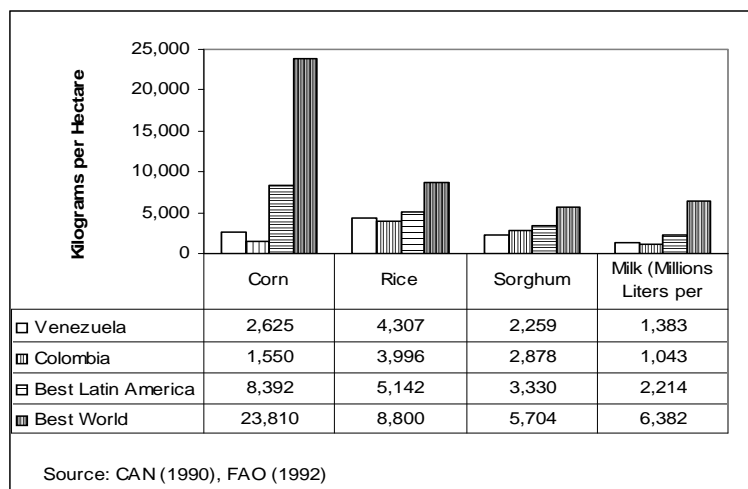
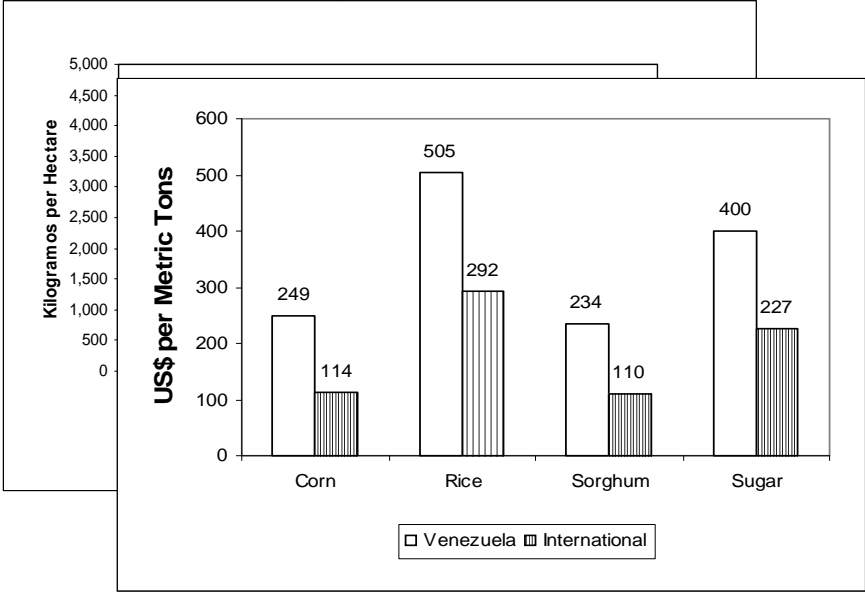


Figure A.3: Productivity per Year of Selected Cereals in Venezuela (1990-1999)

Figure A.4: Prices of Agricultural Products: Domestic



Notes Fig. A.4:

- 1) Average prices: 1990-1999
- 2) Producer prices in Venezuela
- 3) International prices: FOB

Table A.5: Agricultural Trade Per-Capita (FAO: 1998)

US\$ per Person

| | Export | Import | Balance |
|----------------------|---------------|---------------|----------------|
| Holland | 1,928 | 1,121 | 807 |
| Australia | 775 | 143 | 632 |
| Costa Rica | 468 | 90 | 378 |
| Argentina | 344 | 46 | 298 |
| Canada | 504 | 355 | 149 |
| Ecuador | 129 | 58 | 71 |
| Brasil | 92 | 35 | 57 |
| USA | 209 | 153 | 56 |
| Colombia | 93 | 43 | 50 |
| Bolivia | 48 | 23 | 25 |
| Nicaragua | 58 | 51 | 7 |
| India | 6 | 4 | 2 |
| China | 10 | 11 | -1 |
| WORLD AVERAGE | 71 | 77 | -6 |
| Nigeria | 4 | 17 | -13 |
| Mexico | 72 | 89 | -17 |
| Peru | 26 | 59 | -33 |
| Venezuela | 24 | 76 | -53 |
| Japan | 12 | 275 | -263 |
| Norwegian | 113 | 444 | -331 |

References

Ades, A., and E. Glaeser. 1999. «Evidence on Growth, Increasing Returns, and the Extent of the Market.» *Quarterly Journal of Economics* 114(3).

Barro, R., and X. Sala-i-Martin. 2004. «Economic Growth» Second edition, MIT Press.

Bourguignon, F., and C. Morrison. 2001. «Inequality among World Citizens: 1820-1992.» Working Paper 2001-2025, DELTA, Paris.

Burns, M. 1973. «A Note on the Concept and Measure of Consumer's Surplus.»

American Economic Review, 63 PP 335-344.

CEPAL 2001. Programa de la Agricultura de America Latina y del Caribe.

Chen, S., and M. Ravallion. 2001. «How Did the World's Poorest Fare in the 1990s?» Development Research Group, World Bank, Washington, D.C.

Cline, W. 1990. «The Future of World Trade in Textiles and Apparel.» Washington, Institute for International Economics

Dollar, D., and A. Kraay. 2001. «Trade, Growth and Poverty». Policy Research Working Paper No. 2199, World Bank, Washington, D.C.

Frankel, J., and D. Romer. 1999. «Does Trade Cause Growth?» *American Economic Review*, 89(3).

Hufbauer, G. and K. Elliot 1994. Measuring the Costs of Protection in the United States. Institute for International Economics.

Jones, C. 2002. «Introduction to Economic Growth» Norton

Kim, N. 1996. Measuring the Costs of Visible Protection in Korea. Institute for International Economics.

Lindert, P., and J. Williamson. 2001. «Globalization: A Long History.» Paper prepared for the Annual Bank Conference on Development Economics-Europe conference. World Bank, Europe-Barcelona. June 25-27

Messerlin, P. 2001. «Measuring the Costs of Protection in Europe» Institute for International Economics

Morke, M. and D. Tarr. 1980. Effects of Restrictions on United States Imports: Five Case Studies and Theory. Bureau of Economics Staff Report. Federal Trade Commission.

OCEI 1998. Principales Indicadores de la Industria Manufacturera 1988-1997. Total Nacional por Agrupación Económica: 321 (Textil)

Parente, S., and E. Prescott. 2000. «International Income Facts.» Barriers to Riches. MIT Press

Rouslang, D. and P. Stephen. 1984. «Cross-Price Elasticities of U.S. Import Demand.» Review of Economics and Statistics, 66

Rouslang, D. and J. Suomela. 1985. «Calculating the Consumer and Net Welfare Costs of Import Relief.» Staff Research

Study 15. U.S. International Trade Commission

Sazanami, Y., S. Urata and H. Kawai. 1995. Measuring the Costs of Protection in Japan. Institute for International Economics.

Shuguang, Z., Z. Yansheng and W. Zhongxin. 1998. Measuring the Costs of Protection in China. Institute for International Economics.

Tarr, D. 1990. «A Modified Cournot Aggregation Condition for Obtaining Estimates of Cross-Elasticities of Demand.»

Eastern Economic Journal 16, PP 257-264



El encarecimiento **INJUSTO**

Hugo Faría

Hugo Faría Bermúdez

Economista, 1973, UCAB, Ph.D en Finanzas Económicas 1988, University of South Carolina, USA. Master con honores en Políticas Públicas de la Universidad de Chicago, 2002. Ha sido profesor de Macroeconomía en Harvard University. También ha sido docente en: Chicago University, Northeastern University, Universidad de Carolina del Sur, Universidad Simón Bolívar y Universidad Católica Andrés Bello. Actualmente es profesor de Economía en el IESA, y en la Universidad Monteávila. Y, adicionalmente, es miembro de la Junta Directiva de Stanford Bank (Venezuela), y es miembro del Consejo Fundacional del Centro de Políticas Públicas "Siglo y Compromiso".

El Profesor Faría ha realizado investigaciones en las áreas de Crecimiento Económico, Comercio Internacional, Estructura de Capitales, Teoría de la Agencia, Política Monetaria e Inflación. En el año 2005 recibió Premio al Mejor Trabajo de Investigación de la "International Applied Business Research Conference", titulado "Measuring the Cost of Protection in Venezuela", incluido en esta publicación. Ha publicado en diversas revistas académicas arbitradas y ha presentado numerosos papeles de investigación en congresos profesionales de finanzas y economía.

Es director-coordinador del libro "Para Rehacer a Venezuela", el cual va por la segunda edición. Actualmente trabaja en el segundo tomo de "Para Rehacer a Venezuela", y también está culminando un par de investigaciones tituladas "Características Econométricas de los Casos Milagrosos y Desastrosos" y "La Inflación Latente en Venezuela".