



“La economía venezolana tiene sus expresiones cuantitativas. Más aún, en una importante medida esas expresiones constituyen la realidad económica misma. De manera que disponer de ellas puede resultar siempre útil para quienes se ocupan de estos temas.”

Asdrúbal Baptista. “Un buen número = una buena palabra” En: “Venezuela siglo XX. Visiones y testimonios.” Tomo II, p. 419.

El presente Análisis del Entorno Económico Venezolano es el resultado de un proyecto previo denominado Observatorio de la Economía Venezolana, auspiciado por el profesor Juan Carlos Martínez Coll, Director del grupo eumed.net de la Universidad de Málaga (www.eumed.net) y por el profesor Isaías Covarrubias Marquina, de la Universidad Centroccidental “Lisandro Alvarado”, UCLA, con el patrocinio inicial de la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo, AECID. En honor a este apoyo inicial, el material ha conservado su nombre original.

Aunque ahora la orientación sea hacia el análisis del entorno económico, la finalidad sigue siendo la misma: servir de material de información, consulta, apoyo estadístico y de estudio para los estudiantes de las carreras de pre y postgrado de economía y de las demás ciencias sociales de las universidades e institutos de enseñanza superior venezolanos o de cualquier otro país, interesados en la economía venezolana.

Este análisis del entorno económico venezolano está dividido en tres partes: 1) el análisis macroeconómico; 2) el análisis de la productividad y la competitividad y 3) el análisis referido al clima de negocios y de las inversiones. Se añaden las referencias bibliográficas de los datos y estadísticas tomados de organismos nacionales e internacionales, más algunos libros y artículos consultados. Los errores y omisiones son responsabilidad del autor y sus opiniones no comprometen a su institución.

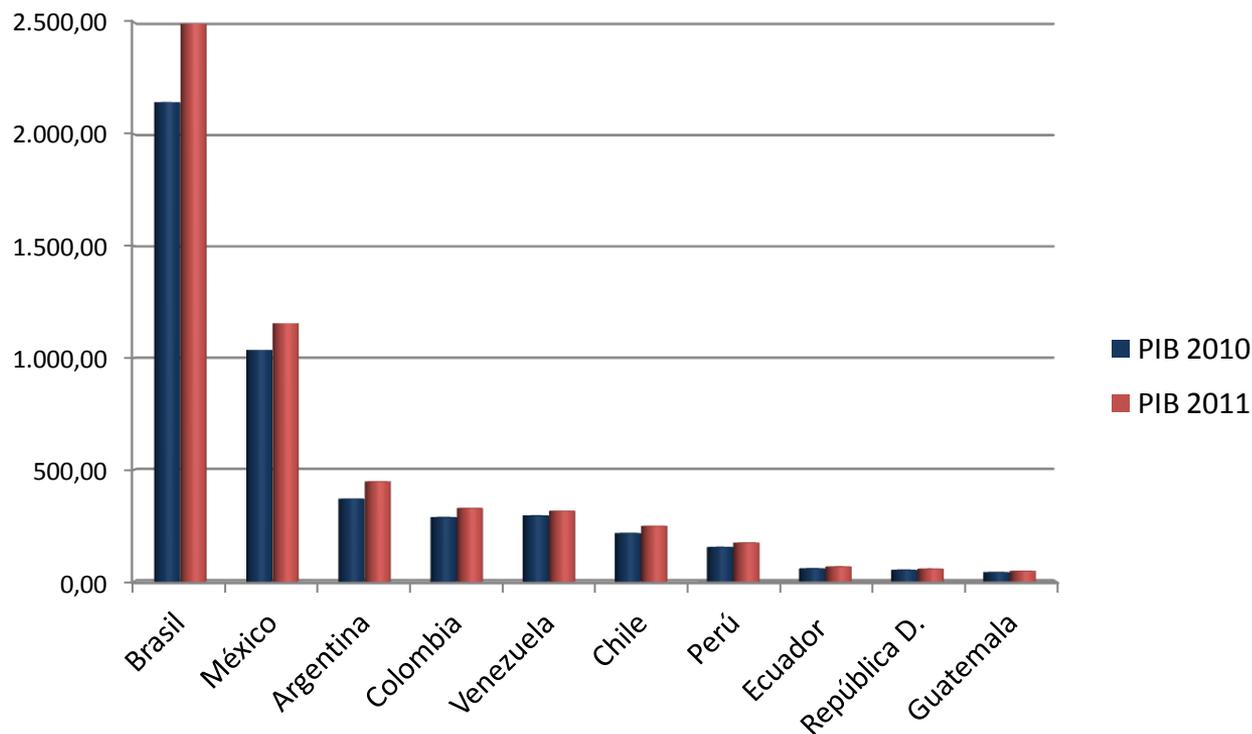
Se invita al lector de este material a ser crítico con el mismo y a dirigir sus observaciones para mejorarlo y ampliarlo al correo: icovarr@ucla.edu.ve

Entorno Macroeconómico

El PIB global en el 2011 fue de alrededor de 70,2 billones de dólares estadounidenses (USD) corrientes. Los Estados Unidos es la mayor economía del mundo, con un PIB en el 2011 de 15,1 billones de dólares, que representan el 21,5% del PIB global. Le sigue China como la segunda economía más grande del mundo, con un PIB en el 2011 de 7,3 billones de USD (10,4% del PIB global) y en tercer lugar Japón (5,9 billones de USD; 8,4% del PIB global). En el 2011, Venezuela terminó con un PIB de 315,8 mil millones de USD (0,45% del PIB global). Es la quinta mayor economía de Latinoamérica, por detrás de Colombia, Argentina, México y Brasil (sexta del mundo en 2011; 3,6% del PIB global). Hasta el año 2010 fue la cuarta economía, pero en el 2011 fue superada de esta posición por Colombia. El crecimiento en forma significativa del PIB (medido en USD corrientes) de Brasil y Colombia se ha debido tanto al crecimiento de sus economías, así como al hecho de que sus monedas se han revaluado con respecto al dólar.

Diez más grandes economías de América Latina y el Caribe 2010 y 2011 (Miles de millones de USD corrientes)

País	2010	2011
Brasil	2.142,9	2.492,9
México	1.035,4	1.154,8
Argentina	370,0	447,6
Colombia	287,3	328,4
Venezuela	294,7	315,8
Chile	216,1	248,4
Perú	153,8	173,5
Ecuador	58,0	66,4
República D.	51,6	56,7
Guatemala	41,2	46,9



Según las proyecciones del FMI, a octubre 2012, la economía mundial sigue recuperándose, pero a un ritmo más lento de lo previsto. El crecimiento económico global proyectado para 2013 ha sido revisado a la baja, debido básicamente al muy bajo crecimiento relativo que experimentarán las economías avanzadas, especialmente en la zona euro, y a la desaceleración del dinámico crecimiento de las economías emergentes y en desarrollo, aunque no muy marcado para el caso de los países BRIC. Este escenario supone que se mantendrá alta la tasa de desempleo en las economías avanzadas, en torno al 8% en Estados Unidos y 11% en los países de la UE. La tasa de inflación se mantendrá muy baja en las economías avanzadas y por debajo de un dígito en promedio en las economías emergentes y en desarrollo. Las economías de América Latina y el Caribe (ALC) experimentarán un crecimiento promedio cercano a 4% en 2013. Para sus dos principales economías, Brasil y México, se prevé un crecimiento en torno a 3,5-4%, mientras que el PIB de Argentina se incrementará en 3,1% y el respectivo para Colombia en 4,4%. Se proyecta que en el 2013 la economía venezolana experimente un crecimiento del PIB de 3,3% con una alta tasa de inflación de 29,2% anual, por arriba de un dígito, lo cual ha sido característico de esta economía durante 25 años. Se espera que la tasa de desempleo se sitúe en torno al 8%, una tasa relativamente alta.

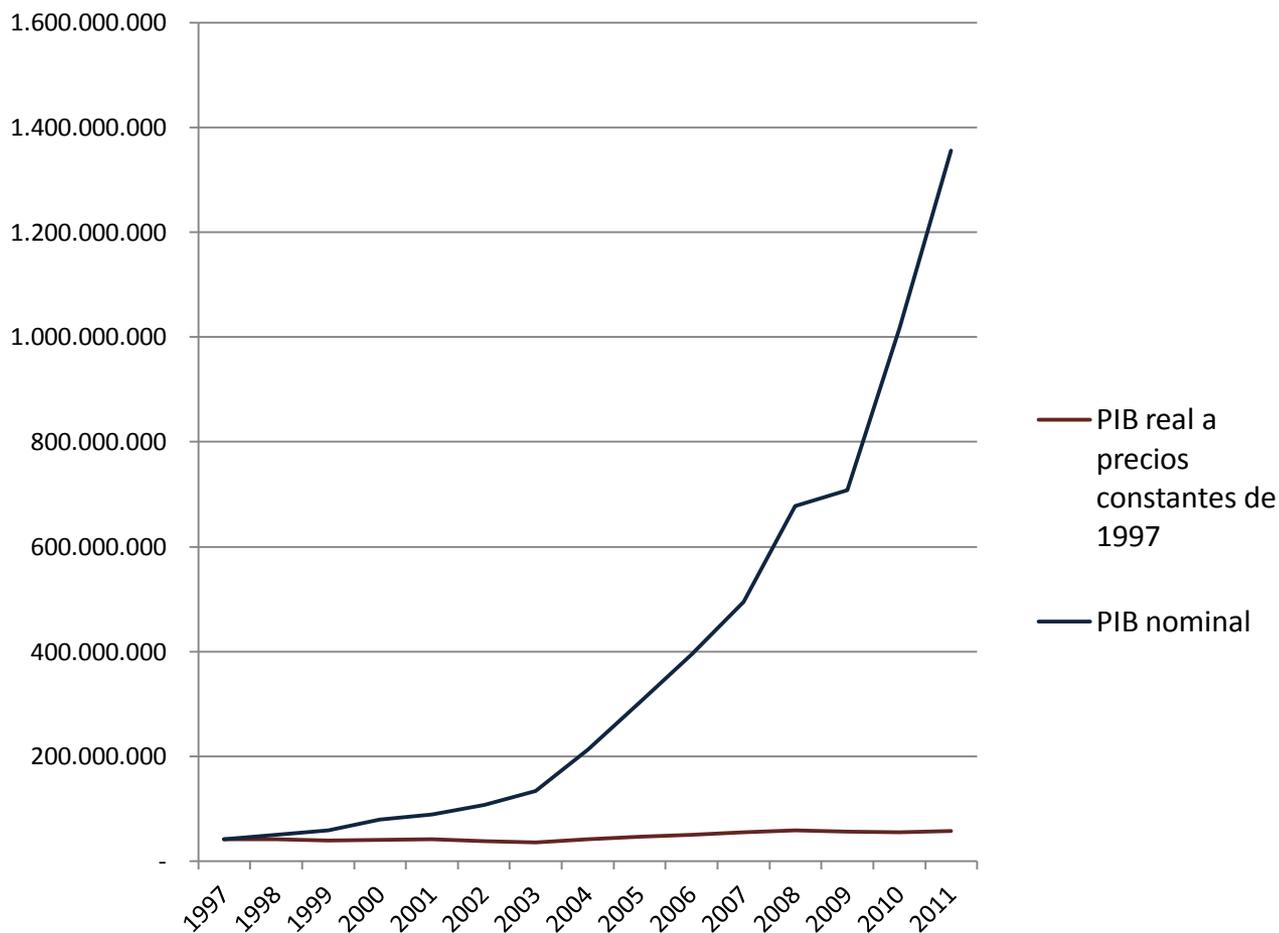
Proyecciones FMI 2012-2013. PIB, inflación. Mundo, zonas, regiones, países, Venezuela.

	2012	2013
PIB Mundo	3,3	3,6
Economías avanzadas		
PIB	1,3	1,5
Tasa de inflación	1,9	1,6
Economías emergentes y en desarrollo		
PIB	5,3	5,6
Tasa de inflación	6,1	5,8
PIB Estados Unidos	2,2	2,1
PIB (UE) Zona Euro	-0,4	0,2
PIB España	-1,5	-1,3
PIB Japón	2,2	1,2
PIB China	7,8	8,2
PIB India	4,9	6,0
PIB Rusia	3,7	3,8
PIB ALC	3,2	3,9
PIB Brasil	1,5	4,0
PIB México	3,8	3,5
PIB Argentina	2,6	3,1
PIB Colombia	4,3	4,4
Venezuela		
PIB	5,7	3,3
Tasa de inflación	22,0	29,2
Tasa de desempleo	8,0	8,1

En Venezuela el desempeño del PIB nominal, medido a precios corrientes en bolívares y del PIB real, medido a precios constantes en bolívares del año base de 1997, muestra una importante brecha entre ambas valoraciones, tomando en cuenta el periodo 1997-2011. El significativo incremento del PIB nominal es el resultado de la igualmente significativa variación de los precios durante este periodo.

PIB nominal y PIB real (a precios constantes de 1997) 1997-2011 (Bs.)

	PIB real	PIB nominal
1997	41.943.151	41.943.151
1998	42.066.487	50.012.967
1999	39.554.925	59.344.600
2000	41.013.293	79.655.692
2001	42.405.381	88.945.596
2002	38.650.110	107.840.166
2003	35.652.678	134.227.833
2004	42.172.343	212.683.082
2005	46.523.649	304.086.815
2006	51.116.533	393.926.240
2007	55.591.059	494.591.535
2008	58.525.074	677.593.637
2009	56.650.924	707.262.549
2010	55.807.510	1.016.834.748
2011	58.011.931	1.354.959.948

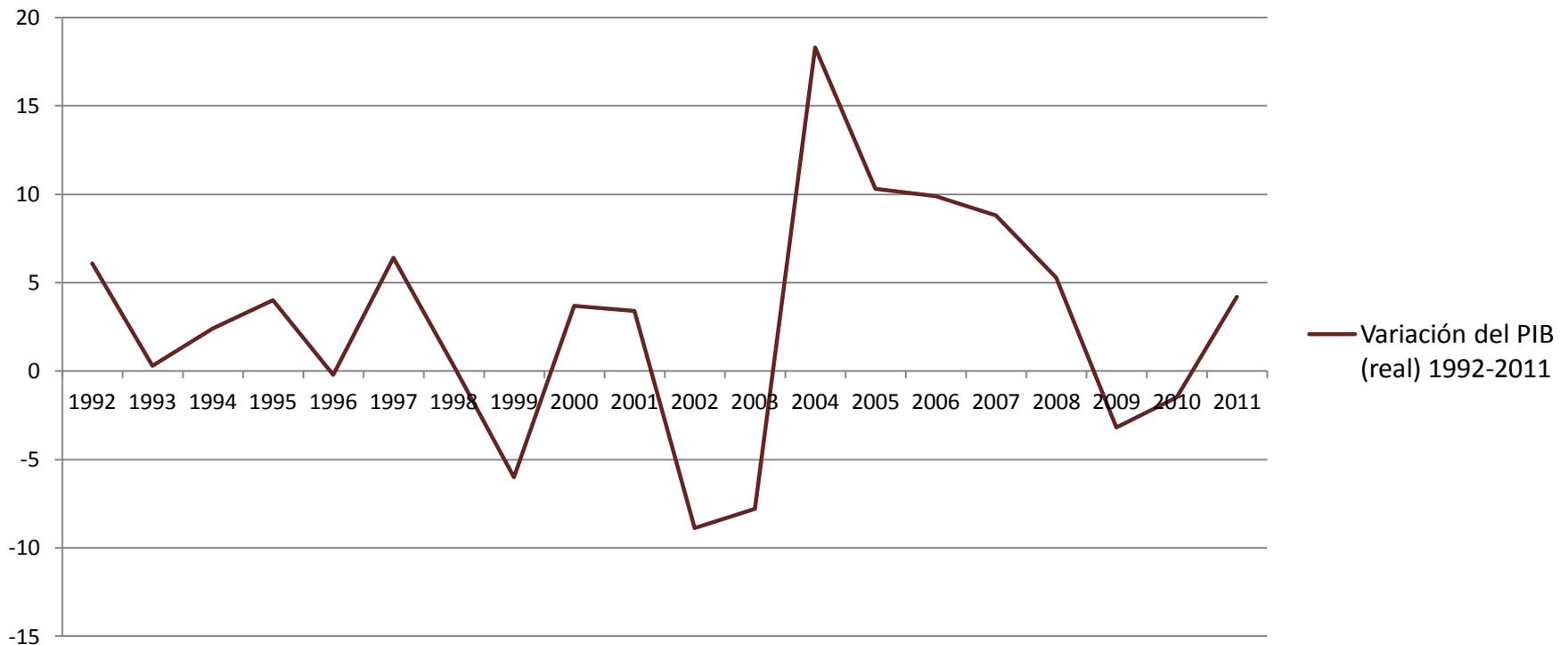


Fuente: BCV (2012).

La tasa de crecimiento del PIB de Venezuela durante el periodo 1992-2011 exhibió un alto nivel de volatilidad. Las fuentes de esta alta volatilidad en el crecimiento de la economía venezolana son variadas, destacando entre ellas su fuerte dependencia a los shocks del mercado petrolero a nivel mundial y la inconsistencia e insostenibilidad de algunas de las políticas económicas aplicadas.

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Var PIB	6,1	0,3	2,4	4,0	-0,2	6,4	0,3	-6,0	3,7	3,4	-8,9	-7,8	18,3	10,3	9,9	8,8	5,3	-3,2	-1,5	4,2

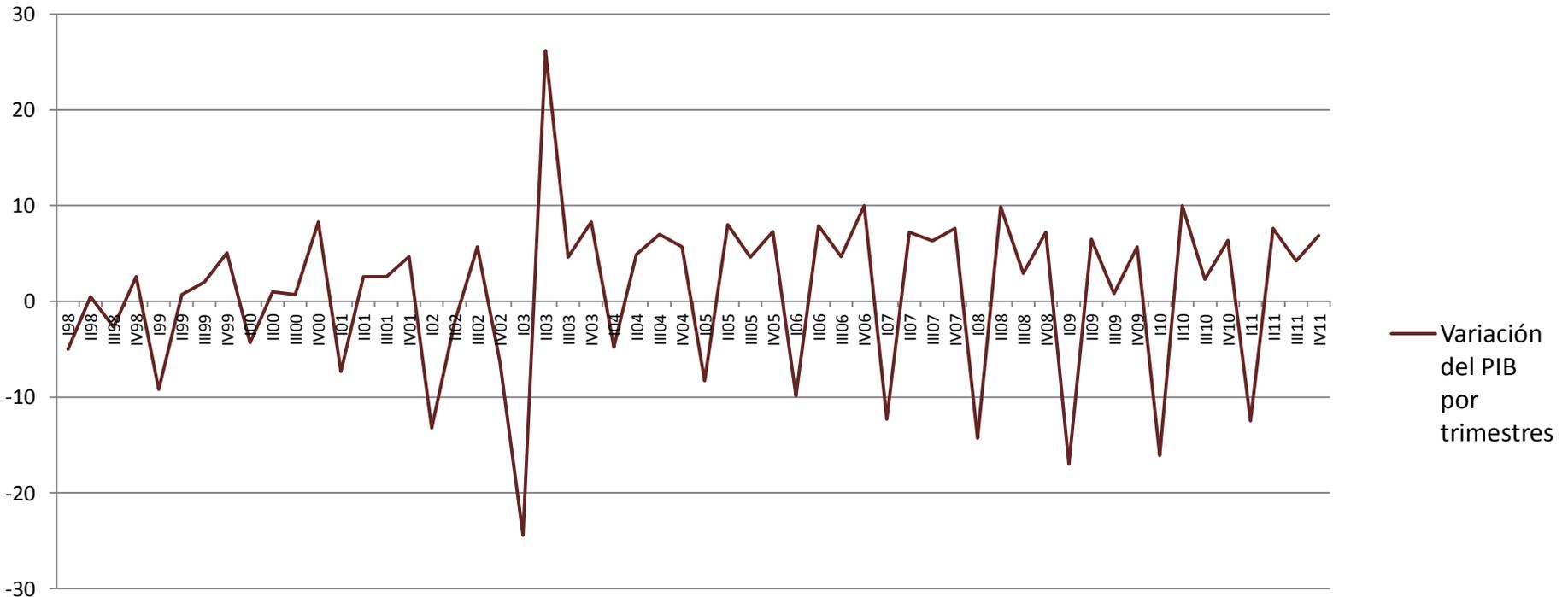
Tasa de crecimiento del PIB real 1992-2011



Cuando se analiza el comportamiento de la actividad económica por trimestres para el periodo 1998-2011, la volatilidad del crecimiento del PIB es más acentuada.

Trim.	I98	II98	III98	IV98	I99	II99	III99	IV99	I00	II00	III00	IV00	I01	II01	III01	IV01				
Var. PIB	-5	0,5	-2,7	2,6	-9,2	0,7	2,0	5,1	-4,3	1,0	0,7	8,3	-7,3	2,6	2,6	4,7				
	I02	II02	III02	IV02	I03	II03	III03	IV03	I04	II04	III04	IV04	I05	II05	III05	IV05	I06	II06	III06	IV06
	-13,2	-2,1	5,7	-6,3	-24,4	26,2	4,6	8,3	-4,8	4,9	7,0	5,7	-8,3	8	4,6	7,3	-9,9	7,9	4,7	10,0
	I07	II07	III07	IV07	I08	II08	III08	IV08	I09	II09	III09	IV09	I10	II10	III10	IV10	I11	II11	III11	IV11
	-12,3	7,2	6,3	7,6	-14,3	9,9	2,9	7,2	-17,0	6,5	0,8	5,7	-16,1	10,0	2,3	6,4	-12,5	7,6	4,2	6,9

Tasa de crecimiento del PIB real por trimestres: 1º trimestre de 1998 al 4º trimestre de 2011



Para el periodo 1997-2011 el consumo privado (gasto de los hogares) representó 55-65% del PIB doméstico, tendiendo en los últimos años a estabilizarse en torno al 55-58%. El gasto público representó 12-18% del PIB en el mismo periodo, estabilizándose alrededor del 12-14% en los últimos años. La inversión (privada y pública) es la que ha sufrido mayores variaciones a lo largo del periodo considerado, alcanzando un mínimo de 17,8% del PIB en el 2003, hasta un máximo de 32,9% del PIB en el 2007. La mayor variación del desempeño de la inversión/PIB sugiere que esta variable, además de estar determinada por factores macroeconómicos, también ha estado condicionada por factores microeconómicos y de políticas. Las participaciones están medidas a partir del PIB doméstico a precios constantes de 1997.

Participación relativa del Consumo Privado, el Gasto Público y la Inversión en el PIB doméstico 1997-2011

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Consumo Privado	55,6%	55,5%	57,6%	57,3%	56,1%	61,1%	65,1%	58,7%
Gasto Público	14,6%	13,9%	13,6%	13,4%	13,3%	15,2%	17,8%	15,9%
Inversión*	29,8%	30,6%	28,8%	29,2%	30,7%	23,7%	17,0%	25,4%
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Consumo Privado	57,2%	54,9%	55,0%	55,8%	58,7%	57,9%	54,4%	
Gasto Público	14,8%	13,5%	12,1%	12,2%	13,6%	14,1%	14,2%	
Inversión*	28,0%	31,7%	32,9%	31,9%	27,7%	28,1%	31,4%	

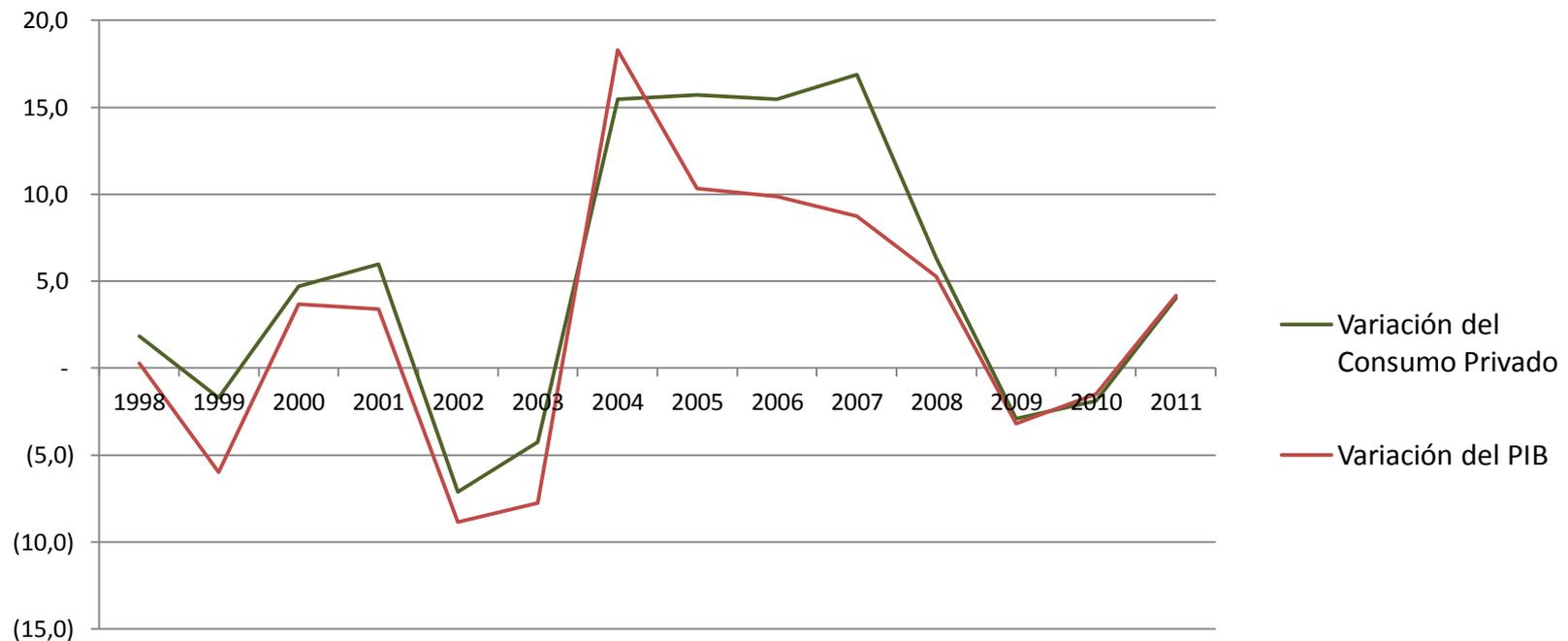
* Formación bruta de capital fijo más inventarios

Fuente: BCV (2012) y cálculos propios.

La variación del Consumo Privado en Venezuela 1998-2011 tiene una clara tendencia procíclica respecto a la variación del PIB (medida a precios constantes del año base de 1997). Los incrementos del consumo privado han tenido al menos dos características relevantes: 1) se han sustentado en un alto nivel de importaciones de bienes; 2) se han soportado en un incremento significativo del consumo de los estratos socioeconómicos más desfavorecidos.

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Consumo Privado	1,8	(1,7)	4,7	6,0	(7,1)	(4,3)	15,4	15,7	15,5	16,9	6,3	(2,9)	(1,9)	4,0
PIB	0,3	(6,0)	3,7	3,4	(8,9)	(7,8)	18,3	10,3	9,9	8,8	5,3	(3,2)	(1,5)	4,2

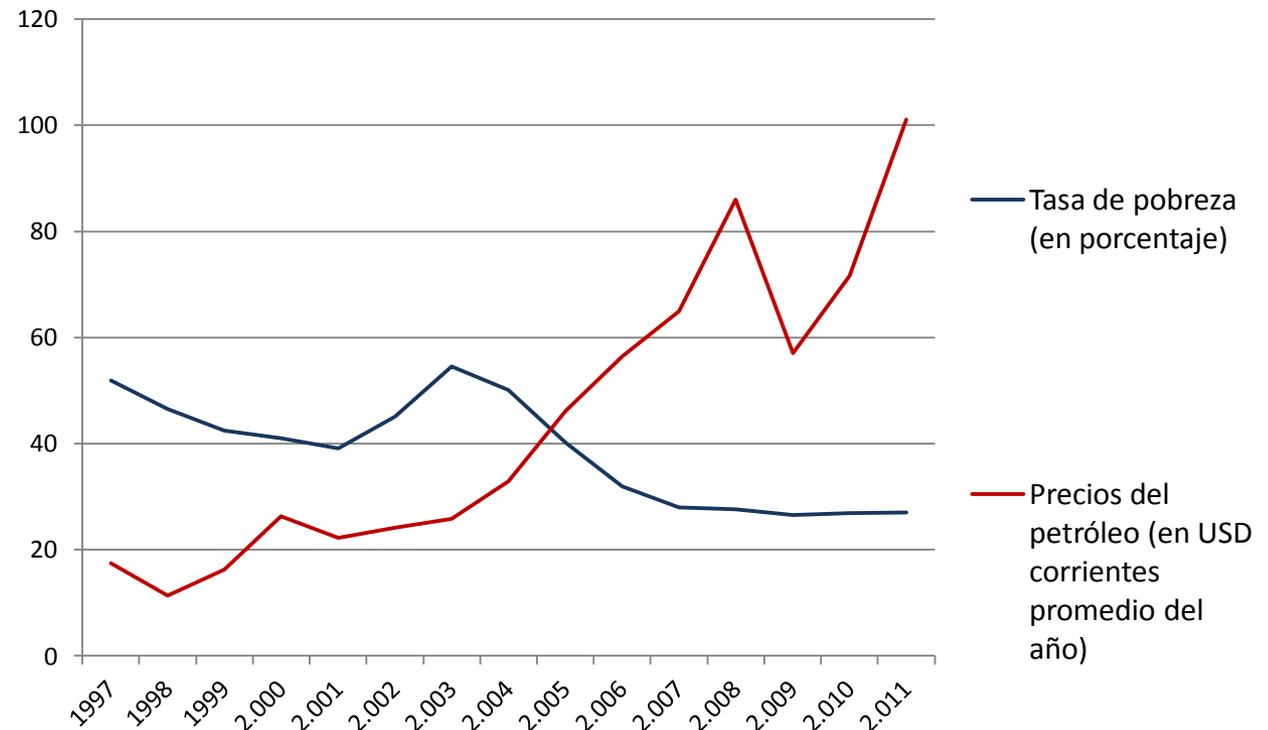
Variación del Consumo Privado y del PIB 1998-2011



Las políticas públicas de la última década, dirigidas a incrementar la demanda agregada interna vía transferencia de ingresos, subsidios para el consumo de alimentos y la cobertura de servicios de salud, educación y transporte, han tenido un impacto positivo en la disminución de la tasa de pobreza. Existe algún grado de causalidad la disminución de la tasa de pobreza y el incremento de los precios del barril de petróleo. No obstante, a partir del 2007 la tasa de pobreza se ha mantenido en torno al 26,6-28,0% y ha dejado de disminuir. Paradójicamente, la disminución de la tasa de pobreza se presentó en un contexto donde los salarios reales de los trabajadores apenas crecieron 1% anual durante el periodo 1995-2006, según un informe de la OIT (2008).

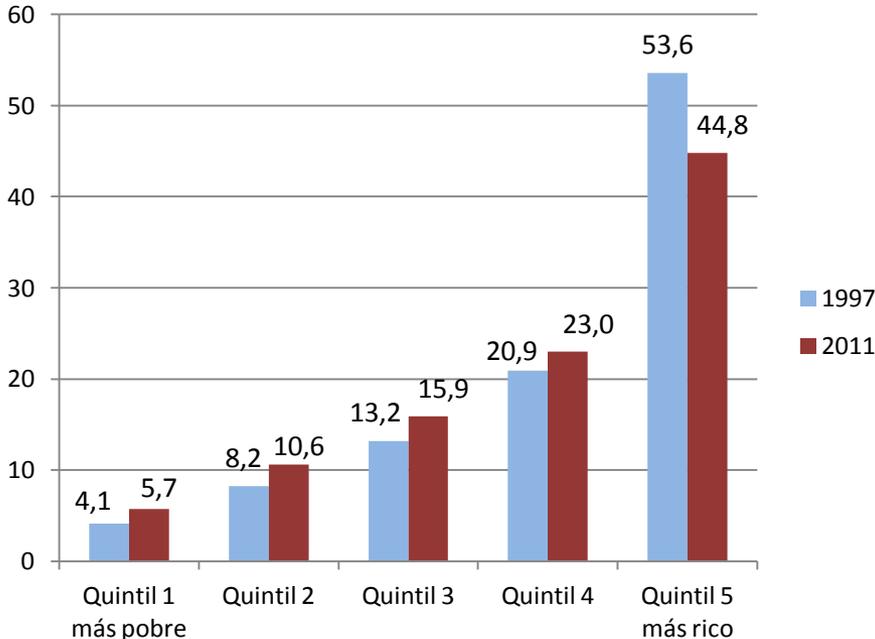
	Tasa de pobreza	Precios del petróleo
1997	51,9	17,4
1998	46,5	11,4
1999	42,4	16,3
2.000	41,0	26,3
2.001	39,1	22,2
2.002	45,1	24,1
2.003	54,6	25,8
2.004	50,1	32,9
2.005	40,2	46,2
2.006	31,9	56,4
2.007	28,0	64,9
2.008	27,6	86,0
2.009	26,6	57,0
2.010	26,9	71,6
2.011	27,0	101,1

Tasa de pobreza y precio del barril de petróleo promedio (en USD corrientes) 1992-2011



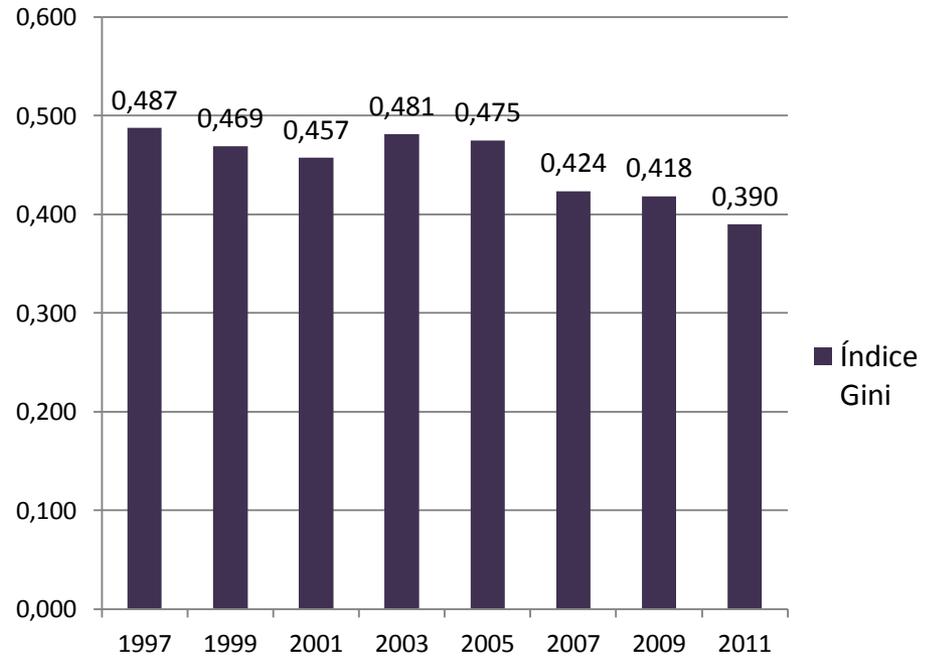
A la par de la disminución de la tasa de pobreza, la sociedad venezolana ha experimentado una mejora en la distribución del ingreso y de la desigualdad. Cuando se comparan los años 1997 y 2011 destaca que la proporción del ingreso total captado favoreció a los primeros cuatro tramos de grupos de ingreso (quintiles) a expensas de la disminución en la captación del ingreso total de la población que representa el quintil más rico. Por su parte, el Índice Gini (IG) mejoró significativamente desde el 2005, situando a Venezuela como el país con menor desigualdad económica en América Latina (según datos de la CEPAL, 2012). Cuando se estima el IG tomando en cuenta el ingreso de las familias trabajadoras referido a sueldos y salarios, excluyendo otros ingresos, el mismo mejora mucho más, según datos de Baptista (2012), pues desde 1975 y hasta mediados de la pasada década, esta desigualdad se situó en torno a 0,40-0,43, para luego disminuir drásticamente desde el 2005 hasta un IG de 0,25 en el 2011.

Distribución del Ingreso por quintiles (20%) de la población venezolana 1997 y 2011



Fuente: INE (2012).

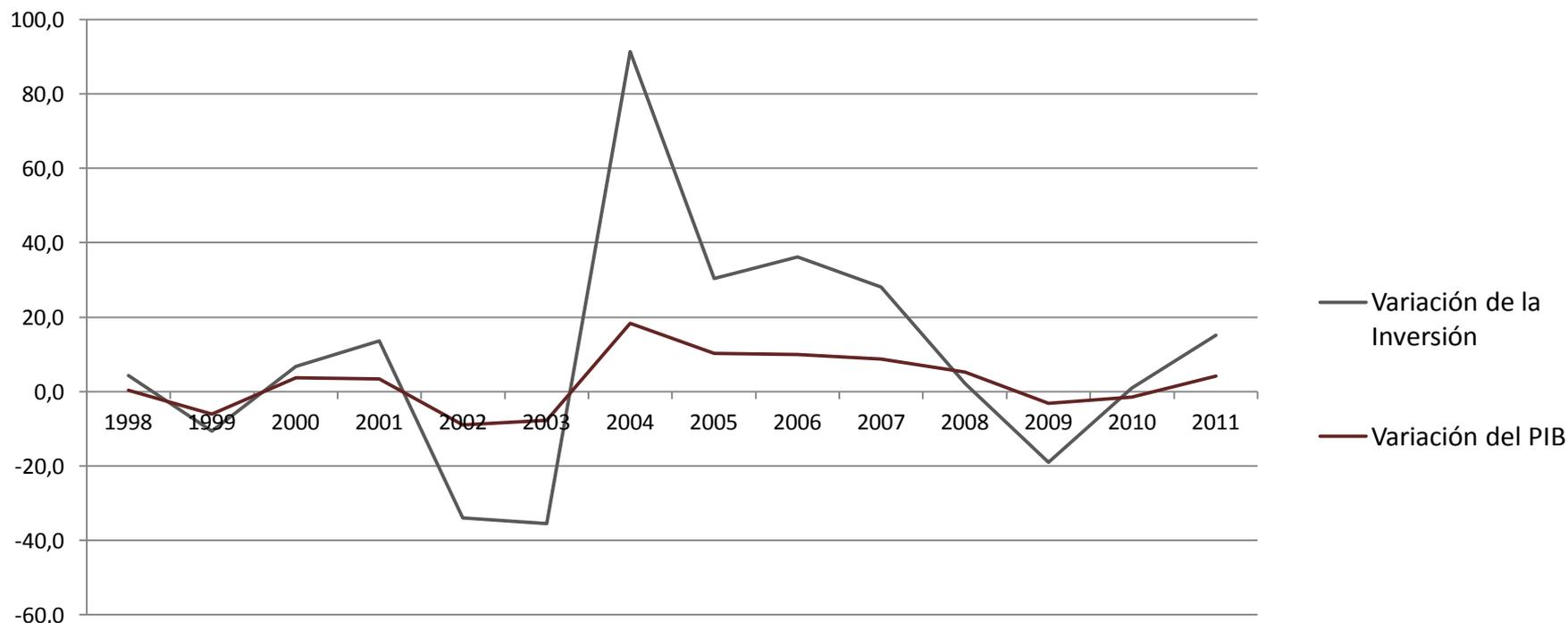
Índice Gini 1997-2011



La variación de la Inversión (Formación bruta de capital fijo más inventarios) 1998-2011, sin desagregar entre lo que corresponde a inversión pública y lo que corresponde a inversión privada, ha sido procíclica a la variación del PIB, pero mucho más volátil que éste. La inversión pública se ha visto afectada por la volatilidad de los ingresos públicos y por un sesgo hacia el gasto público corriente por sobre el gasto público de inversión, mientras que la inversión privada se ha visto afectada por el nivel de inestabilidad e incertidumbre del entorno económico venezolano de la última década.

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Inversión	4,4	-10,6	6,7	13,6	-34,0	-35,5	91,3	30,5	36,3	28,2	2,2	-19,1	1,0	15,2
PIB	0,3	-6	3,7	3,4	-8,9	-7,8	18,3	10,3	9,9	8,8	5,3	-3,2	-1,5	4,2

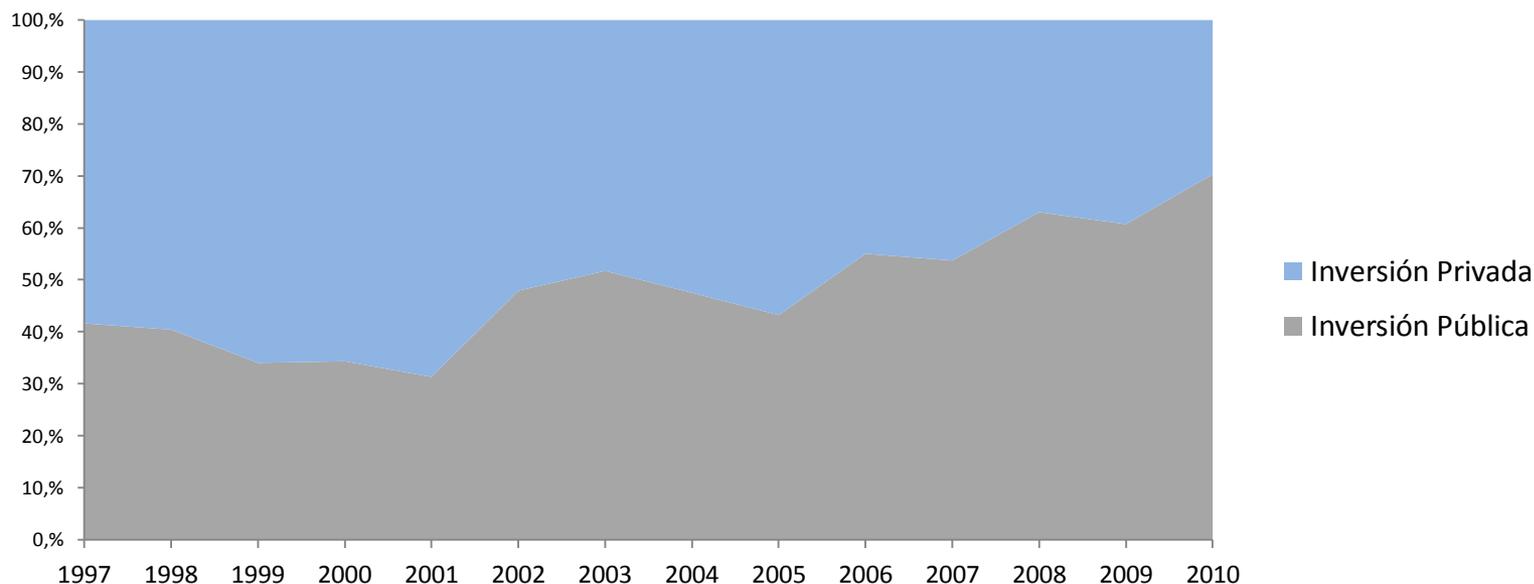
Variación de la Inversión y del PIB 1998-2011



Considerando el periodo 1997-2010, se pone de manifiesto que la inversión privada ha perdido participación en la inversión total (medida como formación bruta de capital fijo), especialmente en los últimos años. El promedio de la inversión privada (58,9%) con respecto al total fue superior al promedio de la inversión pública (41,1%) durante 1999-2004. Por el contrario, el promedio de la inversión pública (57,6%) en el total superó el promedio de la inversión privada (42,4%) durante 2005-2010. Detrás de la explicación del por qué de esta merma de la participación de la inversión privada, hay tanto factores macroeconómicos, así como factores de la competitividad y relacionados con el clima de negocios prevaleciente en el país.

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Inversión Pública	41,6%	40,4%	34,0%	34,3%	31,3%	47,9%	51,7%	47,5%	43,2%	55,0%	53,7%	63,0%	60,7%	70,3%
Inversión Privada	58,4%	59,6%	66,0%	65,7%	68,7%	52,1%	48,3%	52,5%	56,8%	45,0%	46,3%	37,0%	39,3%	29,7%

Participación relativa de la inversión privada y de la inversión pública en la inversión total 1997-2010

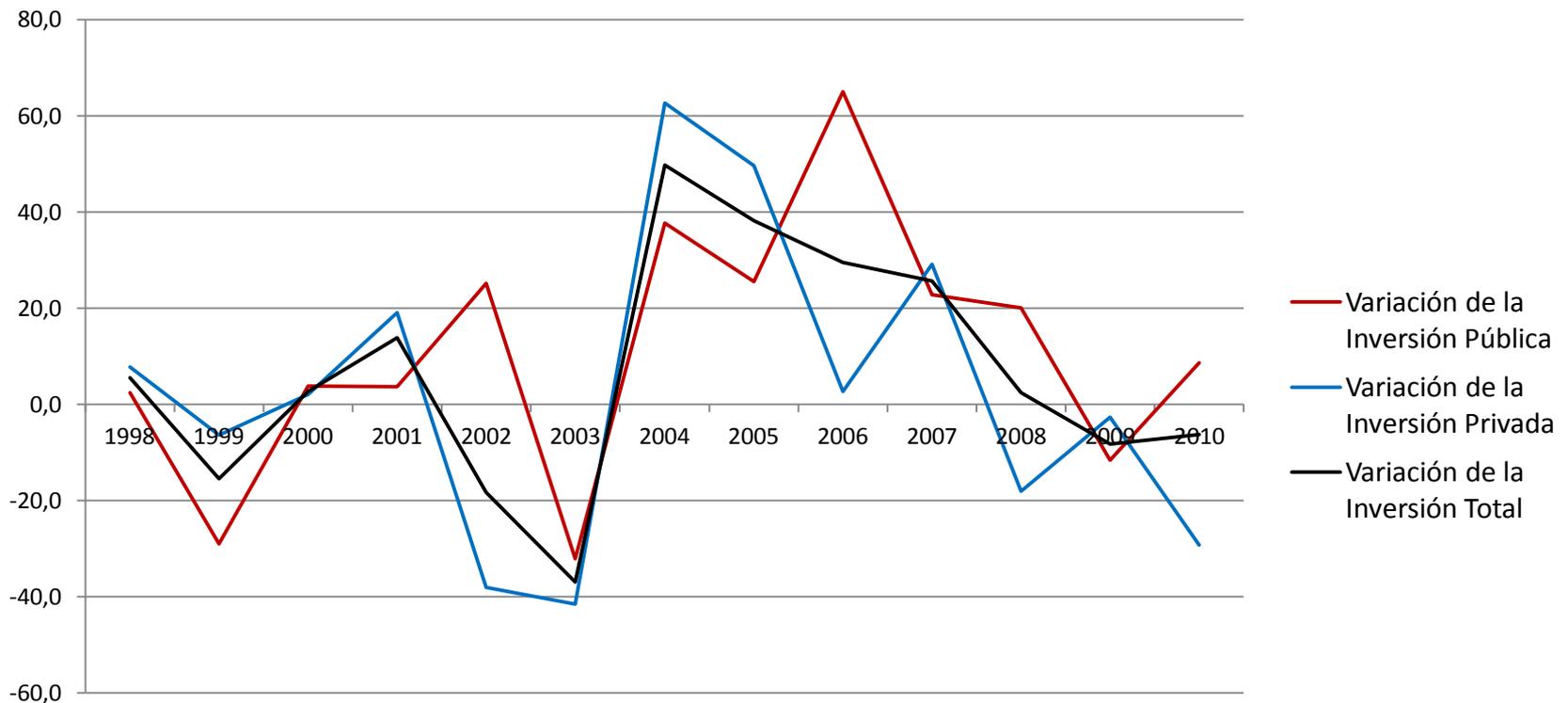


Fuente: BCV (2012) y cálculos propios.

Al igual que la variación de la inversión total, para el periodo 1998-2010 la inversión pública y la inversión privada se comportaron de forma muy volátil, siendo la inversión privada la que exhibe la mayor volatilidad en su variación anual.

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Inversión Pública	2,4	-29,0	3,8	3,6	25,1	-32,1	37,6	25,5	65,0	22,7	20,1	-11,7	8,6
Inversión Privada	7,7	-6,4	2,0	19,1	-38,1	-41,5	62,7	49,6	2,6	29,2	-18,0	-2,7	-29,3
Inversión Total	5,5	-15,5	2,6	13,8	-18,3	-37,0	49,7	38,1	29,5	25,6	2,4	-8,3	-6,3

Variación de la Inversión Pública, de la Inversión Privada y de la Inversión Total 1998-2010

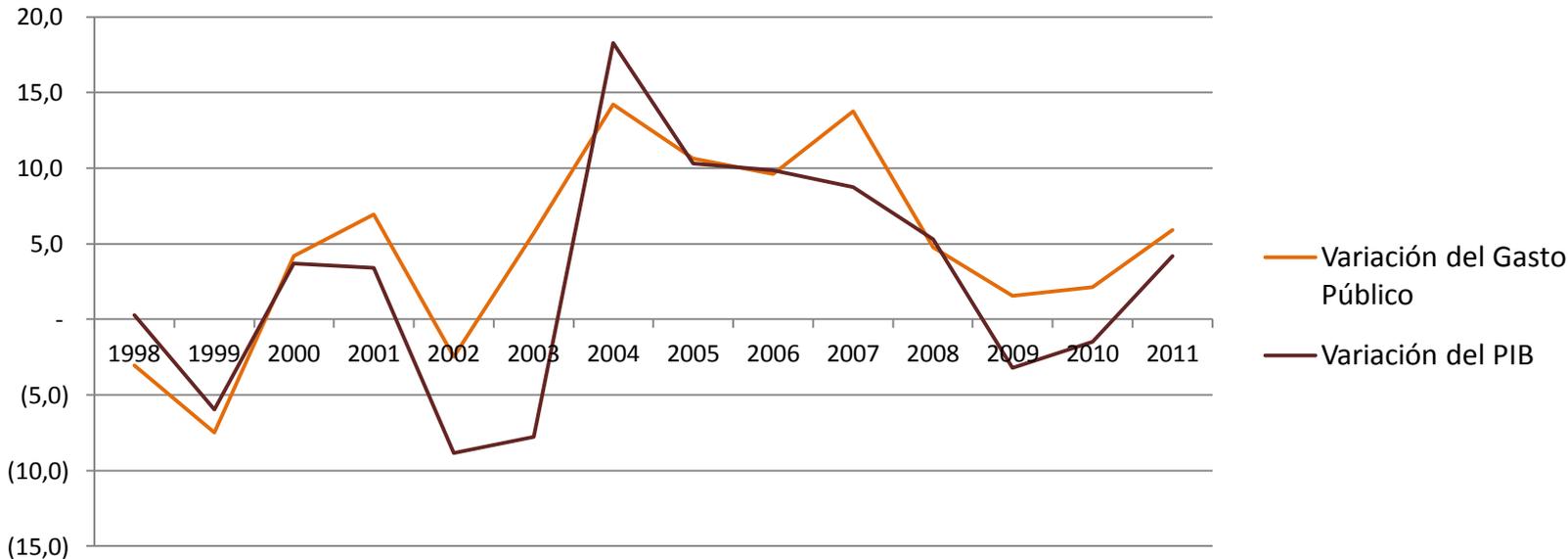


Fuente: BCV (2012).

La variación del Gasto Público 1998-2011 tiene una tendencia procíclica respecto a la variación del PIB del mismo periodo. El gasto público se ha exacerbado en periodos de *boom* de ingresos petroleros, pero luego se ha mostrado muy rígido a ajustarse en periodos de caída de estos ingresos, especialmente en su componente de gasto corriente (sueldos de empleados públicos, programas sociales, transferencias directas a la población) y menos rígido para el caso del gasto de inversión. La rigidez del gasto público ha traído entre sus consecuencias que el gobierno, ante la imposibilidad de reducirlo, apele a mecanismos inflacionarios y a devaluaciones para cerrar la brecha fiscal que se produce de forma recurrente. Por lo demás, el efecto multiplicador del gasto público sobre la demanda agregada parece haber perdido fuerza en los últimos años.

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Gasto Público	(3,1)	(7,5)	4,2	6,9	(2,5)	5,7	14,2	10,7	9,6	13,8	4,8	1,5	2,1	5,9
PIB	0,3	(6,0)	3,7	3,4	(8,9)	(7,8)	18,3	10,3	9,9	8,8	5,3	(3,2)	(1,5)	4,2

Variación del Gasto Público y del PIB 1998-2011

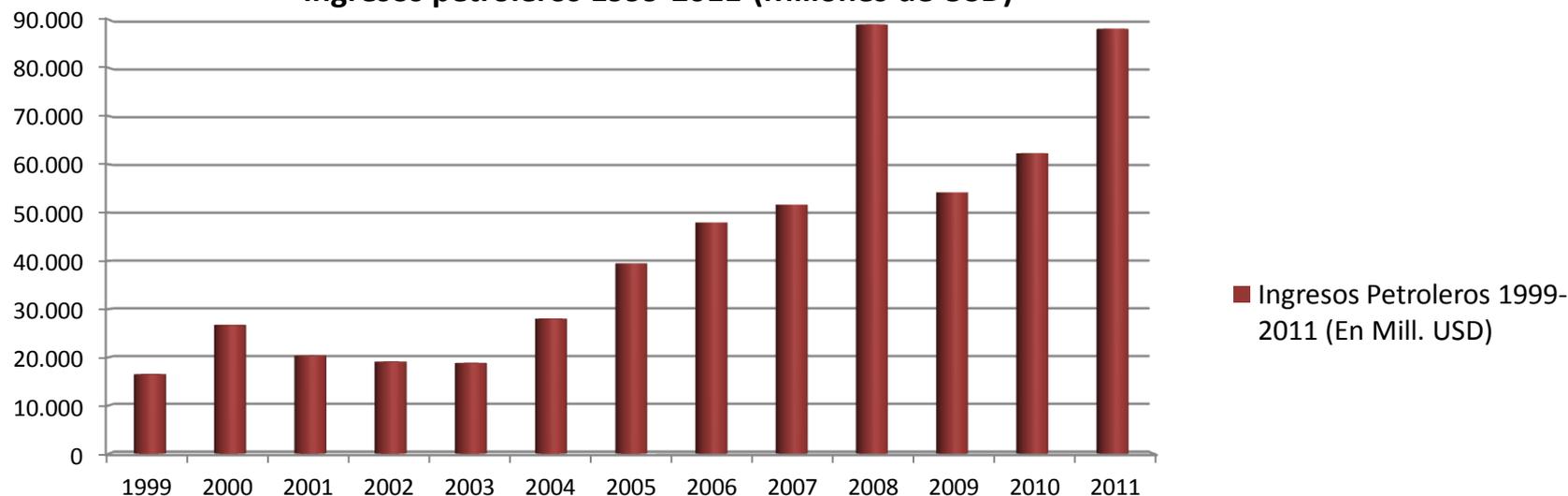


Fuente: BCV (2012).

La dependencia del gasto público a los ingresos fiscales provenientes de la exportación de petróleo y, por extensión, la dependencia de la economía venezolana al vaivén de estos ingresos, junto con su utilización como mecanismo redistributivo por parte del gobierno, es lo que permite calificarla como una “economía rentística”. Una renta que se genera relativamente al margen de la capacidad productiva del país. Los precios internacionales del barril de petróleo, considerando el periodo 2001-2011, promediaron 53,5 USD/barril (a precios corrientes), periodo durante el cual el gobierno central recibió 518.745 millones de dólares por concepto de ingresos petroleros. Parte de estos ingresos se destinaron al Fondo de Estabilización Macroeconómica (FEM), creado en 1998, que llegó a acumular un nivel máximo de ahorro en el 2001 de 6.227 millones de dólares. Sin embargo, el FEM fue desmantelado paulatinamente y actualmente está inoperativo, lo cual contrasta con el escenario de otro país petrolero, Noruega, que cuenta con un fondo de ahorro cercano a los 600.000 millones de dólares.

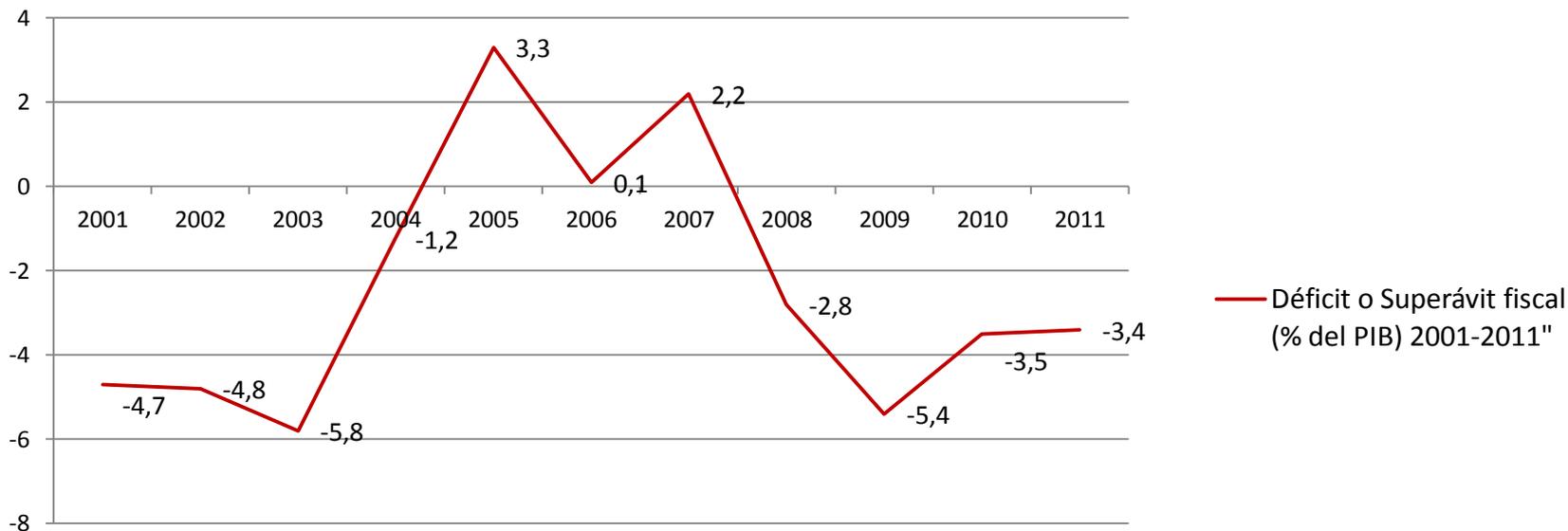
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Ingresos Petroleros (En Mill. USD).	16.420	26.671	20.309	19.016	18.735	27.954	39.447	47.937	51.664	89.034	54.201	62.317	88.131

Ingresos petroleros 1999-2011 (Millones de USD)



El complemento de los ingresos petroleros han sido los ingresos tributarios, representando en promedio 11% del PIB en los últimos cinco años; un porcentaje relativamente bajo cuando se compara con el de los países de la OCDE (35% del PIB) o con el promedio de América Latina (20% del PIB). Considerando el período 2001-2011, el gobierno ha registrado déficit fiscales en la mayoría de los años. Estos déficit pudieran ser más altos si se consideraran correctamente en el presupuesto los gastos del gobierno central generados a través de los fondos cuasifiscales o extrapresupuestarios: 1) el Fondo de Desarrollo Nacional (Fonden); 2) el Fondo Conjunto Chino Venezolano y 3) el Fondo Gran Volumen Largo Plazo, a los cuales se les ha asignado un monto durante el periodo 2005-2012 de 132.976,4 millones de dólares, según cifras del Ministerio del Poder Popular de Planificación y Finanzas (MPPPF, 2012). Estos fondos han sido manejados con total discrecionalidad y falta de transparencia en la información de los proyectos (688) que respaldan estas erogaciones. El Fonden recibe aportes de PDVSA y del BCV, mientras que los otros dos fondos corresponden a un convenio de negocios con China.

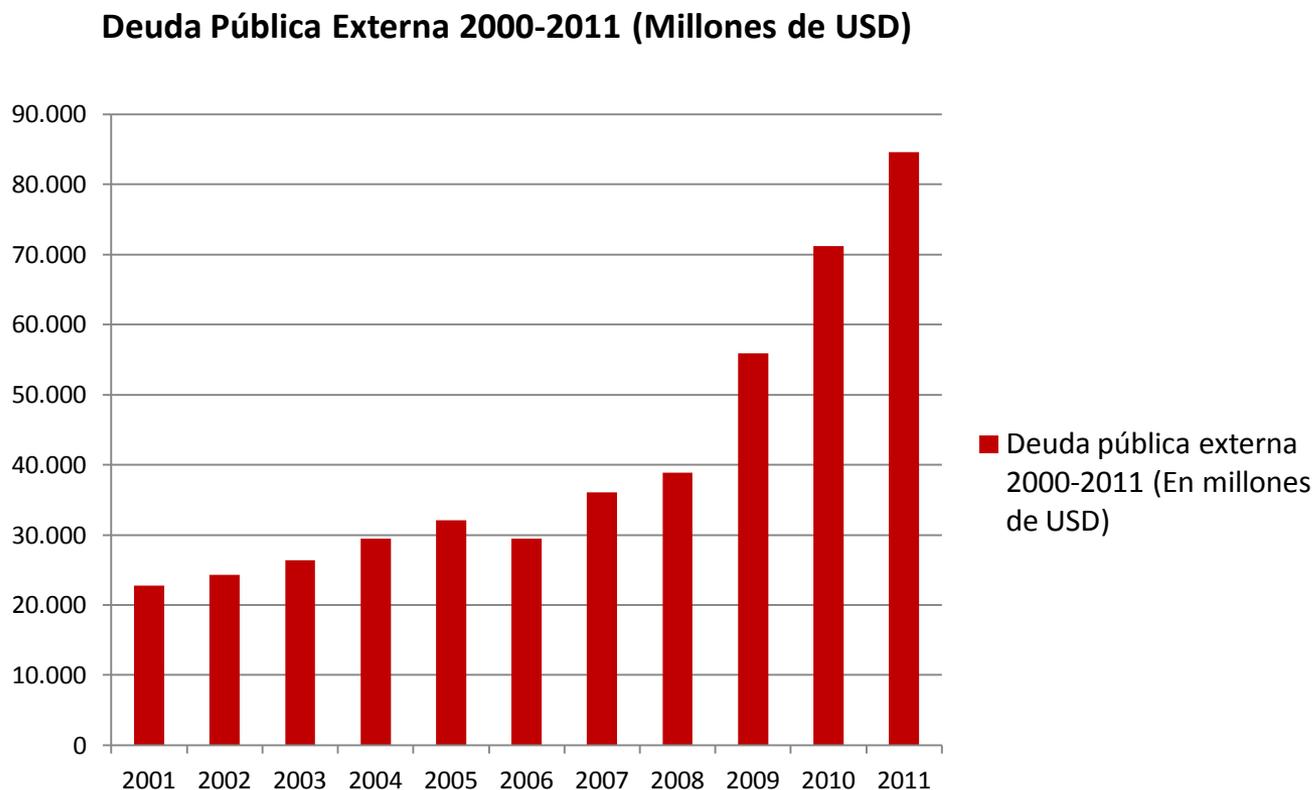
Déficit o Superávit Fiscal 2001-2011 (Porcentaje del PIB)



Fuente: BCV (2012).

El incremento del gasto público ha estado acompañado de un fuerte aumento del endeudamiento público externo e interno. La deuda pública externa prácticamente se cuadruplicó en una década. Desde el 2006 al 2011 ha crecido a una tasa del 22% anual. En este endeudamiento no se está incluyendo la deuda correspondiente al convenio de negocios con China, que es a una tasa de interés inferior a la tasa de los mercados internacionales. Según el MPPF (2012), este Fondo alcanzó para el primer semestre del 2012 la cifra de 30.788 millones de dólares.

	Deuda (Mill. USD)*
2000	23.198
2001	22.800
2002	24.302
2003	26.421
2004	29.502
2005	32.106
2006	29.476
2007	36.034
2008	38.838
2009	55.918
2010	71.228
2011	84.594



* Se refiere a la deuda pública externa contabilizada en el último trimestre de cada año considerado

Fuente: BCV (2012).

La deuda pública externa como porcentaje del PIB se ha incrementado moderadamente, cuando se analiza para el periodo 2000-2011, pasando de representar alrededor de 19,8% del PIB en el 2000 a representar 26,8% en el 2011. Sin embargo, una medida quizás más apropiada para medir el peso de la deuda pública externa en la economía venezolana sea referenciarla al valor de las exportaciones, pues son éstas las que en definitiva generan los dólares que permitirán pagarla. De manera que la capacidad de pago de la deuda externa está más relacionada con el comportamiento de las exportaciones y los ingresos en dólares que dichas exportaciones generan. En estos términos, el peso de la deuda en el total de exportaciones se ha incrementado significativamente. Mientras en el 2000 la deuda pública externa representaba un 69,2% de las exportaciones, en el 2011 la proporción relativa equivalente fue de 91,4% y en el año inmediatamente anterior (2010) el porcentaje superó el 100%. Desde esta perspectiva, se puede señalar que la capacidad de pago de la deuda pública externa se ha resentido de manera importante en la última década.

Deuda pública externa como porcentaje del PIB y de las exportaciones 2000-2011

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Deuda Externa/PIB	19,80%	18,55%	26,16%	31,66%	26,15%	22,28%	16,09%	15,66%	12,32%	17,00%	24,17%	26,78%
Deuda Externa / Exp.	69,19%	85,50%	90,74%	97,03%	74,37%	57,62%	44,95%	51,49%	40,87%	97,07%	108,34%	91,35%

Fuente: BCV (2012) y cálculos propios.

La deuda pública interna (que incluye deuda del gobierno central, instituciones públicas no financieras y fondos de seguridad social) se ha expandido de forma vertiginosa considerando el periodo 2000-2011, pasando de representar 31,9% del PIB en el 2000 a representar 45,5% del PIB en el 2011. Una parte de la deuda pública interna está reflejada en la emisión de bonos gubernamentales tanto por parte del gobierno central así como de PDVSA. La emisión de bonos ha tenido el efecto en el sistema financiero venezolano de generar una alta demanda por ellos. Algunos bancos, particularmente del sector público, han privilegiado la inversión en títulos valores, por sobre su función de servir de intermediadores del capital. Para mediados del 2012, los cinco principales bancos en poder del Estado tenían invertidos en títulos valores el 44,6% del total de sus depósitos recibidos del público, llegando uno de ellos a tener colocados en bonos de deuda el 56,3% de sus depósitos. Considerando la totalidad de los bancos del sistema financiero, públicos y privados, se observa que los mismos incrementaron su inversión en títulos valores en 65,2% entre agosto del 2011 y agosto del 2012. El incremento tanto de la deuda pública externa, así como de la deuda pública interna, revela de que a pesar del sostenido incremento de los ingresos petroleros, la economía venezolana pudiera enfrentar en los próximos años un problema estructural agudo con sus cuentas fiscales.

Deuda pública interna, externa y total como porcentaje del PIB 2000-2011

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Deuda Interna	31,89%	34,50%	46,46%	49,29%	42,92%	33,73%	28,38%	29,86%	26,31%	33,76%	40,20%	45,50%*
Deuda Externa	19,80%	18,55%	26,16%	31,66%	26,15%	22,28%	16,09%	15,66%	12,32%	17,00%	24,17%	26,78%
Deuda Total	51,69%	53,05%	72,62%	80,95%	69,07%	56,01%	44,47%	45,52%	38,63%	50,76%	64,37%	72,28%

•Estimado.

Fuente: FMI (2012) , BCV (2012) y cálculos propios.

La evolución de la estructura de las exportaciones de bienes de Venezuela durante el periodo 1997-2011 muestra claramente la preeminencia de las exportaciones petroleras por sobre las no petroleras. El valor de las exportaciones petroleras se ha incrementado sostenidamente.

**Exportaciones públicas (petroleras y no petroleras) y exportaciones privadas (petroleras y no petroleras 1997-2011
(Millones de USD)**

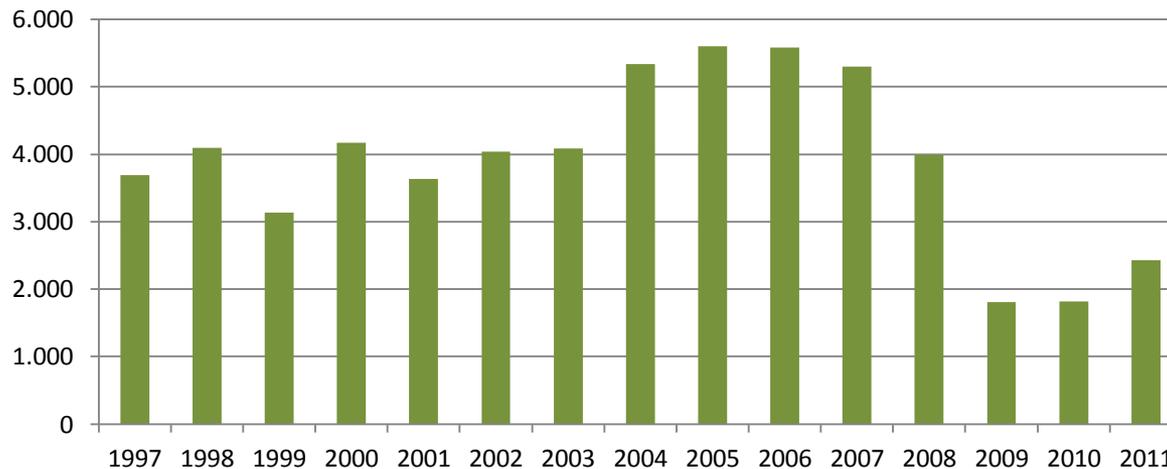
Exportaciones (En Mill. USD)	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Públicas	20.129	13.545	17.511	28.156	21.598	20.223	19.845
Petroleras	18.282	12.111	16.420	26.671	20.309	19.016	18.735
No Petroleras	1.847	1.434	1.091	1.485	1.289	1.207	1.110
Privadas	3.742	4.162	3.452	5.373	5.069	6.558	7.385
Petroleras	48	67	315	1.203	1.436	2.516	3.294
No Petroleras	3.694	4.095	3.137	4.170	3.633	4.042	4.091
Total Exportaciones	23.871	17.707	20.963	33.529	26.667	26.781	27.230

Exportaciones (En Mill. USD)	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Públicas	29.413	41.414	49.956	53.691	91.025	55.798	63.928	90.173
Petroleras	27.954	39.447	47.937	51.664	89.034	54.201	62.317	88.131
No Petroleras	1.459	1.967	2.019	2.027	1.991	1.597	1.611	2.042
Privadas	10.255	14.302	15.622	16.289	3.996	1.805	1.817	2.429
Petroleras	4.917	8.696	10.035	10.988	0	0	0	0
No Petroleras	5.338	5.606	5.587	5.301	3.996	1.805	1.817	2.429
Total Exportaciones	39.668	55.716	65.578	69.980	95.021	57.603	65.745	92.602

Las exportaciones no petroleras han declinado de forma importante y representaron apenas un 5% del total de exportaciones de bienes en 2011. El declive de las exportaciones privadas de bienes no tradicionales se constata al observar que alcanzaron un máximo de 5.606 millones de dólares en el 2005, para luego disminuir y llegar a un mínimo de 1.805 millones de dólares en 2009, aunque se incrementan levemente en el 2010 y 2011. Para 2012 se prevé que estas exportaciones disminuyan. Esta merma tan significativa tiene entre sus causas la apreciación del tipo de cambio real, el cual ha abaratado las importaciones, volviendo anticompetitiva la producción de bienes transables no petroleros y estimulando la producción de bienes no transables (la enfermedad holandesa). También se debe a las excesivas regulaciones existentes para exportar y a los altos costos de transacción implicados en las actividades de exportación.

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Exp. No															
Petroleras	23,2%	31,2%	20,2%	16,9%	18,5%	19,6%	19,1%	17,1%	13,6%	11,6%	10,5%	6,3%	5,9%	5,2%	4,8%
Exp.															
Petroleras	76,8%	68,8%	79,8%	83,1%	81,5%	80,4%	80,9%	82,9%	86,4%	88,4%	89,5%	93,7%	94,1%	94,8%	95,2%

Exportaciones privadas de bienes no tradicionales 1997-2011 (Millones de USD)

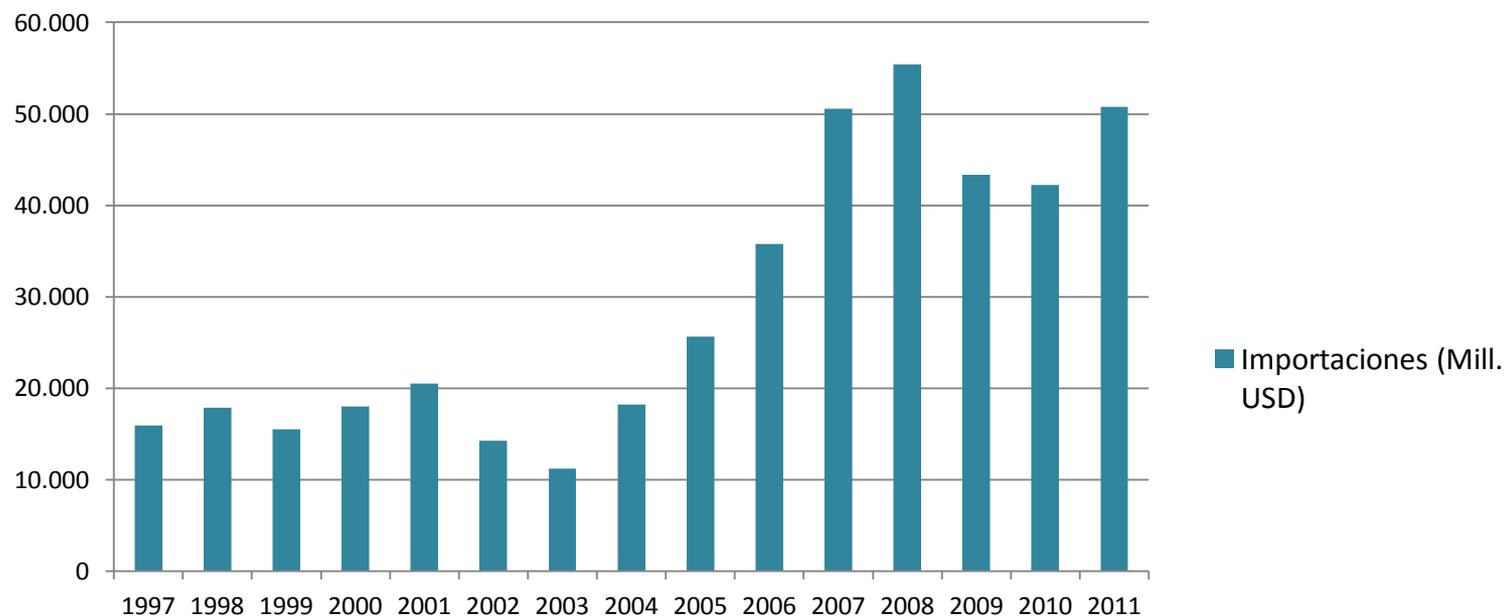


Fuente: BCV (2012).

Durante el periodo 1997-2011, el valor de las importaciones de bienes se han incrementado significativamente, especialmente en el último quinquenio. Considerando 2005-2011 el valor de las importaciones se ha duplicado, más allá de la disminución experimentada en los años 2009-2010. El aumento del valor de las importaciones de bienes se ha producido en un contexto de incremento de los ingresos petroleros, tipo de cambio oficial sobrevaluado y una política de gasto público orientada a estimular fuertemente la demanda agregada, especialmente la demanda de alimentos.

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Importaciones (Mill. USD)	15.921	17.879	15.492	17.999	20.488	14.261	11.215	18.183	25.622	35.735	50.589	55.446	43.324	42.201	50.734

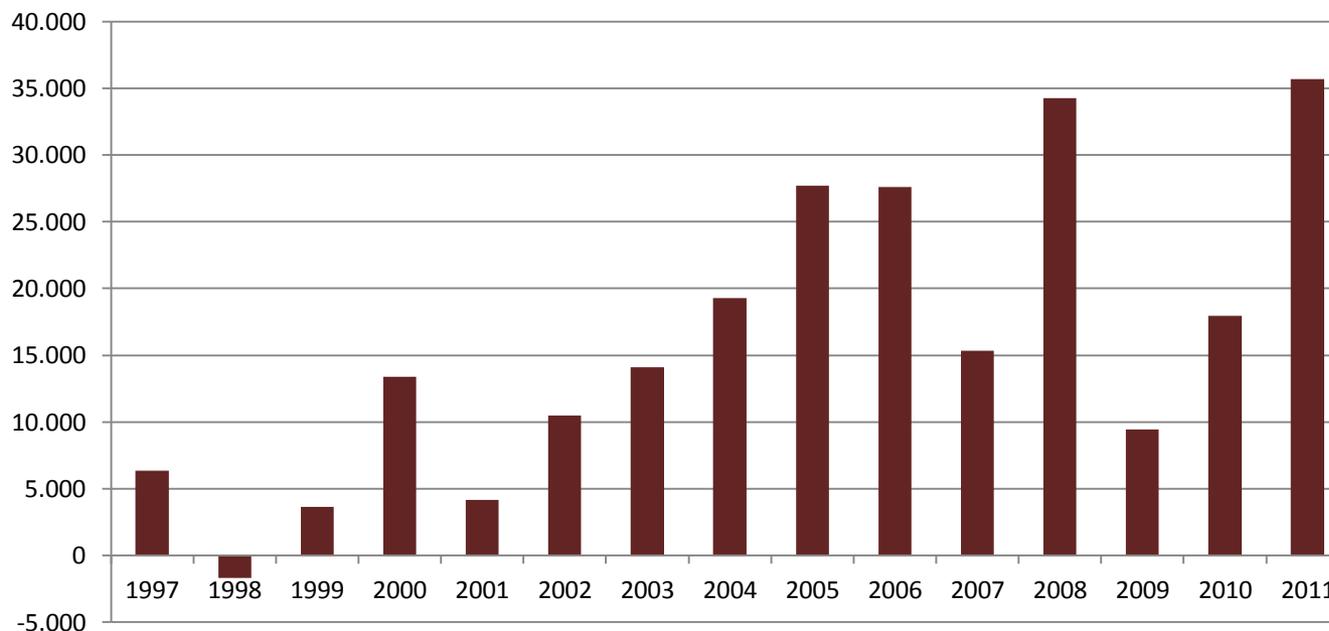
Importaciones de bienes 1997-2011 (millones de USD)



A pesar del sostenido incremento de las importaciones durante el periodo 1997-2011, el simultáneo aumento de las exportaciones ha permitido la presencia de superávit comerciales (referidos a las exportaciones e importaciones de bienes y servicios valorados en millones de dólares) para la gran mayoría de los años considerados.

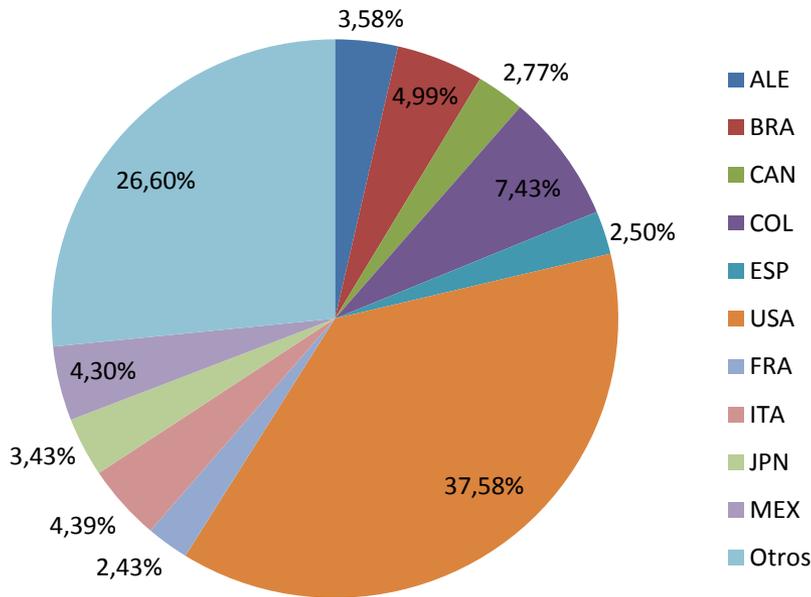
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Déficit/ superávit	6.346	-1.697	3.632	13.411	4.151	10.512	14.113	19.264	27.711	27.585	15.360	34.262	9.460	17.941	35.681

Déficit o superávit comercial 1997-2011 de las exportaciones e importaciones de bienes y servicios (Millones de USD)



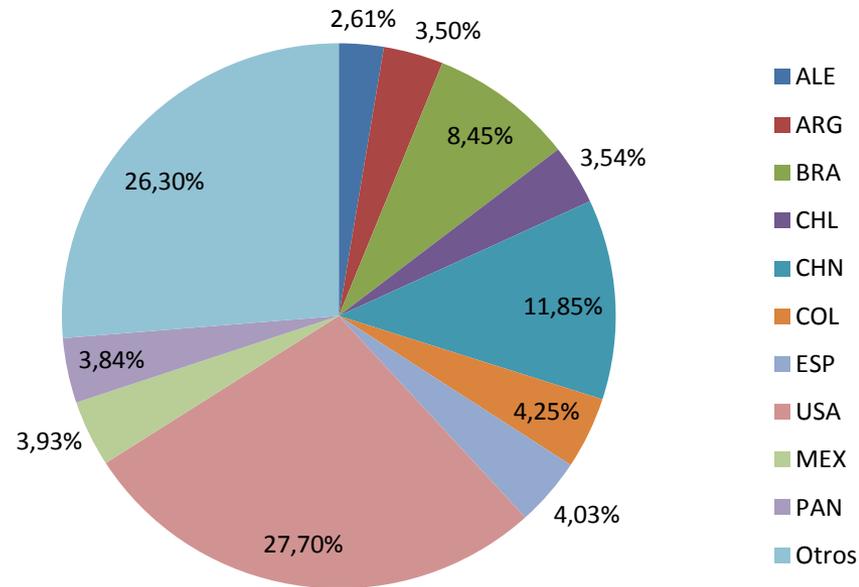
Cuando se analiza la estructura del comercio internacional de Venezuela por la parte de las importaciones (FOB) de bienes, se observan cambios significativos en cuanto a los países de origen de estas importaciones, comparando los años 2000 y 2011. En el 2000 los diez países de los cuales Venezuela importó mayoritariamente (73,4% del total importado) fueron, en este orden: Estados Unidos, Colombia, Brasil, Italia, México, Alemania, Japón, Canadá, España y Francia. Por el contrario, para el 2011 el patrón de importaciones de Venezuela había cambiado sustancialmente. Los diez países de los cuales Venezuela importó mayoritariamente (73,7%) fueron, en este orden: Estados Unidos, China, Brasil, Colombia, España, México, Panamá, Chile, Argentina y Alemania. Destaca que los Estados Unidos se mantiene como el país líder en importaciones hacia Venezuela, pero ha perdido participación, mientras que China ya es el segundo socio comercial del país, desplazando a Colombia.

Participación de los 10 principales países en las importaciones de Venezuela, 2000.



Fuente: INE (2012).

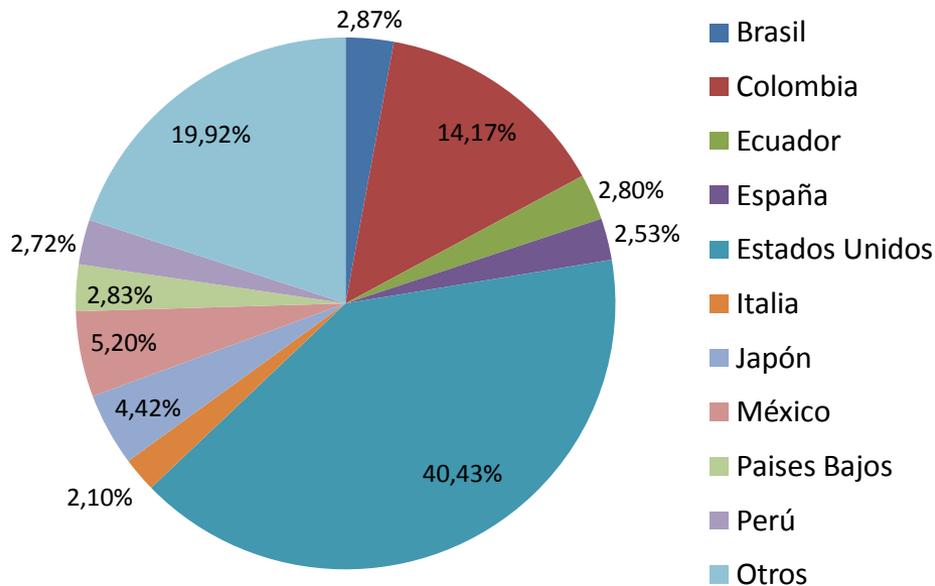
Participación de los 10 principales países en las importaciones de Venezuela, 2011.



Entorno Económico Venezolano. Isafías Covarrubias Marquina.

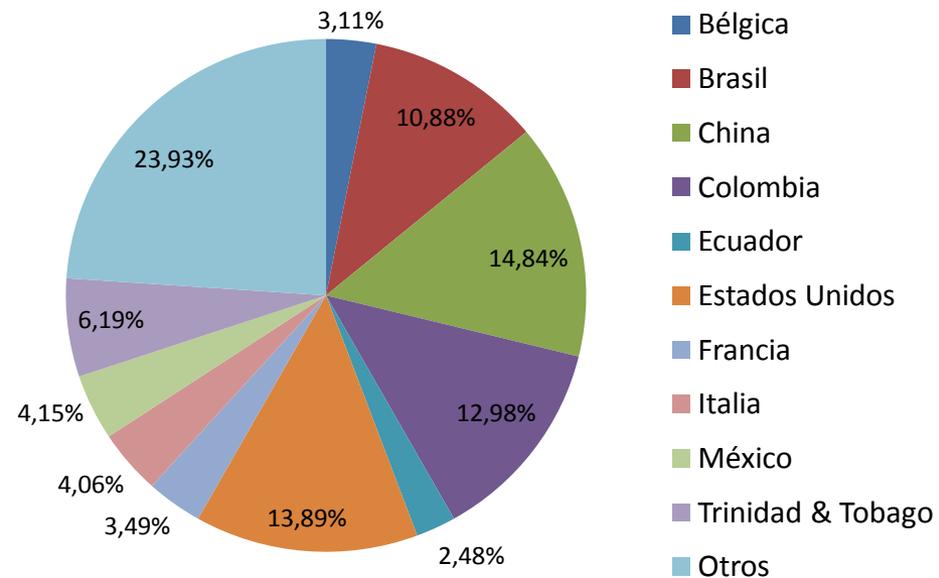
Cuando se analiza la estructura del comercio internacional de Venezuela por la parte de las exportaciones (FOB) de bienes no petroleros, también se observan cambios significativos en cuanto a las naciones hacia donde Venezuela dirige sus exportaciones, comparando los años 2000 y 2011. En el 2000 los diez países que concentraron estas exportaciones (80% del total exportado) fueron, en este orden: Estados Unidos, Colombia, México, Japón, Brasil, Países Bajos, Ecuador, Perú, España e Italia. Para el 2011 la estructura de las exportaciones de bienes no tradicionales se había modificado, siendo los diez países principales destinos de estas exportaciones (76%) los siguientes: China, Estados Unidos, Colombia, Brasil, Trinidad y Tobago, México, Italia, Francia, Bélgica y Ecuador. Destaca la emergencia de China como el principal destino de las exportaciones y la importancia adquirida por nuevos destinos como Trinidad y Tobago y Francia. Estos cambios se producen paralelamente a una caída significativa del valor de las exportaciones de bienes no tradicionales de un orden cercano al 40% en 2000-2011.

Participación de los 10 principales países en las exportaciones de Venezuela, 2000.



Fuente: INE (2012).

Participación de los 10 principales países en las exportaciones de Venezuela, 2011.



Entorno Económico Venezolano. Isaías Covarrubias Marquina.

Cuando se analiza la participación relativa de los diferentes sectores económicos en el PIB total, comparando el año 2001 con el año 2011, se manifiestan importantes cambios. Así, la actividad petrolera ha sufrido una importante merma en su aporte relativo al PIB, pues en el 2001 representó 18,13%, mientras que en el 2011 representó 11,34%. Otro sector que ha mermado su participación relativa es la manufactura, de forma menos acentuada, pero revelando el efecto des-industrializador que ha generado la sobrevaluación del tipo de cambio y otras políticas, como las excesivas regulaciones y la estatización de empresas, con efectos negativos tanto en la inversión privada, así como en la producción interna. Por el contrario, sectores como el de las comunicaciones, instituciones financieras y seguros, los servicios prestados por el gobierno han ganado importancia en su aporte al PIB; también, pero en una menor medida, el sector comercio. Los sectores de la construcción y electricidad y agua han mantenido su participación relativa en el PIB al comparar dicha participación del 2001 con la del 2011.

Participación de los Sectores Económicos en el PIB 2001	
	(%)
Petróleo	18,13%
Minería	0,67%
Manufactura	16,87%
Electricidad y agua	2,18%
Construcción	7,04%
Comercio*	8,51%
Transporte y almacenamiento	3,27%
Comunicaciones	2,81%
Instituciones financieras y seguros	2,05%
Servicios inmobiliarios**	9,81%
Servicios comunitarios y personales***	4,50%
Producción servicios del Gobierno	10,59%
Resto****	6,10%

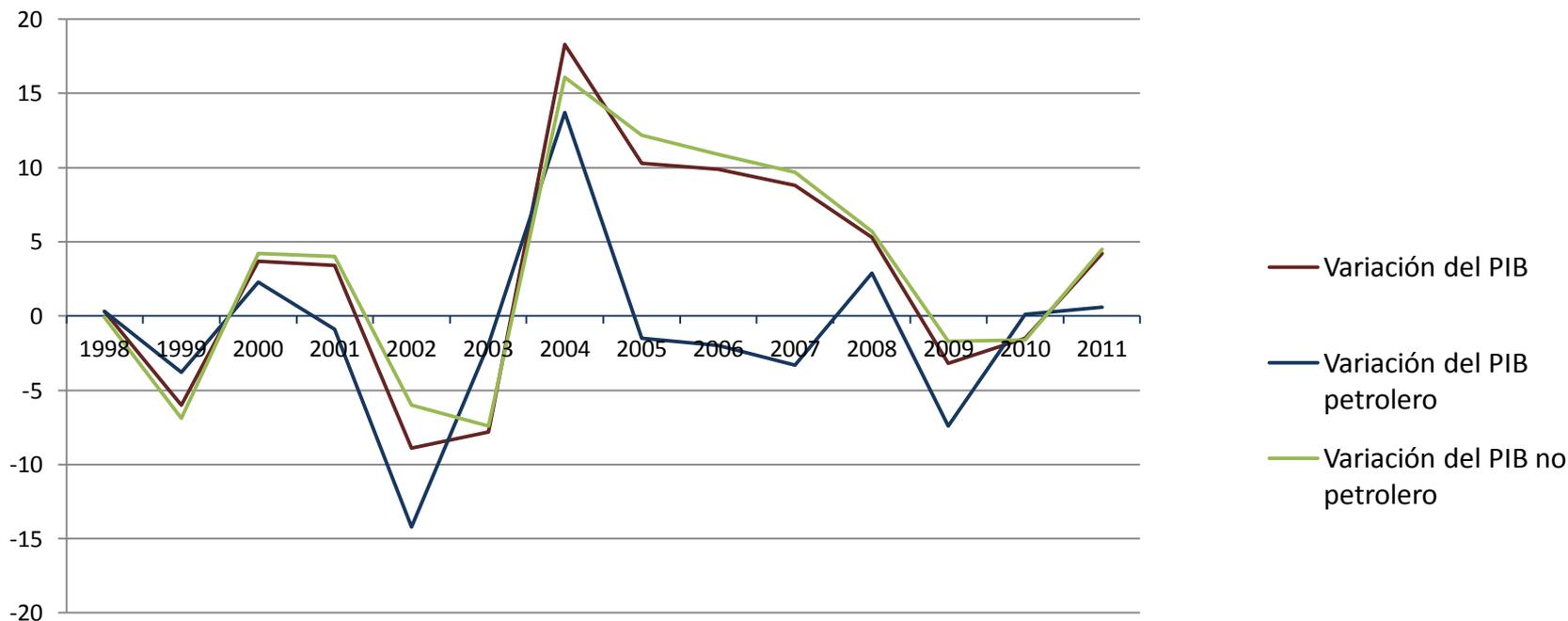
Participación de los Sectores Económicos en el PIB 2011	
	(%)
Petróleo	11,34%
Minería	0,48%
Manufactura	14,46%
Electricidad y agua	2,27%
Construcción	7,24%
Comercio	9,61%
Transporte y almacenamiento	3,53%
Comunicaciones	6,57%
Instituciones financieras y seguros*	4,37%
Servicios inmobiliarios**	9,77%
Servicios comunitarios y personales***	5,90%
Producción servicios del Gobierno	12,34%
Resto****	5,87%

* Incluye servicios de reparación; ** incluye servicios empresariales y de alquiler; *** incluye servicios privados no lucrativos; **** incluye agricultura privada, restaurantes y hoteles privados y actividades diversas públicas.

Se observa que durante el periodo 1998-2011 el desempeño del PIB asociado a la actividad petrolera es más volátil que el correspondiente PIB de toda la actividad económica y del PIB de la actividad no petrolera. La mayor variación del PIB petrolero se debe, entre otros factores, a que responde a los shocks externos de oferta y de demanda de petróleo de las economías a nivel mundial, más el efecto de variables internas, como la caída relativa de la inversión en el sector petrolero y el relativo deterioro operacional de la industria petrolera venezolana.

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
PIB	0,3	(6,0)	3,7	3,4	(8,9)	(7,8)	18,3	10,3	9,9	8,8	5,3	(3,2)	(1,5)	4,2
PIB petrolero	0,3	(3,8)	2,3	(0,9)	(14,2)	(1,9)	13,7	(1,5)	(2,0)	(3,3)	2,9	(7,4)	0,1	0,6
PIB no petrolero	(0,1)	(6,9)	4,2	4,0	(6,0)	(7,4)	16,1	12,2	10,9	9,7	5,7	(1,7)	(1,6)	4,5

Variación del PIB, del PIB petrolero y del PIB no petrolero 1998-2011

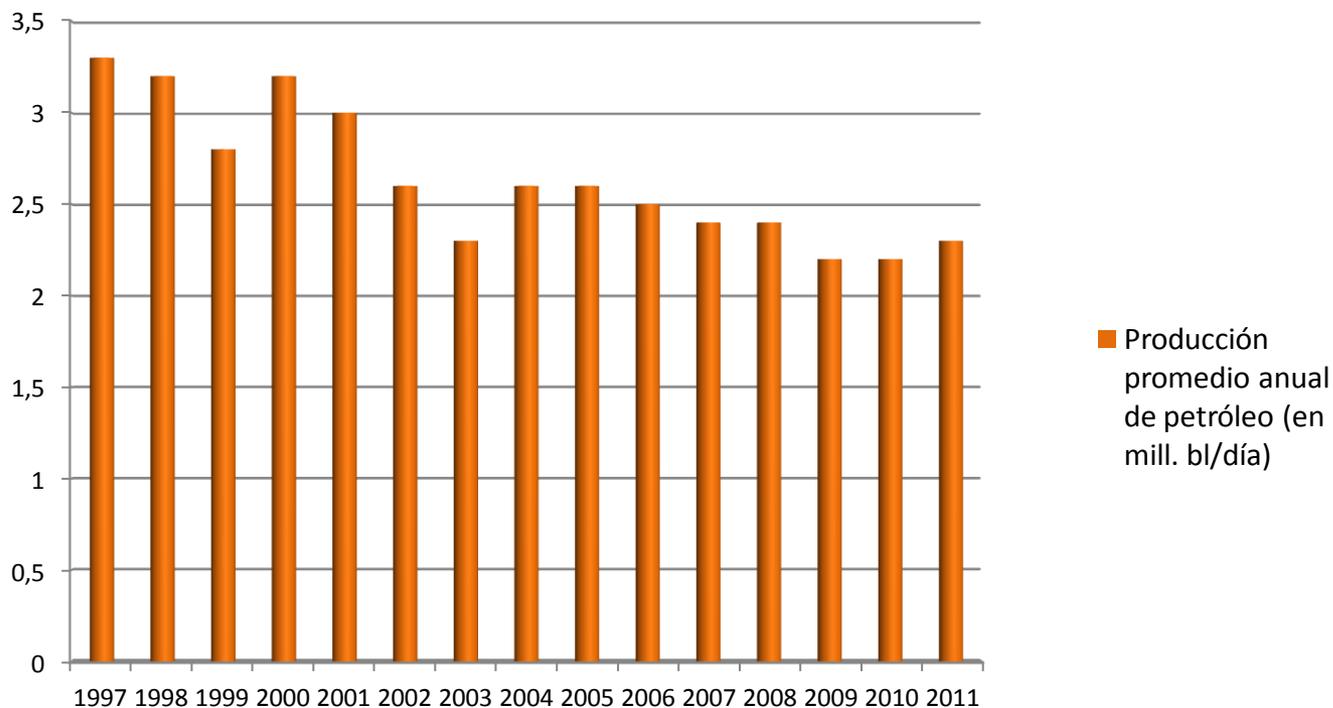


Fuente: BCV (2012).

Durante 1997-2011, la producción de petróleo en Venezuela, medida como el promedio anual en millones de barriles diarios, disminuyó significativamente. Dicha producción alcanzó los 3,3 millones de barriles diarios en 1997 para caer a 2,3 millones de barriles diarios en el 2011. Esta pérdida de la capacidad de producción de alrededor de un millón de barriles diarios ha sido gradual, pero se ha acentuado, paradójicamente, durante los años del repunte más largo y sostenido de los precios del petróleo. Según la Agencia Internacional de Energía (AIE, 2012), entre junio y agosto del 2012 la producción de petróleo en Venezuela alcanzó un promedio de 2,5 millones de barriles diarios, con un potencial de capacidad de producción en torno a los 2,6 millones de barriles diarios.

Producción de petróleo promedio anual 1997-2011 (en millones de barriles diarios)

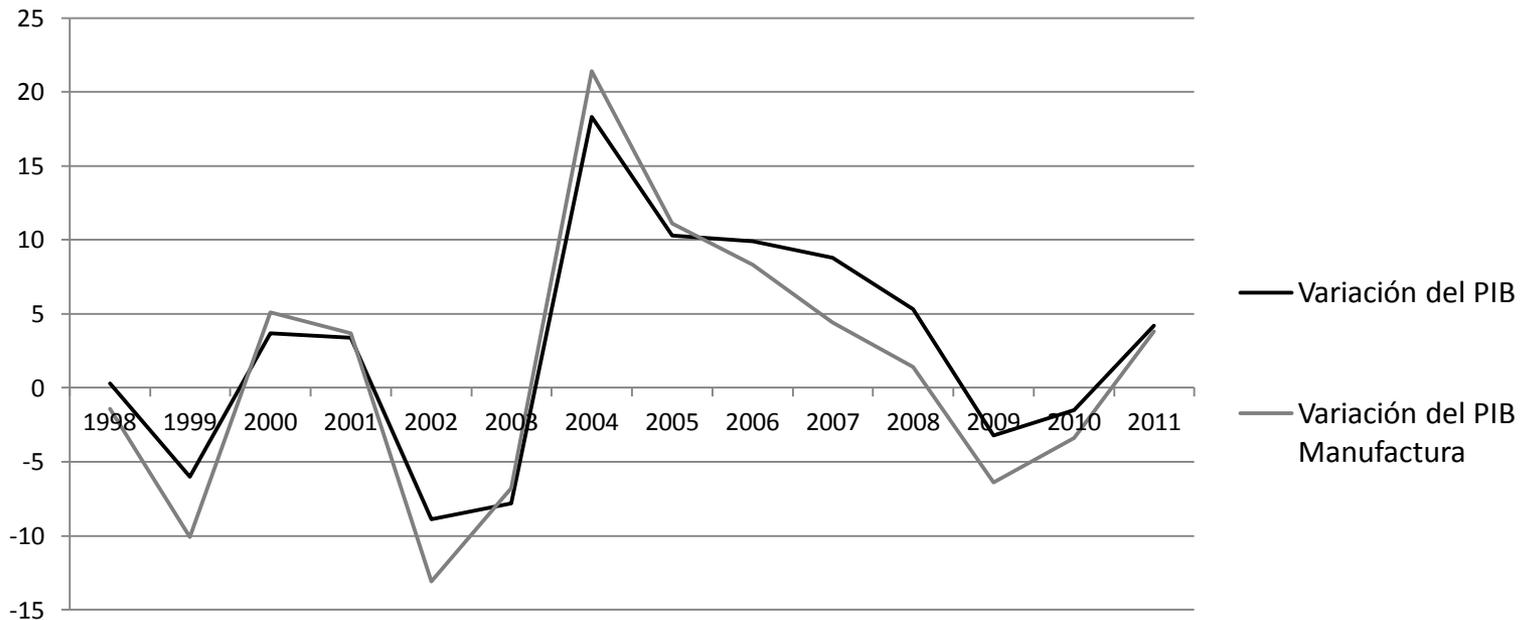
	Producción (Mill.BI/día)
1997	3,3
1998	3,2
1999	2,8
2000	3,2
2001	3,0
2002	2,6
2003	2,3
2004	2,6
2005	2,6
2006	2,5
2007	2,4
2008	2,4
2009	2,2
2010	2,2
2011	2,3



El sector manufacturero se convirtió en el más importante en términos del aporte relativo al PIB total en 2011. Pero esta mayor importancia relativa contrasta con la caída de la magnitud de su participación en el PIB (16,87% en 2001 frente a 14,46% en 2011). La merma de la actividad económica del sector se puede corroborar al constatar que los trabajadores ocupados en la industria manufacturera privada formal disminuyeron de 929.374 trabajadores en el 2º semestre del 2008 a 891.163 trabajadores en el 2º semestre del 2011 (-4,1%). El desempeño del PIB manufacturero ha estado muy vinculado al desempeño del PIB total 1998-2011, observándose un ritmo más o menos similar de volatilidad.

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Var PIB(%)	0,3	-6	3,7	3,4	-8,9	-7,8	18,3	10,3	9,9	8,8	5,3	-3,2	-1,5	4,2
Var PIB manufac. (%)	-1,4	-10,1	5,1	3,7	-13,1	-6,8	21,4	11,1	8,3	4,4	1,4	-6,4	-3,4	3,8

Crecimiento del PIB del sector manufacturero y crecimiento del PIB total 1998-2011

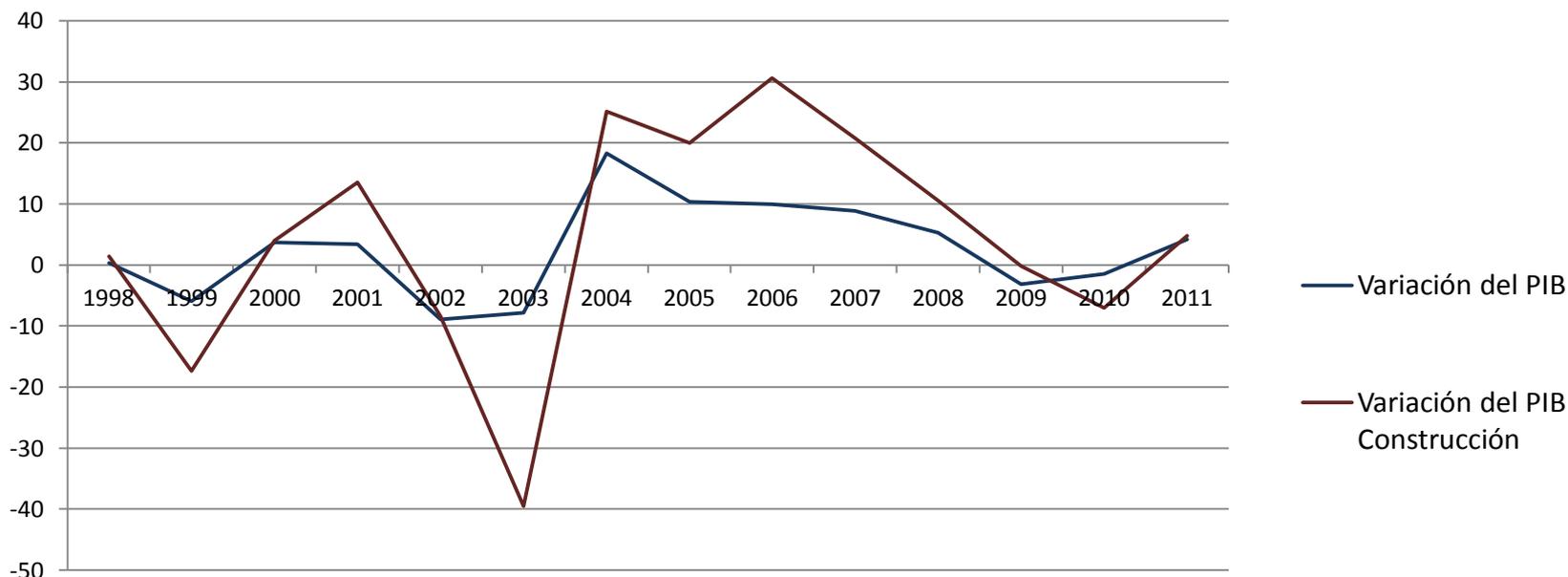


Fuente: BCV (2012).

Por otra parte, sectores como el de la construcción han tenido un desempeño muy volátil, incluso mayor cuando se le compara con el PIB total. Este es quizás el sector que responde con mayor sensibilidad a las variaciones de la actividad económica en general y se ha visto afectado en los últimos años por políticas de estatización (industria cementera), expropiaciones, leyes que han afectado el mercado inmobiliario y controles de precios de los principales insumos (cemento, cabilla, arena) que han generado caída de la producción y escasez de los mismos. Al igual que para el caso de la manufactura, se pueden visualizar uno de los problemas del desempeño del sector construcción formal, al constatar la disminución de empleos ocurrida entre el 2º semestre del 2008 y el 2º semestre del 2011: 543.397 trabajadores frente a 419.589 trabajadores, para una caída relativa de 22,8% en el periodo considerado.

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Var PIB (%)	0,3	-6,0	3,7	3,4	-8,9	-7,8	18,3	10,3	9,9	8,8	5,3	-3,2	-1,5	4,2
Var PIB Const. (%)	1,4	-17,4	4,0	13,5	-8,4	-39,5	25,1	20,0	30,6	20,8	10,5	-0,2	-7,0	4,8

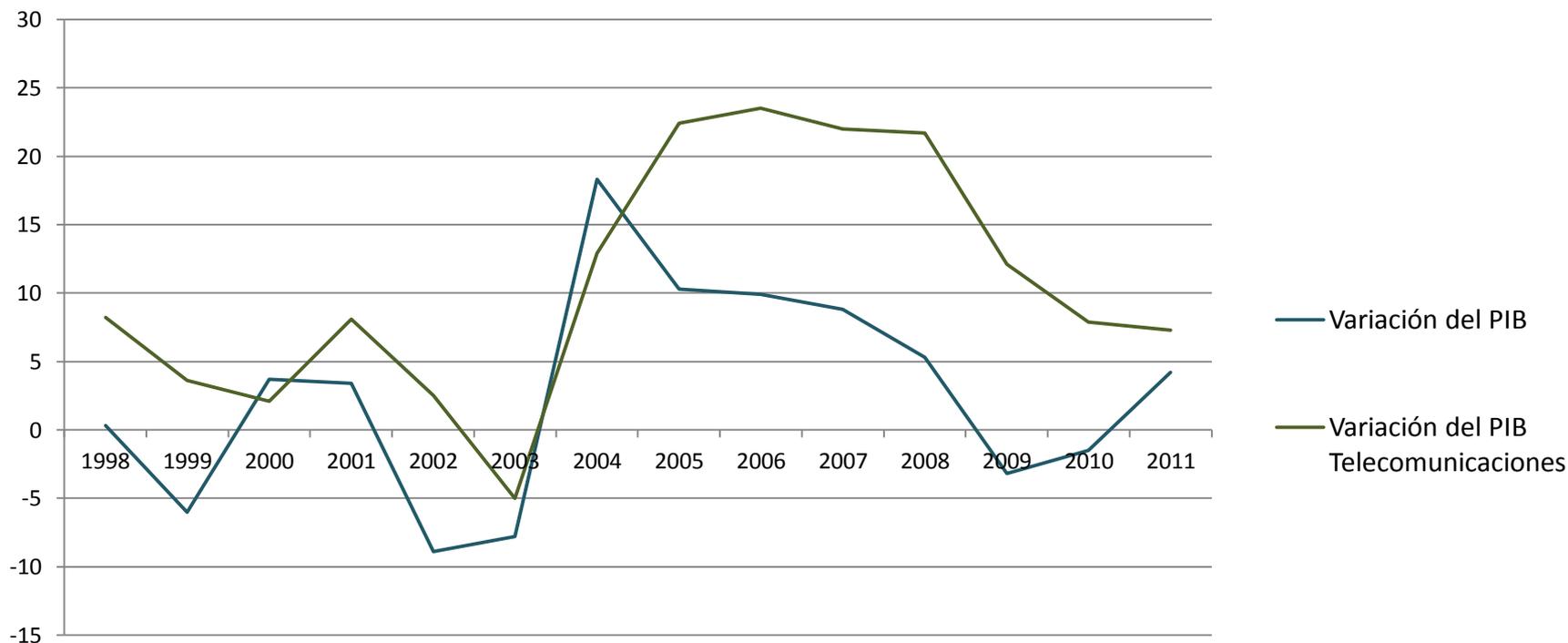
Crecimiento del PIB del sector de la construcción y crecimiento del PIB total 1998-2011



Por el contrario, sectores como el de las telecomunicaciones, han sido menos volátiles en el crecimiento de su PIB que el correspondiente PIB total para el periodo 1998-2011, siendo su crecimiento sostenido y a tasas significativamente altas para algunos años, aunque mostrando signos de desaceleración en los últimos tres años. No obstante, tomando como referencia hasta el segundo semestre del 2012, el sector de las telecomunicaciones acumula 34 trimestres consecutivos de crecimiento.

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Var PIB (%)	0,3	-6,0	3,7	3,4	-8,9	-7,8	18,3	10,3	9,9	8,8	5,3	-3,2	-1,5	4,2
Var PIB Com (%)	8,2	3,6	2,1	8,1	2,5	-5,0	12,9	22,4	23,5	22,0	21,7	12,1	7,9	7,3

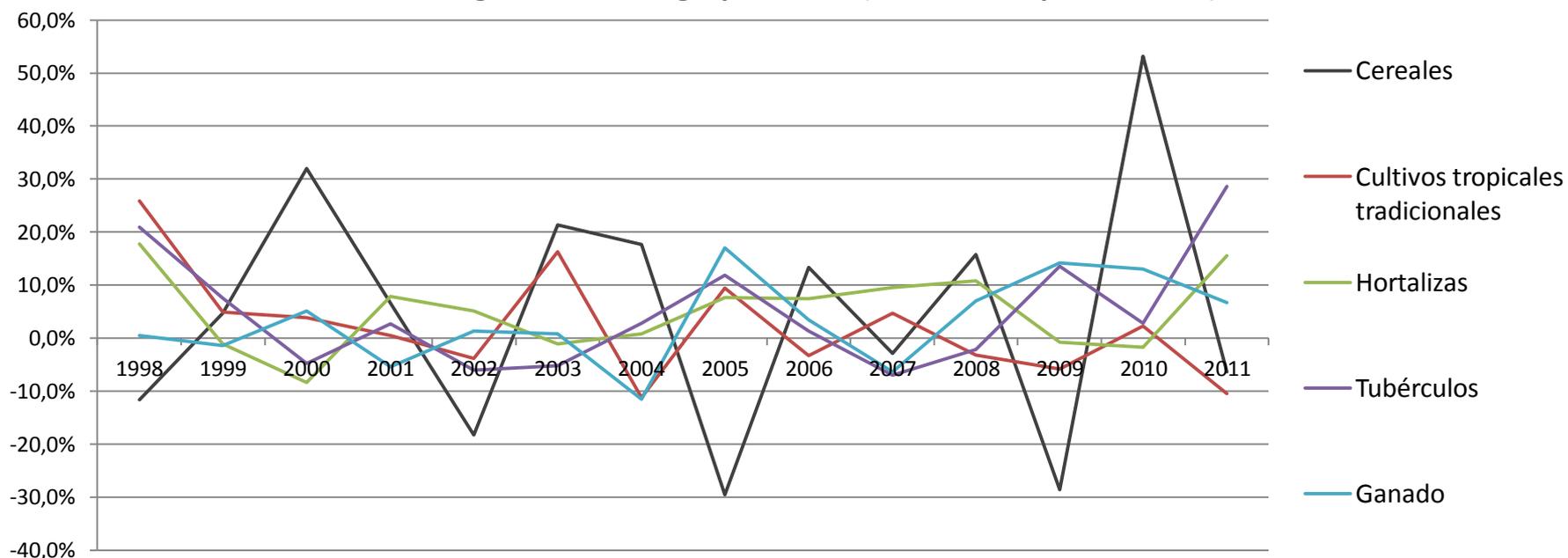
Crecimiento del PIB del sector de las telecomunicaciones y crecimiento del PIB total 1998-2011



El comportamiento del sector agrícola, medido por el desempeño de producción de algunos rubros, durante 1998-2011, ha sido inestable, principalmente en lo que respecta a la producción de cereales (maíz, arroz y sorgo) y en menor medida de variabilidad en cultivos tradicionales (cacao, café y caña de azúcar, excluyéndose tabaco, cuya producción disminuyó ostensiblemente), y en ganado (bovino y porcino). Más regular fue el desempeño de los rubros agrupados en hortalizas y tubérculos.

Rubros	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008**	2009	2010	2011
Cereales	-11,6%	4,7%	32,0%	6,6%	-18,3%	21,3%	17,6%	-29,6%	13,3%	-2,9%	15,8%	-28,6%	53,2%	-6,4%
Cultivos tradicionales	25,9%	4,9%	3,9%	0,5%	-3,8%	16,3%	-11,2%	9,4%	-3,3%	4,7%	-3,2%	-5,8%	2,3%	-10,5%
Hortalizas	17,8%	-1,1%	-8,4%	7,8%	5,1%	-1,1%	0,8%	7,6%	7,4%	9,5%	10,8%	-0,8%	-1,7%	15,5%
Tubérculos	20,9%	7,5%	-4,8%	2,7%	-6,1%	-5,2%	2,8%	11,9%	1,3%	-7,0%	-2,2%	13,5%	2,8%	28,6%
Ganado	0,5%	-1,4%	5,2%	-5,4%	1,3%	0,8%	-11,5%	17,0%	3,4%	-6,4%	7,0%	14,2%	13,0%	6,7%

Tasa de crecimiento de algunos rubros agropecuarios (volumen de producción*) 1998-2011



*Volumen de producción de cereales, cultivos tradicionales, hortalizas, tubérculos en toneladas; ganado en cabezas.

**Algunos datos a partir del 2008 son estimados.

Fuente: FEDEAGRO (2012). A partir de datos de MAT y FAO.

Las tasas de variación de la producción agropecuaria, esconden el hecho de que la producción máxima alcanzada para cualquier año de la década 2000-2010 es superior, incluso muy superior, a la cifra de producción alcanzada en el 2011 para algunos rubros. Este fenómeno se observa especialmente en lo que respecta a los cereales, los cultivos tradicionales, exceptuando el cacao, algunos textiles y oleaginosas, plátano y caprinos. Por el contrario, la gran mayoría de los rubros agrupados en hortalizas, frutales, tubérculos y granos, han experimentado un importante incremento. Igualmente, se ha incrementado significativamente la producción de leche, huevos, y, en menor medida, aves y ganado bovino y porcino. No obstante el incremento de la producción de algunos rubros agrícolas, en general, el significativo incremento del consumo alimentario de la población venezolana en los últimos años se ha soportado en las importaciones agrícolas y de alimentos procesados.

Producción máxima 2000-2010 respecto a la producción del 2011

	Producción máxima*	Producción 2011	Variación
Arroz (2008)**	1.360.650	845.254	-37,9%
Maíz (2008)	2.995.710	2.117.710	-29,3%
Sorgo (2003)	614.214	491.478	-20,0%
Caña de azúcar (2003)	9.950.078	8.134.111	-18,3%
Café (2001)	91.877	75.510	-17,8%
Algodón (2005)	40.976	28.326	-30,9%
Ajonjolí (2005)	49.218	20.327	-58,7%
Soya (2010)	65.702	49.777	-24,2%
Coco (2007)	189.294	146.540	-22,6%
Plátano (2000)	847.579	304.971	-64,0%

* Volumen de producción en toneladas. **Entre paréntesis el año de máxima producción 2000-2010.

Fuente: FEDEAGRO (2012). A partir de datos de MAT y FAO.

En Venezuela, la tasa de desempleo de las últimas dos décadas ha tenido una tendencia inestable como respuesta a la variabilidad del crecimiento de la economía y a problemas estructurales relacionados, entre otros, con las fuertes rigideces que exhibe el mercado de trabajo, producto de la aplicación de una gran cantidad de regulaciones laborales. La tasa de desempleo por debajo de un dígito desde el 2006, no revela que una buena parte del empleo en Venezuela es subempleo, muy relacionado con el empleo dentro del sector informal de la economía.

	Desempleo
1992	7,7%
1993	6,7%
1994	8,7%
1995	10,3%
1996	12,4%
1997	10,6%
1998	11,0%
1999	14,5%
2000	13,2%
2001	12,3%
2002	16,2%
2003	16,8%
2004	15,0%
2005	13,3%
2006	9,9%
2007	8,8%
2008	7,4%
2009	7,5%
2010	8,8%
2011	6,2%



Para el periodo 2º semestre del 2008 al 2º semestre del 2011, la fuerza de trabajo ocupada se incrementó de 11.863.065 trabajadores hasta 12.388.204 trabajadores, representando un aumento de 4,4%. Las variaciones entre ambos periodos considerados en la participación de los trabajadores del sector formal (privado), del sector informal y del sector público en la fuerza de trabajo ocupada total revelan una leve caída del empleo en el sector formal privado, que, actualmente sólo representa un poco más de un tercio de la población trabajadora ocupada. También se refleja la persistencia de la tasa de participación del empleo informal en torno a 43-44% y un leve incremento de la tasa de ocupación en el sector público, mostrando que en Venezuela en los últimos años la dinámica de generación de empleos ha corrido por cuenta del gobierno, por un lado, ante la caída de la inversión privada y, por otro, ante las rigideces existentes en el mercado laboral que obstaculizan la demanda de empleo. El subempleo y la informalidad reflejan el relativamente bajo nivel de calificación de los trabajadores venezolanos. También es un indicador de que no solo se están creando pocos empleos, especialmente del lado del sector privado, sino que además se están generando pocos empleos de calidad. Esta afirmación se corrobora al observar que para el 2º semestre del 2011, solo 28,6% de la población económicamente activa del país tenía un nivel de educación equivalente a técnico o profesional universitario. El subempleo y el empleo informal afecta sobre todo a los trabajadores del decil más bajo de ingresos.

Tasa de participación en la fuerza de trabajo ocupada del sector formal (privado), sector informal y sector público, 2º semestre del 2008-2º semestre del 2011

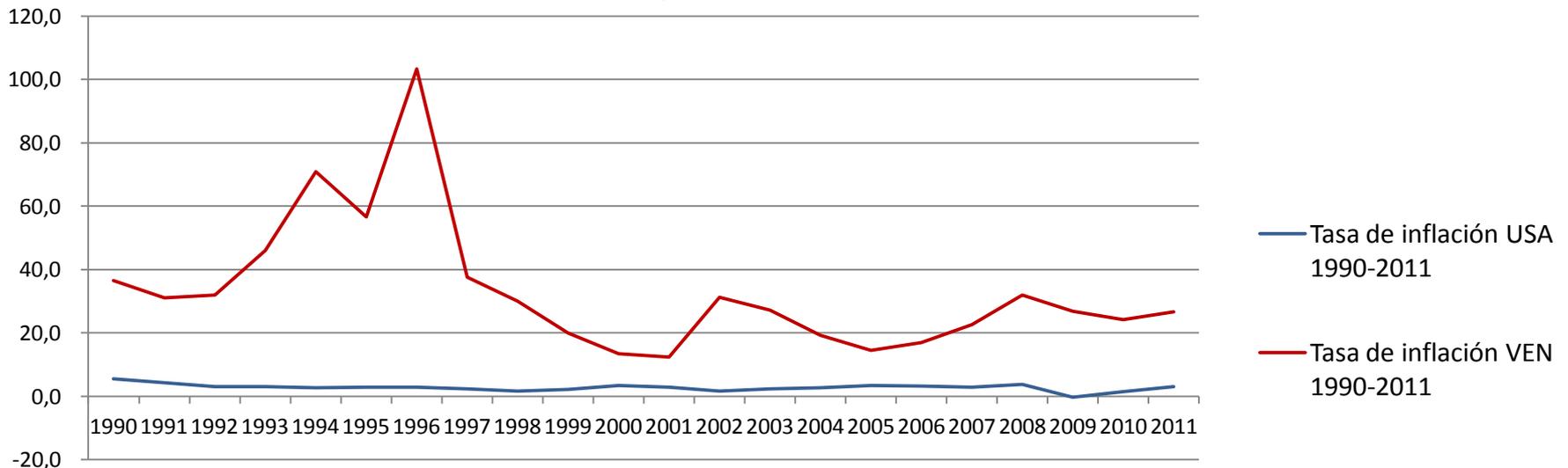
Trabajadores	2º semestre 2008	2º semestre 2011	Var.
Sector formal (privado)	38,5%	36,3%	-2,2
Sector informal	43,4%	43,9%	0,5
Sector público	18,1%	19,8%	1,7

Durante 25 años (1986-2011) las tasas de inflación de la economía venezolana han sido superiores a un dígito, con un pico de 103,2% en 1996. Cuando se considera el periodo 1990-2011 las tasas de inflación de la economía venezolana (variaciones acumuladas diciembre-diciembre y desde el 2008 medidas con el índice nacional de precios al consumidor, INPC) han sido, comparativamente, mucho más altas que las respectivas tasas de inflación de los Estados Unidos, la cual durante el mismo periodo no fueron superiores a 5,5% anual. La brecha entre el crecimiento de los precios internos con respecto a los precios externos necesariamente se refleja en el desequilibrio entre el valor del tipo de cambio nominal y el tipo de cambio real, apreciándose este último, al no producirse el ajuste requerido.

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Inflación USA	5,4	4,2	3,0	3,0	2,6	2,8	2,9	2,3	1,5
Inflación VEN	36,5	31,0	31,9	45,9	70,8	56,6	103,2	37,6	29,9

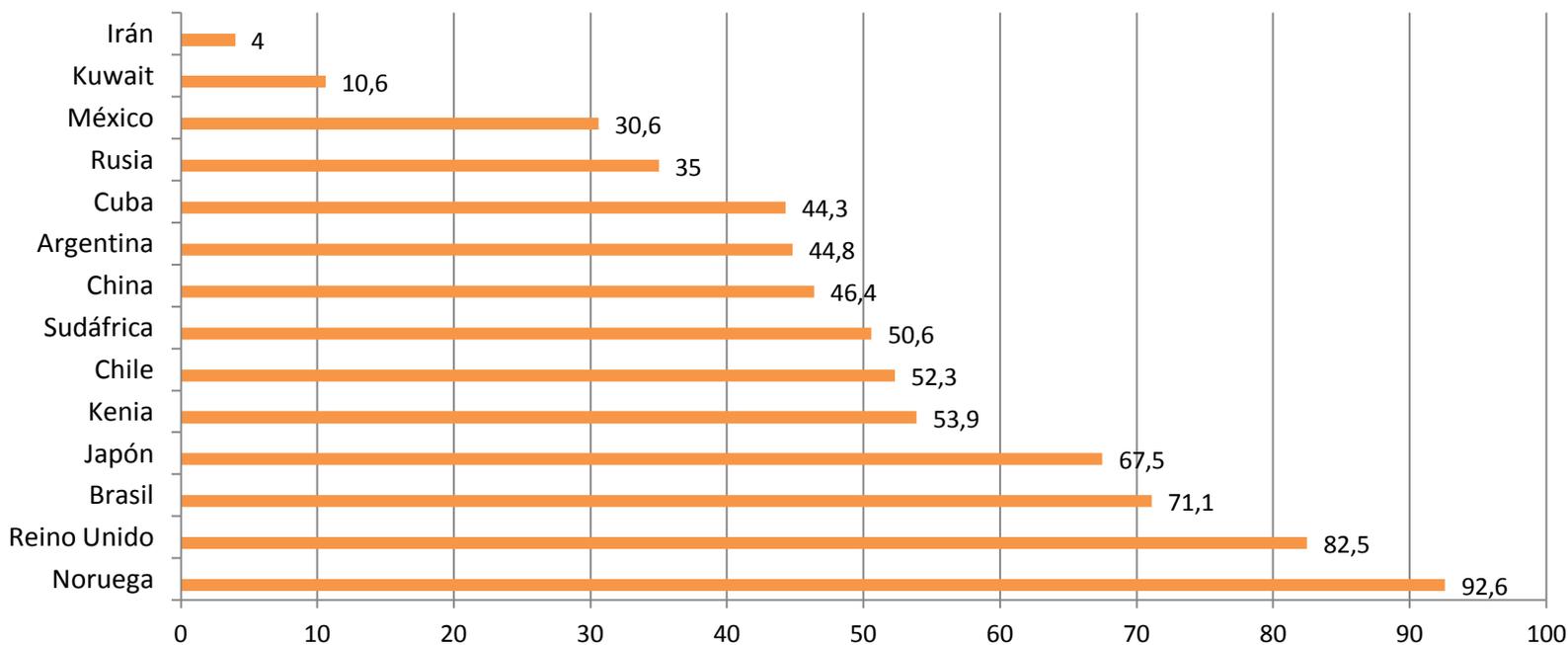
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Inflación USA	2,2	3,4	2,8	1,6	2,3	2,7	3,4	3,2	2,9	3,8	-0,3	1,6	3,1
Inflación VEN	20,0	13,4	12,3	31,2	27,1	19,2	14,4	17,0	22,5	30,9	25,1	27,2	27,6

Tasa de inflación de Venezuela y de Estados Unidos 1990-2011



Las altas tasa de inflación se han generado en un contexto de precios controlados para una gran cantidad de los bienes y servicios representativos de la canasta básica y de la canasta alimentaria utilizados para el cálculo del INPC. Las tarifas para los servicios básicos están fuertemente subsidiadas, pero es el alto subsidio a la gasolina el que ha redundado en mayores costos. Venezuela es el país con el precio de la gasolina más barato del mundo. Un galón de gasolina cuesta un poco más de 8 centavos de dólar (calculado al tipo de cambio oficial de 4,30 Bs/USD), comparado con los 7,5 USD que cuesta el mismo galón de gasolina en Noruega, 7 USD en Dinamarca, 5,7 USD en Brasil, o 2,5 USD en México (costos del 2010). El subsidio a la gasolina en Venezuela ha supuesto dejar de percibir en el 2011, según Hernández (2012), ingresos por un monto de 13,2 mil millones de dólares (alrededor del 4% del PIB), cifras que fueron mayores al presupuesto destinado a salud y educación (7,9 mil millones de dólares).

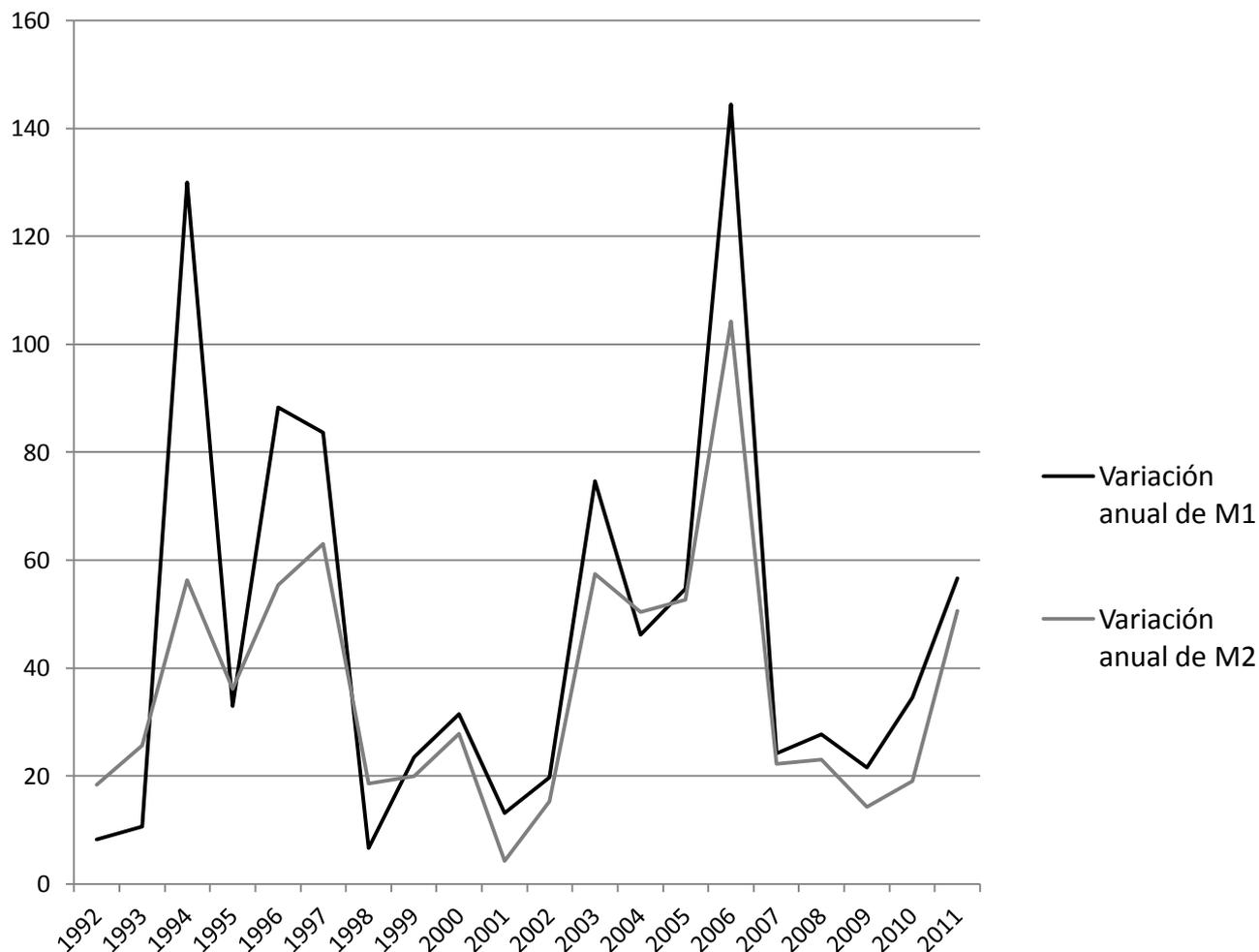
Diferencia de precio de un galón de gasolina en Venezuela y en otros países para el año 2010



La variación del dinero (M1: circulante más depósitos de ahorro a la vista y transferibles) y de la liquidez monetaria (M2 = M1 más depósitos de ahorro no transferibles, a plazo y certificados de participación) durante el periodo 1992-2010 ha sido muy pronunciada.

	Var M1	Var M2
1992	8,3	18,4
1993	10,6	25,7
1994	130,0	56,3
1995	33,0	36,2
1996	88,3	55,4
1997	83,7	63,0
1998	6,6	18,6
1999	23,5	20,0
2000	31,5	27,8
2001	13,2	4,3
2002	19,7	15,3
2003	74,7	57,5
2004	46,2	50,4
2005	54,7	52,7
2006	144,5	104,3
2007	24,2	22,3
2008	27,7	23,1
2009	21,6	14,3
2010	34,5	19,1
2011	56,7	50,6

Variación del dinero (M1) y de la liquidez monetaria (M2) 1992-2011

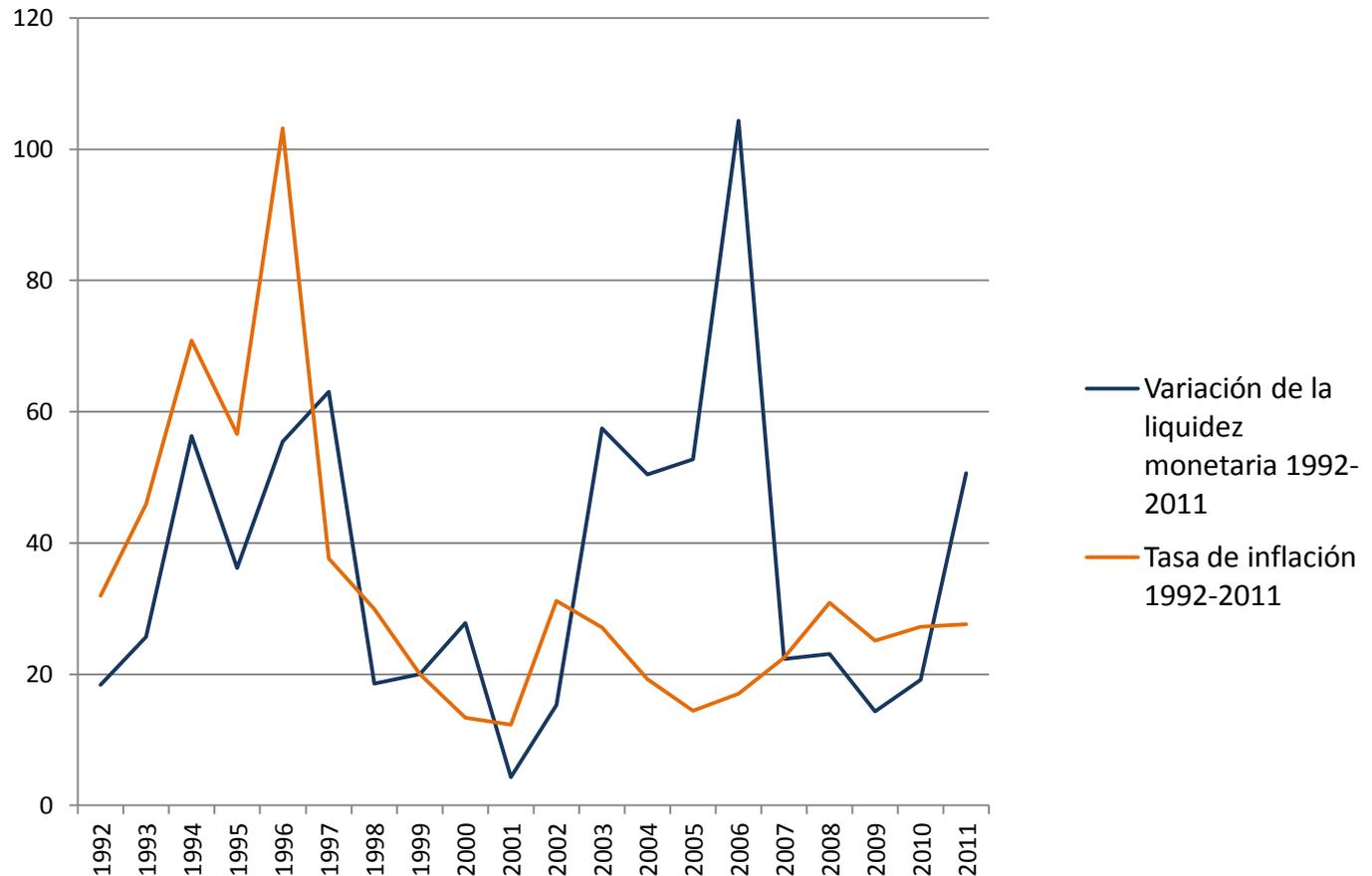


Fuente: BCV (2012).

El sostenido incremento de la liquidez monetaria forma parte de las causas que han originado tasas de inflación por arriba de un dígito observadas en la economía venezolana en las dos últimas décadas. La expansión o contracción de la liquidez monetaria ha influido, con rezago, en el incremento de los precios. La tasa de inflación de los últimos años ha sido medida en un escenario de precios controlados para una gran cantidad de bienes y servicios de la canasta alimentaria y básica, de manera que el incremento de precios que pudiera generar el aumento de la liquidez se ve atenuado por esta razón.

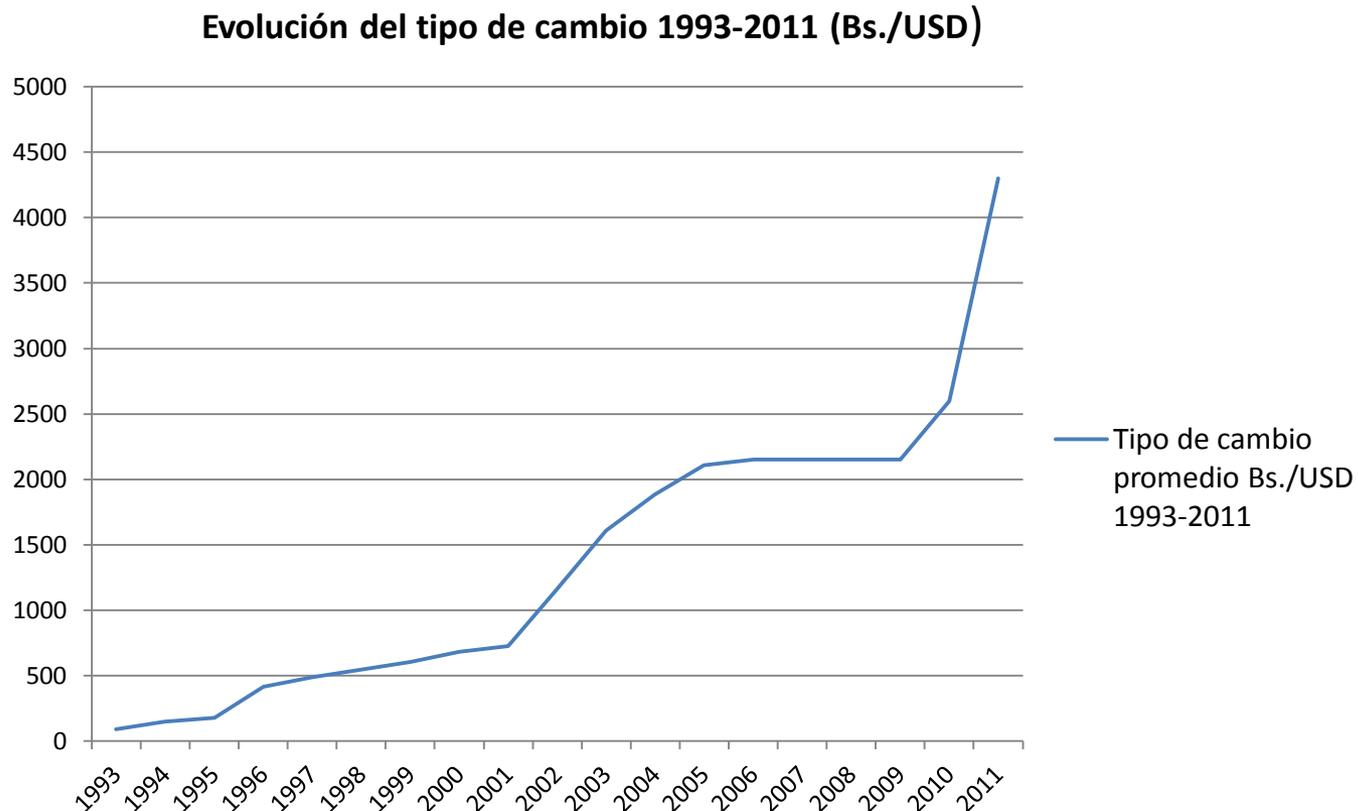
	Var M1	Tasa de inflación
1992	8,3	31,9
1993	10,6	45,9
1994	130	70,8
1995	33	56,6
1996	88,3	103,2
1997	83,7	37,6
1998	6,6	29,9
1999	23,5	20
2000	31,5	13,4
2001	13,2	12,3
2002	19,7	31,2
2003	74,7	27,1
2004	46,2	19,2
2005	54,7	14,4
2006	144,5	17
2007	24,2	22,5
2008	27,7	30,9
2009	21,6	25,1
2010	34,5	27,2
2011	56,7	27,6

Variación de la liquidez monetaria y tasa de inflación 1992-2011



La sobrevaloración del tipo de cambio, utilizado como anclaje nominal de los precios internos, lo cual ha favorecido el abaratamiento de las importaciones, se ha confrontado con periodos donde se acentúan los desequilibrios fiscales y monetarios, lo cual ha supuesto aplicar sucesivas devaluaciones. Estas devaluaciones no resuelven el problema estructural del ajuste fiscal y un porcentaje de la magnitud de la devaluación se transmite al precio de las materias primas y bienes finales, generando una mayor inflación. Considerando el periodo 1993-2011, se observa que la devaluación del tipo de cambio ha sido una constante. Desde febrero del 2003 existe un régimen de tipo de cambio controlado, con un sistema de administración de las divisas (CADIVI), desde el 2011 también existe un mercado paralelo legal operado por un sistema de transacción de títulos valores en moneda extranjera (SITME y bonos PDVSA).

	Tipo de Cambio Bs./USD
1993	91,15
1994	148,89
1995	176,85
1996	417,34
1997	488,59
1998	547,55
1999	605,7
2000	679,93
2001	723,67
2002	1.160,95
2003	1.608,63
2004	1.885,49
2005	2.109,84
2006	2.150
2007	2.150
2008	2.150
2009	2.150
2010	2.600
2011	4.300



Fuente: BCV (2012).

Entorno Económico Venezolano. Isaías Covarrubias Marquina.

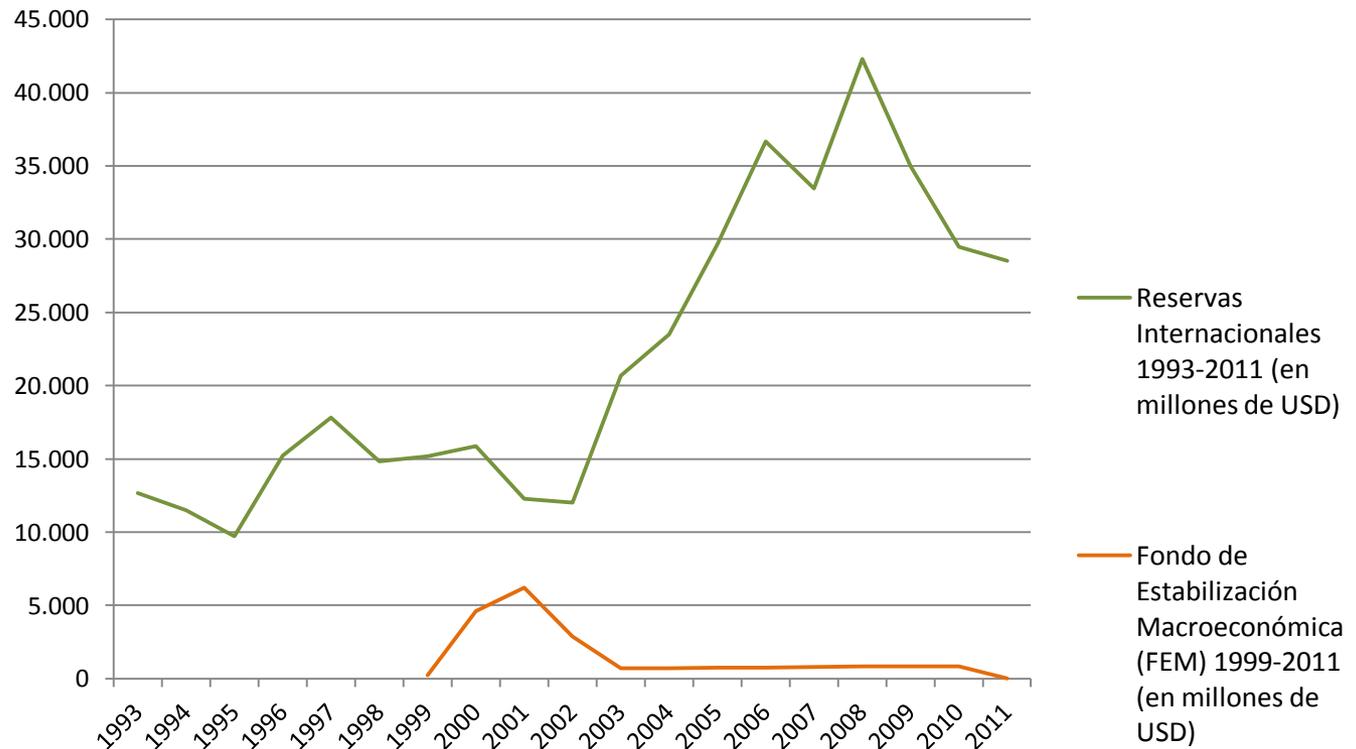
Regímenes de tipo de cambio en Venezuela 1964-2012

Año	Tipo de cambio BS/\$	Régimen y observaciones	Año	Tipo de cambio BS/\$	Régimen y observaciones
1964-1982	4,30	Fijo, con algunas modificaciones del TC para el comercio de ciertos rubros	1996	426,56	Eliminación del control de cambio. Unificación del TC, se implementa un sistema de banda cambiaria
1983-1984	4,30-6,00 8,64-12,53	Devaluación (18 febrero). Régimen de cambios diferenciales, RECADI.	1997	489,96	Se modifica el sistema de banda cambiaria
1985	13,75	RECADI y un precio de la divisa paralelo	1998	549,81	Se modifica el sistema de banda cambiaria
1986	7,50-19,87	Devaluación y precio de la divisa paralelo	1999	627,42	Depreciación dentro del la banda
1987	14,50-27,87	Devaluación y precio de la divisa paralelo	2000	679,93	Depreciación dentro del la banda
1988	33,63	Precio de la divisa paralelo	2001	723,67	Depreciación dentro del la banda
1989	38,95	Eliminación de RECADI. Flexible	2002	1.160,95	Colapso del sistema de banda cambiaria (febrero). Se implementa un sistema de subasta con fuerte intervención del BCV.
1990	47,17	Flexible con flotación sucia	2003	1.600	Control de cambio, (febrero) se implementa la Comisión de Administración de Divisas CADIVI
1991	56,92	Flexible con flotación sucia	2004	1.920	
1992	68,40	Política de minidevaluaciones (crawling peg).	2005-2007	2.150	
1993	91,15-106	minidevaluaciones	2008-2009	2,15	Cambio del cono monetario de Bolívares (Bs.) a Bolívares Fuertes (Bs.F) 2.150 Bs = 2,15 Bs.F
1994	148,94	Se implementa un sistema de subasta (enero) . Control de cambio (junio)	2010	2,60-4,30	Devaluación (enero) dos tipos de cambio
1995	180,45	Devaluación (diciembre)	2011-2012	4,30	Unificación del TC y apertura de un sistema de permuta (SITME)

Se ha experimentado una evolución favorable de las reservas internacionales cuando se toma en cuenta el periodo 1993-2011, pero el monto de las reservas ha decrecido desde el 2008. Para finales de septiembre del 2012, las reservas internacionales contabilizaron 24.755 millones de dólares, registrando una caída de 19,5% cuando se comparan con el mismo periodo en el 2011 (30.757 millones de dólares). Según algunas estimaciones, el monto operativo de las reservas alcanza para cubrir las importaciones de unos pocos meses. En 1999, con la creación del FEM se generó la posibilidad de contar con un contingente anticíclico ante probables shocks negativos en la demanda y en los precios del petróleo. No obstante, el gobierno lo desmanteló paulatinamente y desde el 2011 está inoperativo en la práctica.

	Reservas (Mill.USD)	FEM (Mill. USD)
1993	12.656	
1994	11.507	
1995	9.723	
1996	15.229	
1997	17.818	
1998	14.849	
1999	15.164	215
2000	15.883	4.588
2001	12.296	6.227
2002	12.003	2.857
2003	20.666	700
2004	23.498	710
2005	29.636	732
2006	36.672	768
2007	33.477	809
2008	42.299	828
2009	35.000	830
2010	29.500	832
2011	29.889	3

Reservas internacionales y FEM 1993-2011 (Millones de USD)



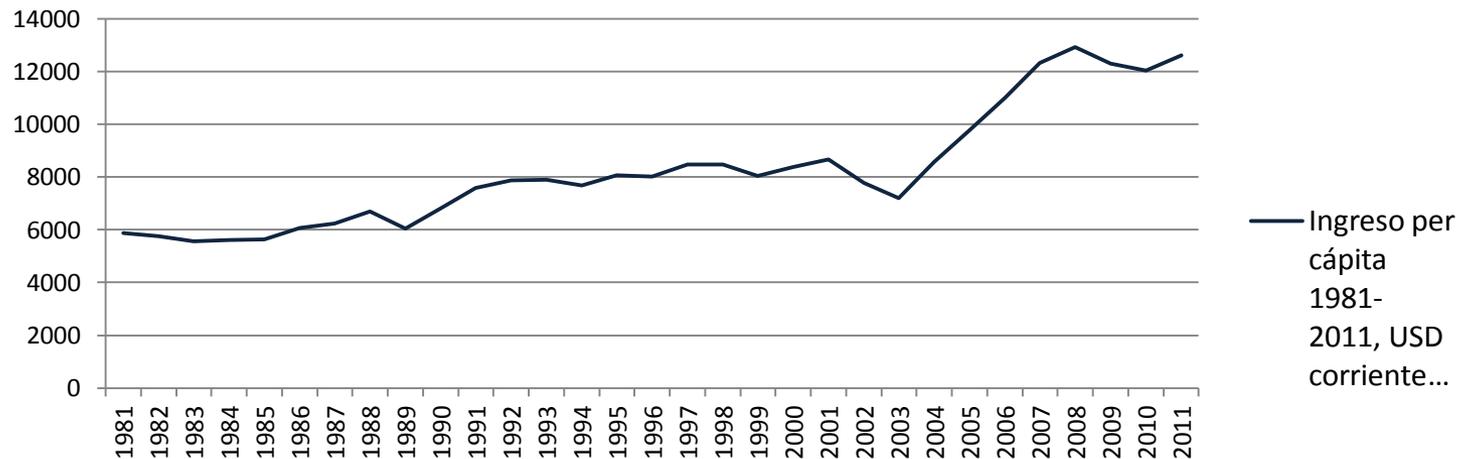
Fuente: BCV (2012).

Entorno de la productividad y de la competitividad

El ingreso per cápita de Venezuela (medido en dólares corrientes con el método PPA) tuvo un incremento de 1,8% durante 1981-1990, y de 1,0% durante 1991-2000, periodos durante el cual el ingreso prácticamente se estancó. Durante 2001-2011 el crecimiento de 5,7% del ingreso supuso un importante repunte. Tomando en cuenta el periodo 1981-2011, la tasa de crecimiento promedio anual para estas tres décadas es de 2,7%. Según su nivel de ingreso (12.620 USD PPA, 2011) Venezuela es un país de ingreso medio alto.

Ingreso per cápita de Venezuela 1981-2011(USD corrientes, PPA)

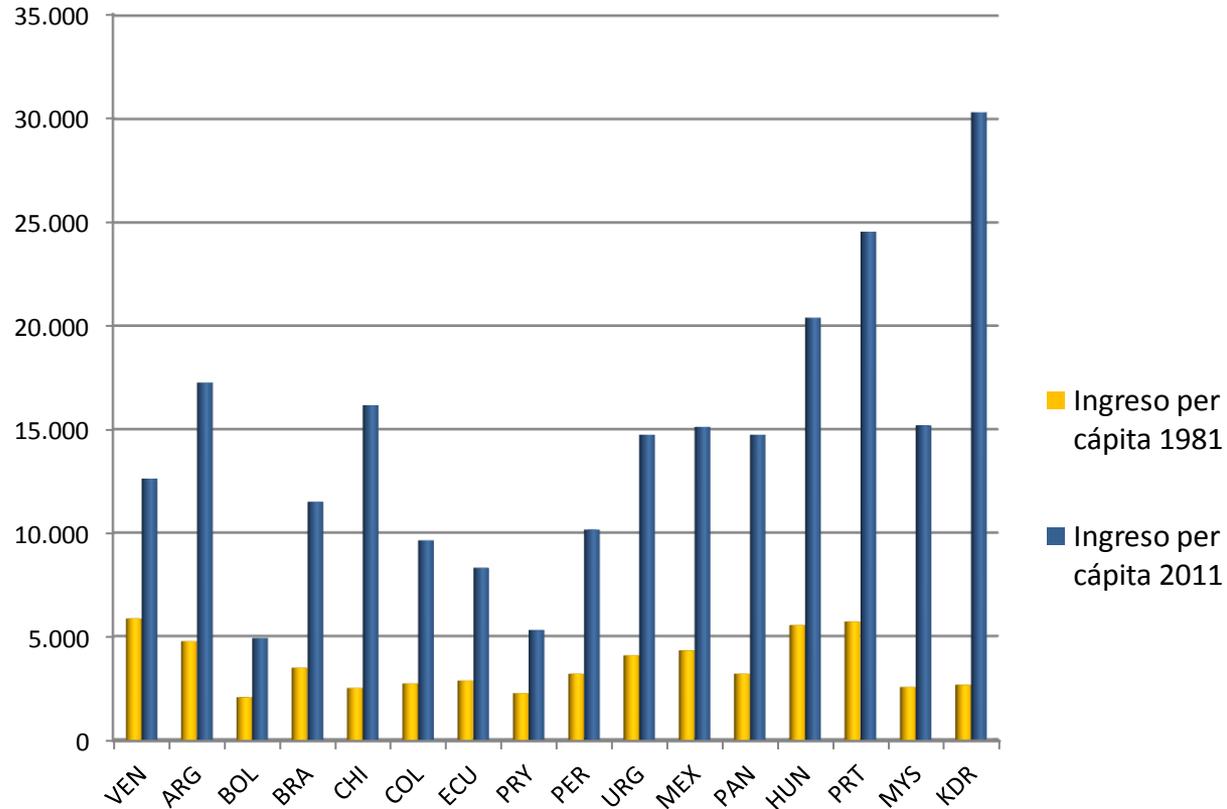
	Ingreso PPA USD		Ingreso PPA USD		Ingreso PPA USD
1981	5870	1991	7580	2001	8660
1982	5760	1992	7880	2002	7770
1983	5550	1993	7900	2003	7200
1984	5620	1994	7670	2004	8570
1985	5640	1995	8050	2005	9770
1986	6060	1996	8020	2006	11000
1987	6240	1997	8480	2007	12320
1988	6700	1998	8480	2008	12910
1989	6040	1999	8040	2009	12300
1990	6800	2000	8380	2010	12040
				2011	12620



En 1981 Venezuela tenía el mayor ingreso per cápita (medido en dólares corrientes, PPA) de Suramérica y era superior al de México y Panamá. Tenía un ingreso relativamente similar al de Hungría y Portugal y más del doble del respectivo ingreso de Malasia y Corea del Sur. Tres décadas después, Venezuela es superada en ingreso per cápita por Argentina, Chile y Uruguay, al igual que por México y Panamá. En el 2011 el ingreso de Hungría ya era un 40% superior al venezolano; el ingreso de Portugal el doble, el de Malasia un 20% superior y el de Corea del Sur 2,4 veces más alto. Venezuela fue el país de la muestra que tuvo el múltiplo más bajo para el crecimiento de su ingreso per cápita en el periodo 1981-2011.

Ingreso per cápita 1981 y 2011 (USD corrientes). Venezuela y países seleccionados

Países	1981	2011	Múltiplo
Venezuela	5.870	12.620	2,2
Argentina	4.770	17.250	3,6
Bolivia	2.070	4.920	2,4
Brasil	3.490	11.500	3,3
Chile	2.510	16.160	6,4
Colombia	2.730	9.640	3,5
Ecuador	2.870	8.310	2,9
Paraguay	2.260	5.310	2,4
Perú	3.200	10.160	3,2
Uruguay	4.090	14.740	3,6
México	4.330	15.120	3,5
Panamá	3.200	14.740	4,6
Hungría	5.550	20.380	3,7
Portugal	5.720	24.530	4,3
Malasia	2.560	15.190	5,9
Corea del Sur	2.670	30.290	11,4



El magro crecimiento del ingreso per cápita de Venezuela en las últimas tres décadas, ha estado asociado, entre otros factores, al crecimiento negativo de la productividad, considerando el valor agregado por persona empleada y el valor agregado por hora trabajada para el periodo 1987-1995 y 1992-2000. Luego se recupera y crece positivamente durante 2000-2008, aunque el 2009 y 2010 han representado un nuevo decrecimiento de -4,4% y -3,5%. De forma comparativa, otras economías tuvieron un significativo crecimiento de su productividad durante los periodos considerados.

Crecimiento de la productividad 1987-1995; 1992-2000 y 2000-2008. Venezuela y países seleccionados

Países	Valor Agregado por persona empleada 1987-1995	Valor Agregado por hora trabajada 1987-1995	Valor Agregado por persona empleada 1992-2000	Valor Agregado por hora trabajada 1992-2000	Valor Agregado por persona empleada 2000-2008	Valor Agregado por hora trabajada 2000-2008
España	2,1	2,3	1,1	1,2	0,2	0,9
Irlanda	3,5	2,4	3,5	4,3	1,5	2,3
Noruega	2,9	3,1	2,1	2,6	0,6	0,9
Turquía	1,7	1,5	2,4	3,3	4,6	4,8
Corea del Sur	5,3	5,9	4,8	5,5	3,0	4,4
China	6,2	-	6,0	10,9	8,9	-
India	3,8	-	4,4	5,1	5,0	-
México	-0,1	-0,3	1,1	0,8	0,6	0,6
Colombia	0,7	0,9	0,6	0,7	2,3	2,3
Argentina	1,4	1,4	2,3	2,2	1,9	2,1
Brasil	0,2	0,6	1,9	2,1	0,8	0,8
Venezuela	-0,7	-0,6	-2,3	-2,5	3,4	3,4

Fuente: OIT (2011).

La baja productividad es en parte el resultado de un todavía relativamente escaso nivel de educación de la población. Aunque la tasa de escolaridad promedio (años de educación) de la población venezolana aumentó durante el periodo 1960-2010 no lo hizo a un ritmo suficiente como para alcanzar las tasas de escolaridad que exhiben los países desarrollados, está por debajo de la tasa de escolaridad promedio de América Latina y el Caribe (ALC) y ha sido superada por países que tenían en 1960 una tasa de escolaridad inferior (Colombia, China). Por otra parte, según un informe de la UNICEF, en Venezuela un niño de los estratos socioeconómicos altos de la zona urbana tiene una alta probabilidad de tener ocho (8) años más de escolaridad que un niño de los estratos socioeconómicos bajos de la zona urbana.

**Años de escolaridad promedio 1960, 1980, 2000 y 2010 (mayores de 15 años).
Venezuela, América Latina y el Caribe (ALC) y países seleccionados**

Países	1960	1980	2000	2010	Var
Estados Unidos	9,15	12,03	12,71	12,20	3,1
Noruega	7,59	9,17	11,29	12,30	4,7
España	3,30	6,17	9,34	10,38	7,1
LAC	3,07	4,60	7,13	8,26	5,2
Venezuela	3,12	5,56	5,89	7,02	3,9
Colombia	3,07	4,90	6,91	7,69	4,6
Argentina	5,67	7,30	8,73	9,35	3,7
Corea del Sur	4,34	8,29	11,06	11,85	7,5
China	2,28	4,75	7,11	8,17	5,9

Fuente: Barro y Lee (2010).

El bajo crecimiento de la productividad de la economía venezolana se refleja también un bajo nivel de competitividad internacional. Un indicador de competitividad es el “índice de diversificación de las exportaciones”, el cual mide que tan diversificadas son las exportaciones de un país con base en el número de productos que exporta en relación con el total de productos exportados a nivel mundial. Un índice de 0 sería una situación en la que un país exporta la totalidad de productos exportados a nivel mundial, 1 sería una situación en la que un país no exporta ningún producto. Entre más cercano a 1 sea el índice menos diversificada en exportaciones será la economía de un país. La economía venezolana tiene un bajo índice de diversificación de exportaciones, considerando los años 2000 y 2010 y en comparación con los demás países suramericanos y países desarrollados.

Índice de diversificación de exportaciones, Venezuela y países seleccionados, 2000 y 2010

Países	2000	2010	promedio
China	0,456	0,448	0,452
Corea del Sur	0,390	0,435	0,413
España	0,355	0,375	0,365
India	0,571	0,505	0,538
Nigeria	0,885	0,803	0,844
México	0,388	0,410	0,399
Argentina	0,552	0,587	0,570
Bolivia	0,754	0,830	0,792
Brasil	0,510	0,519	0,515
Chile	0,747	0,758	0,753
Colombia	0,637	0,640	0,639
Ecuador	0,759	0,718	0,739
Paraguay	0,767	0,749	0,758
Perú	0,784	0,762	0,773
Uruguay	0,614	0,672	0,643
Venezuela	0,798	0,762	0,780

La participación relativa de las exportaciones de manufacturas en el total de exportaciones comparando los años 2006 y 2010, muestran que la economía venezolana se ha quedado rezagada en relación al dinamismo exportador de su sector manufacturero. Por el contrario, a pesar de que en la práctica ha operado un proceso de cierto nivel de re-primarización de las exportaciones suramericanas, como efecto fundamentalmente del intercambio comercial con China, otros países suramericanos como Argentina y Brasil y, en menor medida Uruguay y Colombia , mantienen un nivel relativo importante de exportación de manufacturas sobre las exportaciones totales.

**Participación de las exportaciones manufactureras en las exportaciones totales (en porcentaje).
Venezuela y demás países suramericanos 2006 y 2010.**

	2006	2010
Argentina	31,8	32,2
Bolivia	10,2	7,4
Brasil	50,5	36,4
Chile	11,0	10,4
Colombia	35,6	22,1
Ecuador	9,6	9,8
Paraguay	15,9	10,7
Perú	12,0	10,9
Uruguay	31,3	25,7
Venezuela*	7,3	----

Fuente: CEPAL (2012).

*No hay dato registrado en el Anuario para el año 2010.

El porcentaje de las exportaciones de productos de alta tecnología con relación al total exportado de bienes manufacturados es relativamente muy bajo para el caso de la economía venezolana. Estas exportaciones han representado en la última década 3-4% del total de exportaciones de bienes manufacturados. Comparativamente, estas exportaciones están alejadas de las que representan las mismas para países como Argentina y Brasil, tomando como referencia a los países suramericanos.

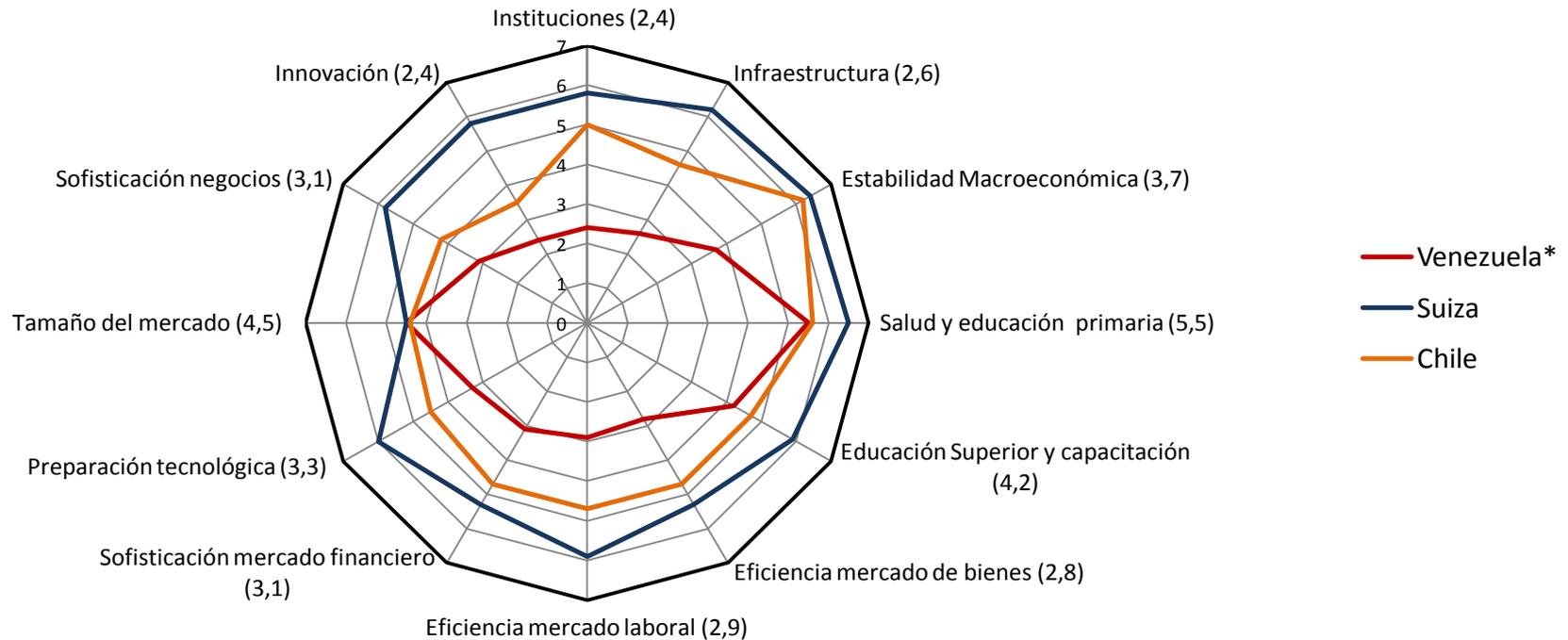
Participación de las exportaciones de productos de alta tecnología en las exportaciones totales de productos manufacturados (en porcentaje). Venezuela y demás países suramericanos 1990, 2000 y 2010

	1990	2000	2010
Argentina	-	9%	9%
Bolivia	-	-	5%
Brasil	7%	19%	14%
Chile	5%	3%	4%
Colombia	-	8%	5%
Ecuador	-	6%	4%
Paraguay	-	3%	-
Perú	-	4%	3%
Uruguay	-	2%	5%
Venezuela	4%	3%	4%

Fuente: Banco Mundial , *World dataBank* (2012).

El estudio del World Economic Forum (WEF) sobre la competitividad internacional abarca los siguientes indicadores: 1) Instituciones; 2) Infraestructura; 3) Estabilidad macroeconómica; 4) Salud y educación primaria (requerimientos básicos); 5) Educación superior y capacitación; 6) Eficiencia del mercado de bienes; 7) Eficiencia del mercado laboral; 8) Sofisticación del mercado financiero; 9) Preparación tecnológica; 10) Tamaño del mercado (mejoradores de eficiencia); 11) Sofisticación de los negocios; 12) Innovación (innovación y sofisticación de los factores). En *The Global Competitiveness Report 2012-2013* se evaluaron con estos indicadores, con puntajes en una escala del 1 al 7, 144 naciones. Según el informe, los países más competitivos resultaron ser: Suiza, Singapur, Finlandia, Suecia, Holanda, Alemania, Estados Unidos. El país más competitivo de América Latina es Chile (33). Venezuela ocupó la posición 126, con un puntaje global de 3,5/7, siendo uno de los países menos competitivos del mundo.

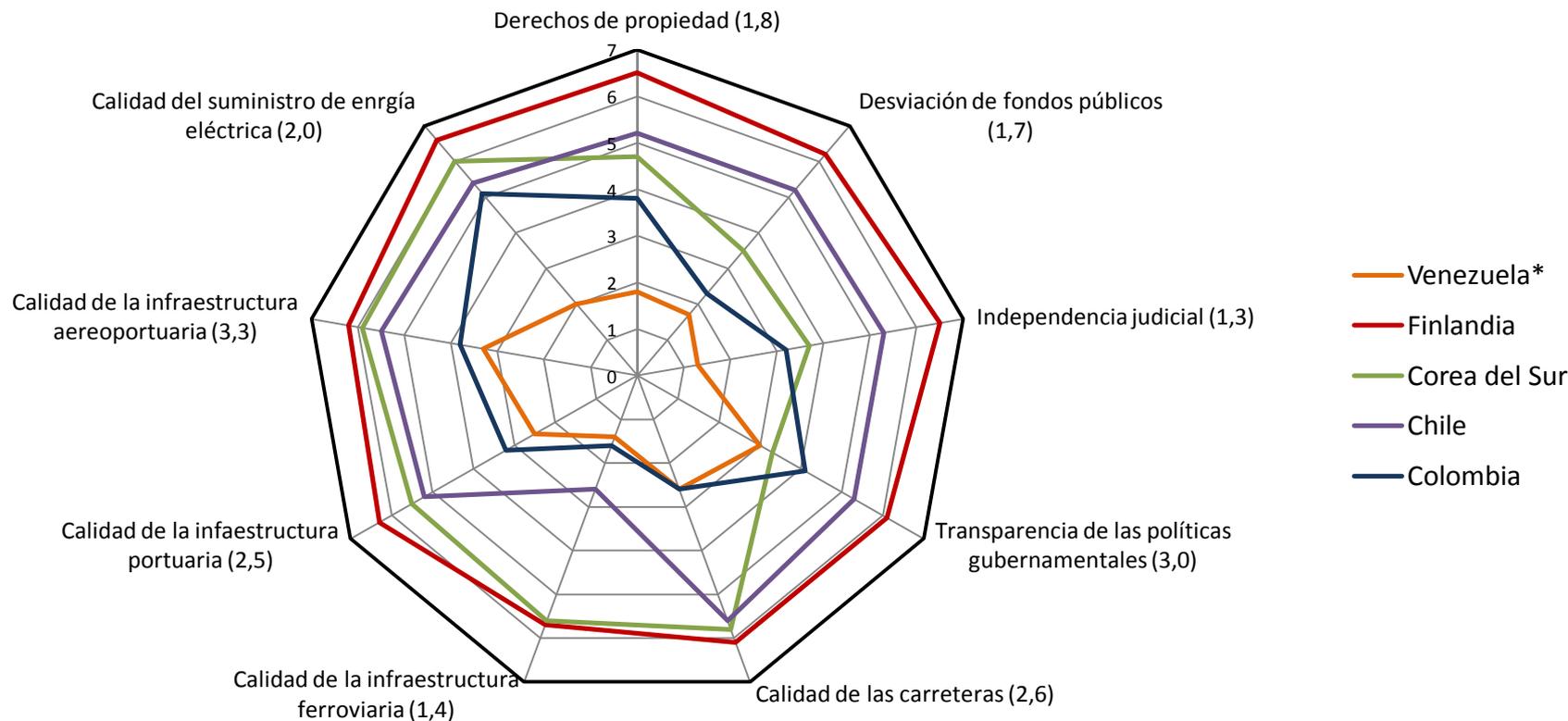
Índice de competitividad Global 2012-2013. Suiza, Chile, Venezuela*.



*Los valores entre paréntesis corresponden a Venezuela. Fuente: WEF (2012).

En dos aspectos claves de la competitividad: el rol que cumplen las instituciones y la calidad de la infraestructura, Venezuela exhibe valores para los indicadores (en la escala del 1-7) deficientes, comparado con los países más competitivos e incluso para los estándares de la región de ALC.

Competitividad en algunos indicadores relacionados con las instituciones y la calidad de la infraestructura 2012-2013. Venezuela*, Finlandia, Corea del Sur, Chile, Colombia.



*Los valores de los indicadores entre paréntesis corresponden a Venezuela.

Fuente: WEF (2012).

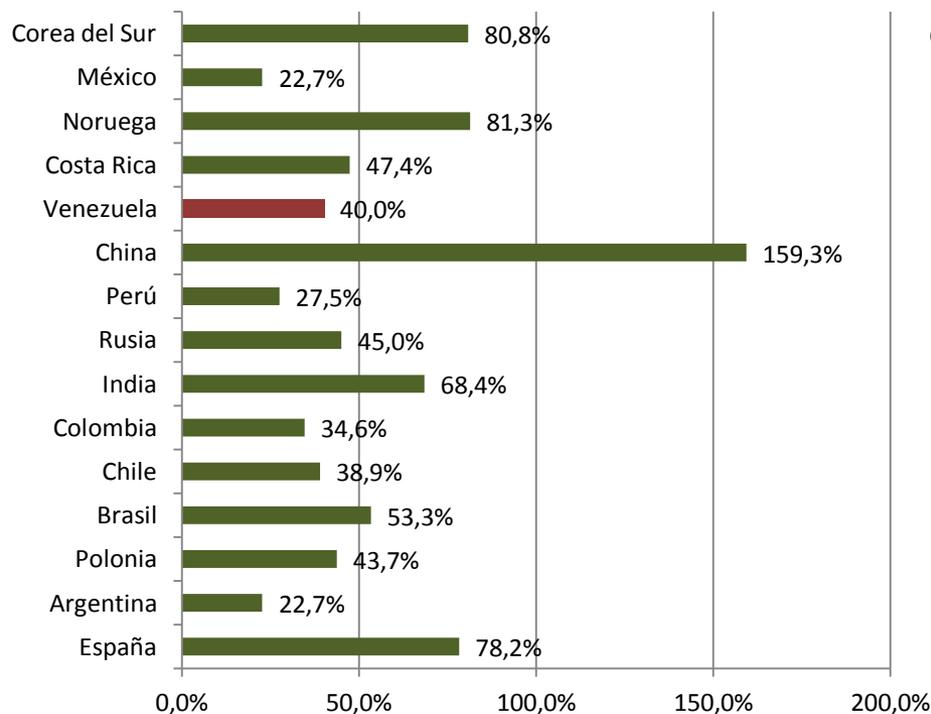
La ONUDI elabora el Índice de Rendimiento Industrial Competitivo (IRIC), basado en: 1) capacidad industrial, medido por el valor manufacturero per cápita; 2) capacidad de exportación de manufacturas, medido por la exportación de manufacturas per cápita; 3) influencia en el valor agregado manufacturero mundial, medido por la proporción que tiene una economía en el valor agregado manufacturero mundial; 4) influencia en el comercio mundial de manufacturas, medido por la proporción que tiene una economía en el comercio mundial de manufacturas; 5) intensidad de la industrialización, medido por el promedio de la participación del valor agregado manufacturero en el PIB y de las actividades relativas a productos de tecnología media y alta en el valor agregado manufacturero; 6) calidad de la exportación, medido por el promedio de la participación de las exportaciones de manufacturas en las exportaciones totales y de los productos de tecnología media y alta en las exportaciones de manufacturas. El IRIC comparado 2005 y 2009 para Venezuela y varios países revela la baja competitividad relativa del sector industrial manufacturero venezolano.

Índice de Rendimiento Industrial Competitivo 2005-2009. Venezuela y países seleccionados.

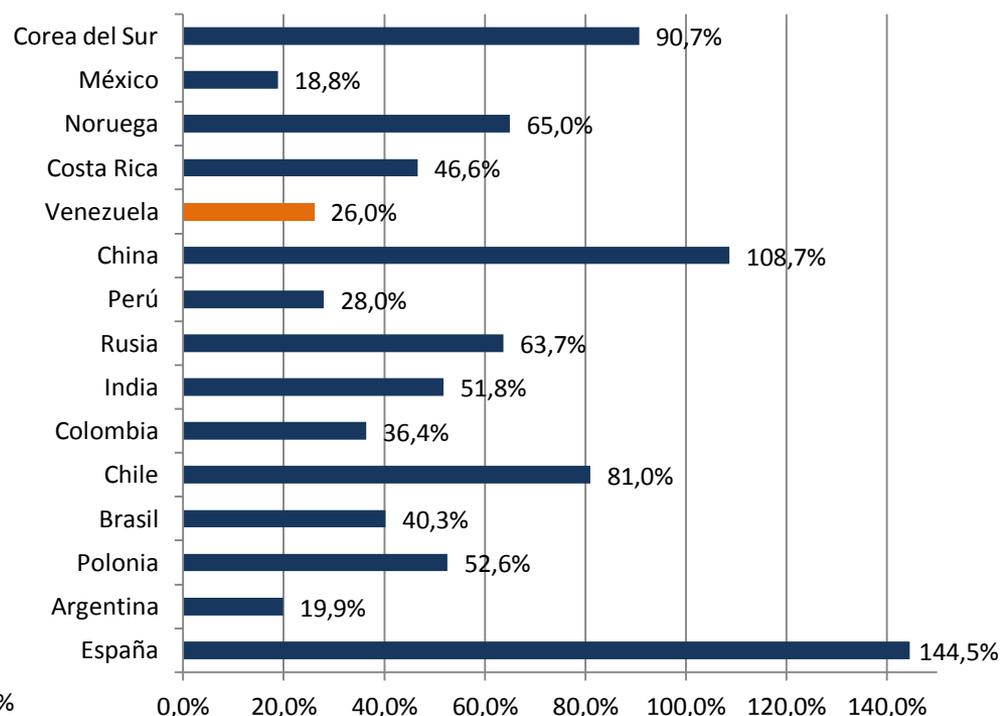
Ranking	País	2005	2009
1	Singapur	0,631	0,642
2	Estados Unidos	0,660	0,634
3	Japón	0,661	0,628
4	Alemania	0,598	0,597
5	China	0,461	0,557
7	Corea del Sur	0,438	0,480
29	España	0,293	0,291
30	México	0,286	0,286
41	Costa Rica	0,208	0,215
44	Brasil	0,212	0,202
74	Colombia	0,140	0,135
77	Venezuela	0,138	0,131

La competitividad de las empresas de un país, especialmente de las pequeñas y medianas empresas (PYME), está muy relacionada con la facilidad de acceso al crédito que puedan tener. Dos indicadores del nivel de acceso financiero en una economía son : 1) depósitos sobre PIB y 2) crédito sobre PIB. Los porcentajes para Venezuela, en el 2011, son 40,0% y 26,0% respectivamente; muy a la zaga de los porcentajes alcanzados por China y en países desarrollados como España, Noruega y Corea del Sur. Además, pero en menor medida, por detrás de los porcentajes que exhiben países emergentes como Brasil, India y Rusia. La escasa profundidad financiera de la economía venezolana también se aprecia en la relativamente baja tasa de bancarización (porcentaje de la población adulta que posee una cuenta bancaria) la cual ronda el 50%. Se estima que solo alrededor de 15-20% de las PYME venezolanas accede a algún tipo de crédito formal.

Depósitos/PIB (en porcentaje) (2011)



Crédito/PIB (en porcentaje) (2011)



En un aspecto clave de la competitividad internacional, como es el desarrollo (usuarios, disponibilidad, regulaciones, negocios, capacitación, infraestructura) en el ámbito de las tecnologías de información y comunicación (TIC), Venezuela se encuentra en clara desventaja de otros países. *The Global Information Technology Report 2010-2011*, un estudio elaborado por el WEF, analiza varios aspectos relacionados con la competitividad de las TIC, entre otros: 1) disponibilidad de la últimas tecnologías; 2) protección de la propiedad intelectual; 3) disponibilidad de científicos e ingenieros; 4) calidad de los oferentes locales de TIC; 5) hogares con un PC; 6) usuarios de internet; 7) suscripción a teléfonos móviles; 8) capacidad para la innovación; 9) uso de internet en los negocios; 10) servicios del gobierno en línea. Los países más competitivos en cuanto a la disponibilidad y uso de recursos relacionados con las TIC son: Suecia, Singapur, Finlandia, Suiza, Estados Unidos, Taiwán, Dinamarca, Canadá, Noruega y Corea del Sur. El país latinoamericano mejor posicionado es Chile (39 entre 138 países) seguido de Uruguay (45), Costa Rica (46) y Brasil (56). Venezuela ocupó la posición 119 entre los 138 países evaluados.

Varios indicadores de competitividad en disponibilidad y uso de TIC en Venezuela 2010-2011

	Ranking	
Posición global en el índice: 119 entre 138 países (1-7 mejor)	119	3,2
Disponibilidad de la últimas tecnologías (1-7 mejor)	100	4,3
Protección de la propiedad intelectual (1-7 mejor)	136	1,9
Disponibilidad de científicos e ingenieros (1-7 mejor)	108	3,4
Calidad de los oferentes locales de TIC (1-7 mejor)	128	3,6
Hogares con un PC (porcentaje sobre el total de hogares)	84	15,3%
Usuarios de internet (porcentaje de la población)	71	31,2%
Suscripción a teléfonos móviles (porcentaje de la población)	64	98,4%
Capacidad para la innovación (1-7 mejor)	126	2,3
Uso de internet en los negocios (1-7 mejor)	110	4,2
Servicios de gobierno en línea (0-1 mejor)	77	0,30

Clima de negocios y de inversiones

El clima de negocios y de inversiones remite a analizar qué tan fácil o difícil es hacer negocios y realizar inversiones en un determinado país, región o territorio. El Banco Mundial elabora desde el 2004 el *Doing Business Project* que es un estudio comparativo de los obstáculos (regulaciones, trámites, costos) existentes en una economía para realizar negocios e inversiones. El *Doing Business* está conformado por 10 indicadores: 1) Apertura de un negocio; 2) Manejo de permisos de construcción; 3) Obtención de electricidad; 4) registro de propiedades; 5) Obtención del crédito; 6) Protección de los inversores; 7) Pago de impuestos; 8) Comercio transfronterizo; 9) Cumplimiento de contratos; 10) Resolución de insolvencias. En *Doing Business 2013. Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises* (2012), se evaluaron bajo estos criterios 185 economías, siendo las naciones con mejor clima de negocios: Singapur, Hong Kong (China), Nueva Zelanda, Estados Unidos, Dinamarca, Noruega, Reino Unido, Corea del Sur. Los países latinoamericanos con mejor clima de negocios son Chile (37), Perú (43), una posición por delante de España (44) y Colombia (45). Por el contrario, Venezuela exhibe uno de los peores climas de negocios del mundo según el informe ubicándose en la posición 180.

Apertura de un Negocio. Venezuela y países seleccionados

	Ranking Indicador	Trámites (número)	Tiempo (días)	Costo (% ingreso p/hab.)	Capital mínimo (% ingreso p/hab.)
Venezuela	152	17	141	27,7	0,0
Chile	32	7	8	4,5	0,0
Colombia	61	8	13	7,3	0,0
Guatemala	172	12	40	48,1	20,9
España	136	10	28	4,7	13,2
Singapur	4	3	3	0,6	0,0
Nigeria	119	8	34	60,4	0,0

En Venezuela no solo es difícil abrir un negocio, dada la gran cantidad de trámites que hay que realizar y el largo tiempo relativo que lleva hacer dichos trámites, también es difícil y engorroso el tratamiento de las situaciones de insolvencia o quiebra de empresas. El indicador de resolución de insolvencias está compuesto de tres subíndices: a) el tiempo promedio (en años) que lleva cerrar una empresa; b) el costo promedio (como porcentaje de los bienes) de los procedimientos de quiebra y c) la tasa de recuperación (en centavos por dólar) de los acreedores, agencia tributaria y empleados de una empresa insolvente.

Resolución de la insolvencia. Venezuela y países seleccionados

	Ranking Indicador	Tiempo (años)	Costo (% bienes)	Tasa de recuperación (centavos por dólar)
Venezuela	163	4,0	38	6,4
Argentina	94	2,8	12	30,8
Brasil	143	4,0	12	15,9
Colombia	21	1,3	6	76,2
México	26	1,8	18	67,3
España	20	1,5	11	76,5
Estados Unidos	16	1,5	7	81,5
India	116	4,3	9	26,0
Japón	1	0,6	4	92,8
Turquía	124	3,3	15	23,6
Botswana	29	1,7	15	64,8

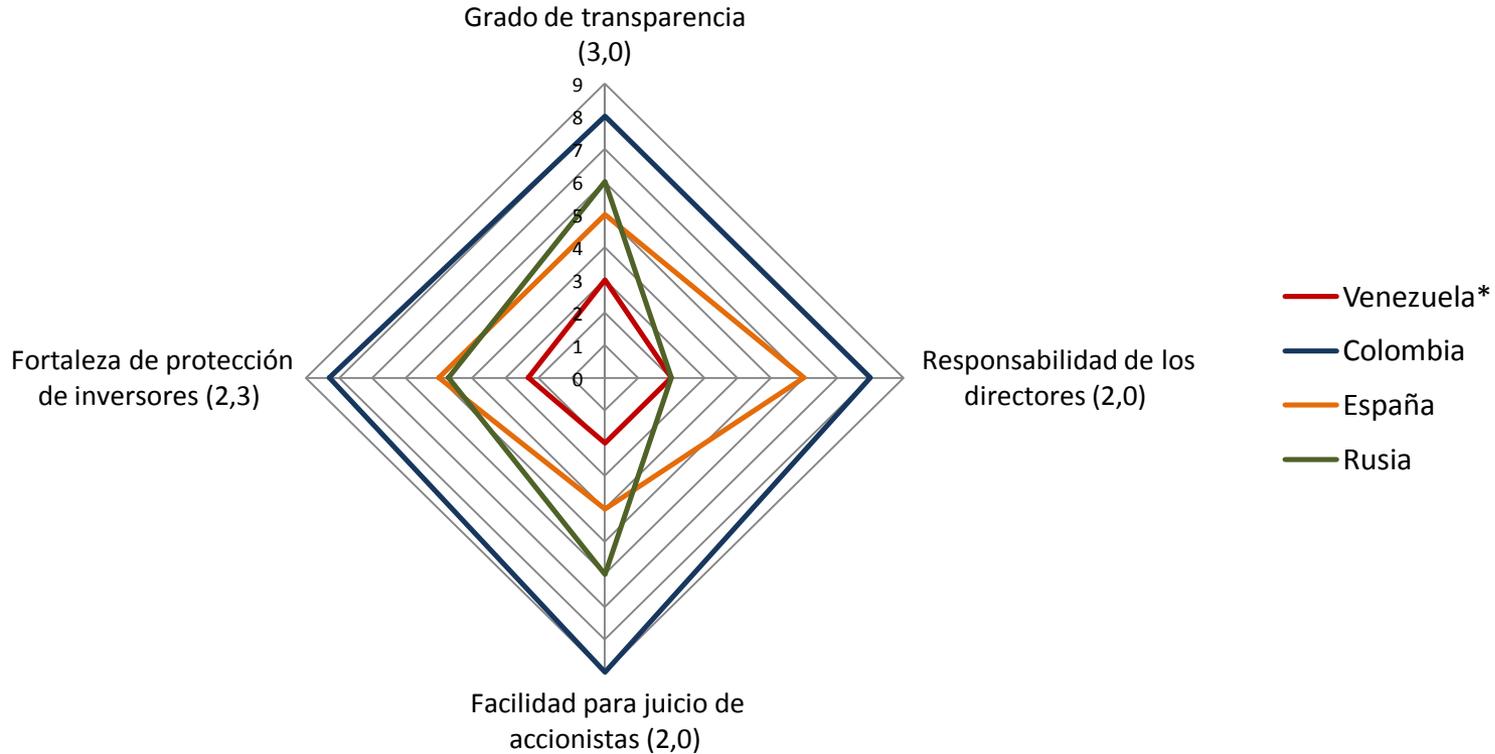
El manejo de permisos de construcción es un indicador que mide los procedimientos, tiempo y costo para construir un almacén, incluyendo la obtención de licencias y permisos, completar las notificaciones e inspecciones requeridas y la obtención de conexiones a servicios públicos. En Venezuela, el costo de construir una estructura de esta naturaleza es relativamente elevado y conlleva más de un año en promedio obtener las licencias y permisos.

Manejo de permisos de construcción. Venezuela y países seleccionados

	Ranking Indicador	Procedimientos (número)	Tiempo (días)	Costo (% ingreso p/hab.)
Venezuela	109	10	381	123,5
Colombia	27	8	46	312,0
Ecuador	104	16	128	208,5
Paraguay	71	12	137	223,6
Panamá	73	17	101	83,7
R. Dominicana	108	14	216	72,7
España	38	8	182	51,8
Italia	103	11	234	184,2
Portugal	78	13	108	370,0
Taiwán (China)	9	11	94	16,3
Egipto	165	22	218	135,0
Emiratos Árabes U.	13	14	46	9,2
Angola	124	12	348	153,6

La protección para los inversionistas minoritarios de una compañía (que cotiza en la bolsa de valores) contra el uso abusivo de los activos por parte de directivos para beneficio propio, es un indicador del clima de negocios que se mide en una escala de 0-10, considerando sub-indicadores como el grado de transparencia de las transacciones, la responsabilidad de los directivos y las facilidades para que los accionistas minoritarios puedan entablar juicios contra éstos. Venezuela exhibe una significativa debilidad en cuanto a la protección de este tipo de inversiones (promedio simple de 2,3 de los tres sub-índices). En contraste, Colombia destaca por la amplia protección que brinda a los inversionistas, incluso superior a la de países desarrollados como España y emergentes como Rusia.

Protección de los Inversores. Venezuela* y países seleccionados



*Los valores de los indicadores entre paréntesis corresponden a Venezuela.

Pago de impuestos es un indicador que mide los impuestos que una compañía de tamaño medio debe pagar o retener al año, junto con el tiempo administrativo que dedica a prepararlos y su costo (como un porcentaje de las ganancias). Se toma el número de pagos promedio por año y el número promedio de horas administrativas por año como referencia del indicador. Según *Doing Business 2013*, Venezuela sería el país con el peor clima de negocios del mundo en este aspecto.

Pago de impuestos. Venezuela y países seleccionados

	Ranking Indicador	Pagos (número por año)	Tiempo (horas por año)
Venezuela	185	71	792
Argentina	149	9	405
Bolivia	180	42	1.025
Brasil	156	9	2.600
Colombia	99	9	203
Uruguay	140	33	310
El Salvador	153	53	320
España	34	8	167
Australia	48	11	109
Rusia	64	7	177
China	122	7	338
India	152	33	243
Nigeria	155	41	956

El comercio transfronterizo es un indicador que mide los costos y los procedimientos estándar para importar o exportar mercancías. Venezuela tiene dificultades para importar y exportar mercancías (diferentes al petróleo) en términos, en primer lugar, del elevado costo relativo de despachar o recibir un contenedor de mercancías del comercio internacional y, de forma menos importante, el gran número de trámites y el tiempo de despacho que conlleva este comercio.

Comercio Transfronterizo. Venezuela y países seleccionados

	Ranking Indicador	Documentos para exportar (número)	Tiempo para exportar (días)	Costos de exportación (\$ US por contenedor)	Documentos Para importar (número)	Tiempo para importar (días)	Costos de importación (\$ US por contenedor)
Venezuela	166	8	49	2.590	9	71	2.868
Colombia	91	5	14	2.255	6	13	2.830
Perú	60	6	12	890	6	17	880
Costa Rica	51	6	13	1.030	6	14	1.020
España	39	5	9	1.260	6	9	1.350
Canadá	44	3	7	1.610	4	11	1.660
Noruega	21	4	7	1.125	5	7	1.100
Hong Kong	2	4	5	575	4	5	565
Corea del Sur	3	3	7	665	3	7	695
Argelia	129	8	17	1.260	9	27	1.330
Kenia	148	8	26	2.255	7	26	2.350

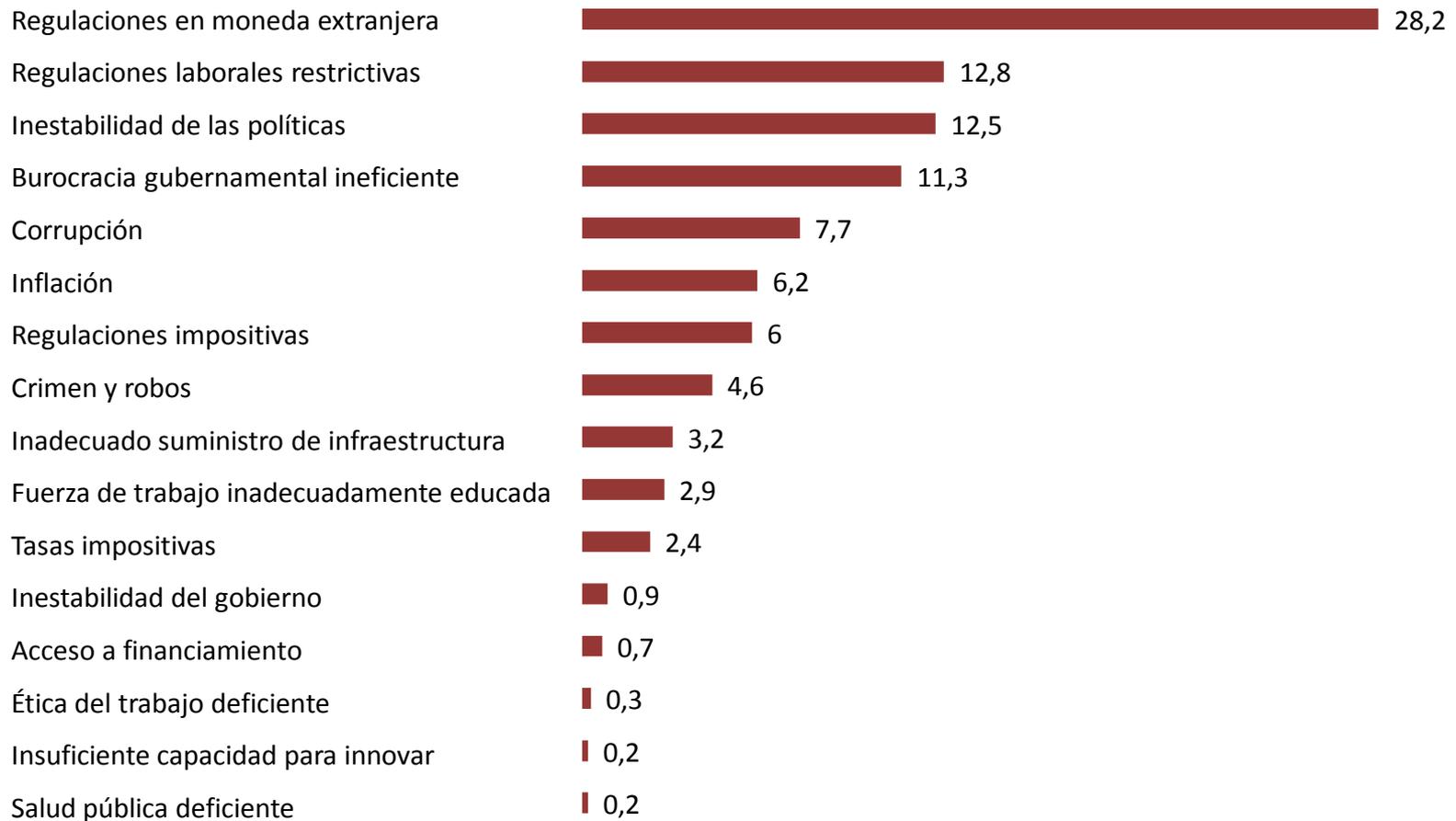
Venezuela tiene una economía que es clasificada como una economía reprimida en el “Índice de Libertad Económica” que elabora The Heritage Foundation. Este Índice agregado esta compuesto de 10 indicadores relacionados con la libertad económica, agrupados en cuatro dimensiones: a) Estado de derecho: 1) Derechos de propiedad; 2) Libertad frente a la corrupción; b) Limitación al gobierno: 3) Libertad fiscal; 4) Gasto gubernamental; c) Eficiencia reguladora: 5) Libertad comercial; 6) Libertad laboral; 7) Libertad monetaria; d) Mercados abiertos: 8) Libertad de comercio internacional; 9) Libertad de inversión; 10) Libertad financiera. En el informe del 2012, Venezuela obtuvo una puntuación de 38,1 en una escala de 0-100 puntos y ocupó la posición 174 entre 184 naciones evaluadas. La falta de libertades económicas incide negativamente en el desempeño de la economía venezolana.

Índice de Libertad Económica 2012 para algunos países desarrollados y de América Latina

País	Puesto	Puntos	País	Puesto	Puntos	País	Puesto	Puntos
Hong Kong	1	89,9	España	36	69,1	Grecia	119	55,4
Singapur	2	87,5	Perú	42	68,7	India	123	54,6
Australia	3	83,1	Colombia	45	68,0	China	138	51,2
Nueva Zelanda	4	82,1	Hungría	49	67,1	Bolivia	146	50,2
Suiza	5	81,1	México	54	65,3	Ecuador	156	48,3
Canadá	6	79,9	Portugal	68	63,0	Argentina	158	48,0
Chile	7	78,3	Guatemala	82	60,9	Irán	171	42,3
Estados Unidos	10	73,3	Italia	92	58,8	Venezuela	174	38,1
Alemania	26	71,0	Brasil	99	57,9	Cuba	177	28,3
Uruguay	29	69,9	Nigeria	116	56,3	Zimbawe	178	26,3

Los principales obstáculos (mayor porcentaje de respuestas) que perciben los inversionistas globales para hacer negocios en Venezuela, según el *The Global Competitiveness Report 2012-2013*, son en este orden: el control del tipo de cambio, las regulaciones laborales restrictivas, la inestabilidad de las políticas, la ineficiencia de la burocracia, la corrupción, la inflación, las regulaciones impositivas, el crimen y los robos y el inadecuado suministro de infraestructura.

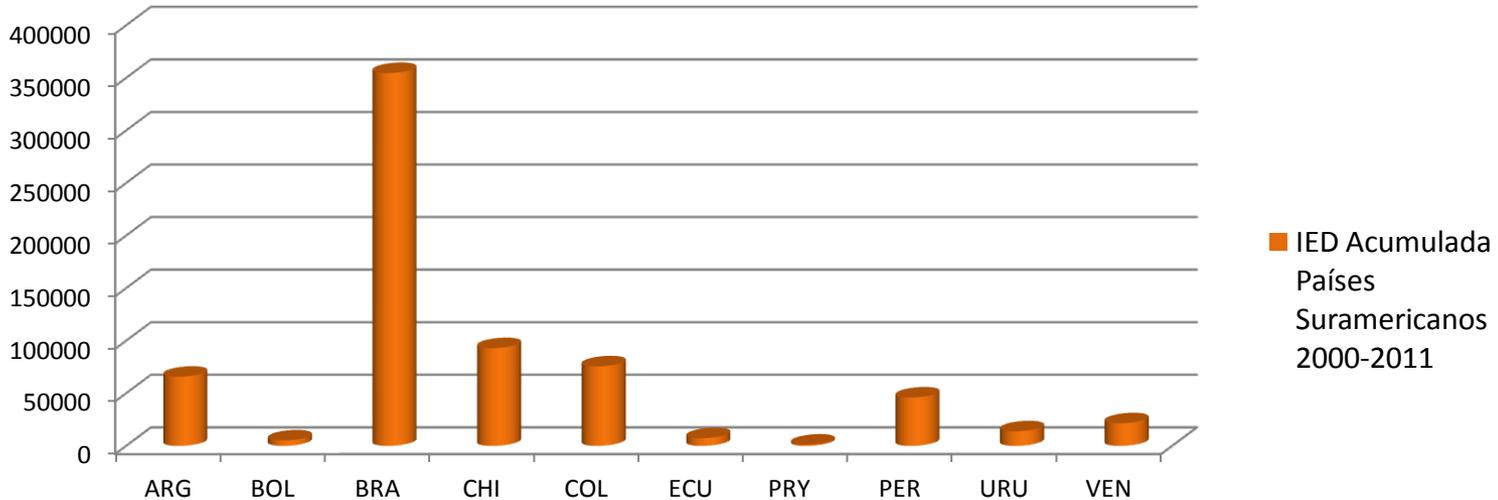
Principales obstáculos para invertir en Venezuela 2012-2013



El desfavorable clima de negocios ha afectado la capacidad del país para atraer flujos de inversión extranjera directa (IED). Considerando el periodo 2000-2011, Venezuela se rezagó de forma marcada en la captación de IED comparado con otros países suramericanos como Brasil, Argentina, Chile, Colombia y Perú. De hecho, fue la única economía de las mencionadas que experimentó, en el 2009, una desinversión de IED.

IED (en Millones de USD) Venezuela y demás países suramericanos, 2000-2011 y acumulado

AÑOS	ARG	BOL	BRA	CHI	COL	ECU	PRY	PER	URU	VEN
2000	10.418,3	733,9	32.779,2	4.860,0	2.436,5	720,0	104,1	809,7	273,5	4.701,0
2001	2.166,1	703,3	22.457,4	4.199,8	2.541,9	1.329,8	84,2	1.144,3	296,8	3.683,0
2002	2.148,9	674,1	16.590,2	2.550,0	2.133,7	783,3	10,0	2.155,8	193,7	782,0
2003	1.652,0	194,9	10.143,5	4.307,4	1.720,5	871,5	25,0	1.335,0	416,4	2.040,0
2004	4.124,7	82,6	18.145,9	7.172,7	3.015,6	836,9	27,7	1.599,0	332,4	1.483,0
2005	5.265,3	-290,8	15.066,3	6.983,9	10.252,0	493,4	35,5	2.578,7	847,4	2.589,0
2006	5.537,4	277,8	18.822,2	7.298,4	6.656,0	271,4	95,0	3.466,5	1.493,5	-508,0
2007	6.473,2	362,3	34.584,9	12.533,6	9.048,7	194,2	201,8	5.491,0	1.329,5	1.620,0
2008	9.725,6	507,6	45.058,2	15.150,0	10.619,6	1.005,8	208,5	6.923,7	2.105,7	1.195,0
2009	4.017,2	425,7	25.948,6	12.874,0	7.137,1	321,0	94,6	5.575,9	1.619,9	-2.536,0
2010	7.055,0	671,8	48.506,0	15.095,0	6.899,3	157,4	227,8	7.328,0	2.483,1	1.209,0
2011	7.243,1	858,9	66.660,0	17.299,0	13.234,2	385,6	148,7	7.658,8	2.527,7	5.302,0
ACUM	65.826,8	5.202,1	354.762,4	93.024,8	75.695,1	7.370,3	1.262,9	46.066,4	13.919,6	21.560,0



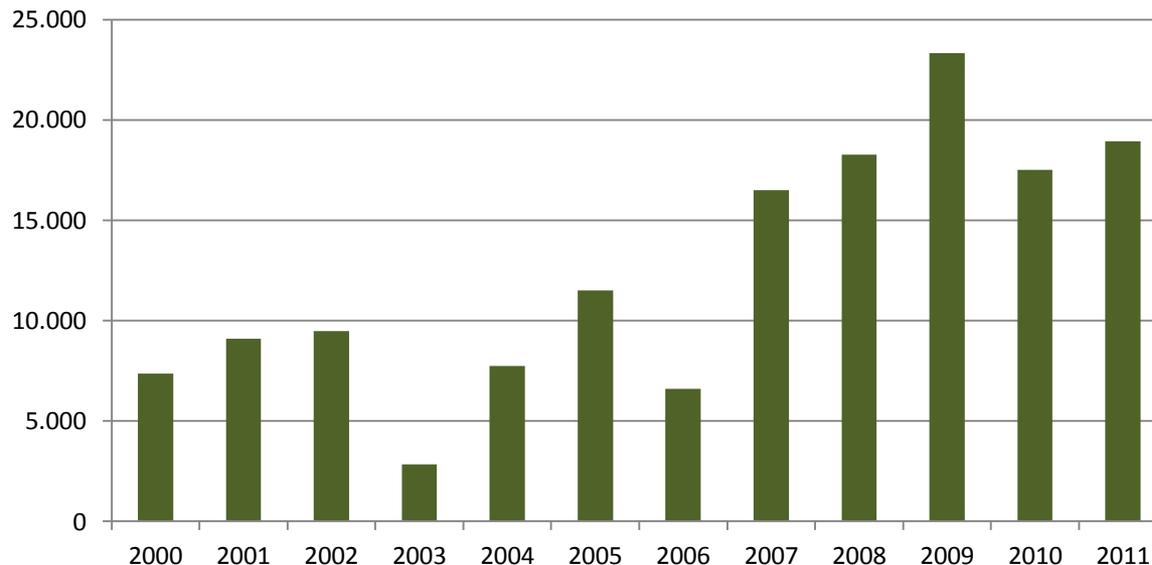
Fuente: CEPAL (2012) y cálculos propios

La economía venezolana también ha tenido serias dificultades relacionadas con la “fuga de capitales”, que son los flujos de activos en monedas y depósitos en dólares que salen del país. A pesar de la existencia de un control del tipo de cambio desde el 2003, la salida de capitales ha sido un reflejo de la incertidumbre del entorno económico y la desconfianza en las políticas implementadas o por implementarse, con el escenario siempre latente de una devaluación. La salida de capitales no ha amainado en la última década, pero se ha exacerbado en los últimos años, a partir del 2007, como lo revelan los datos respectivos del periodo 2000-2011. Se estima que durante este periodo la salida de capitales fue del orden de 150.000 millones de dólares.

Años	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Salida de capitales (Mill \$)*	7.367	9.109	9.492	2.841	7.744	11.504	6.597	16.508	18.268	23.334	17.497	18.947

* Representan otras inversiones en activos del sector privado en monedas y depósitos más la cuenta de errores y omisiones de la Balanza de Pagos.

Salida de capitales 2000-2011 (Millones de USD)

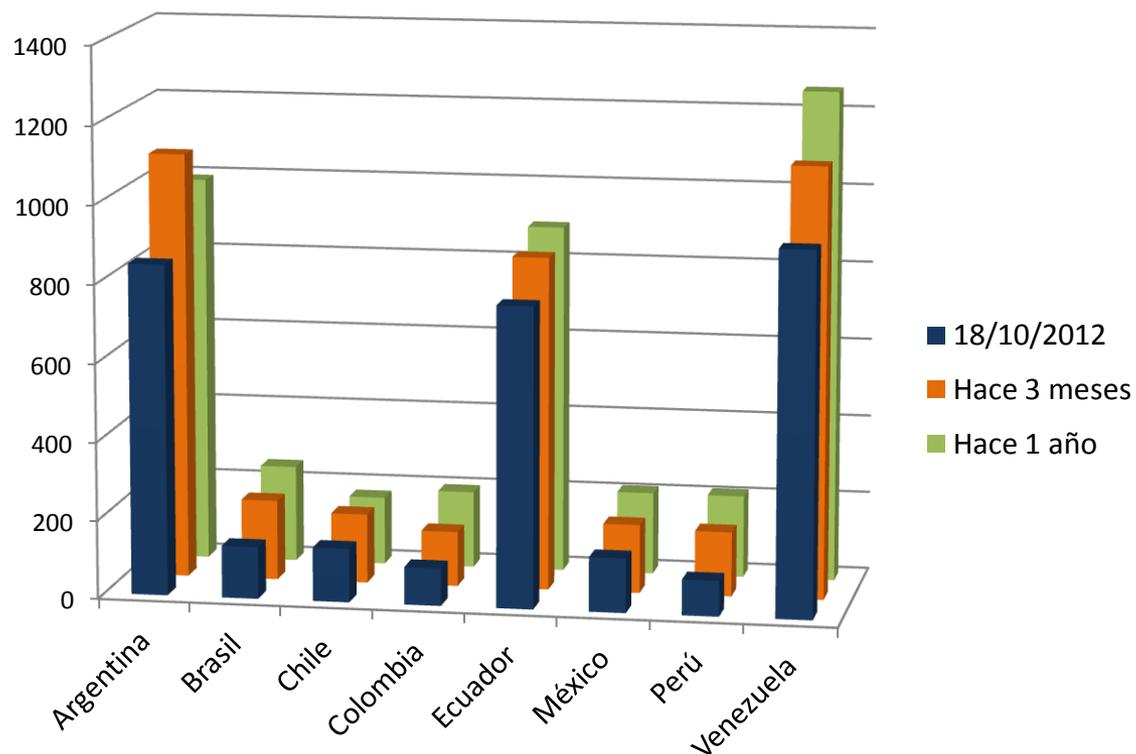


Fuente: BCV (2012).

El riesgo soberano o riesgo país es un indicador que mide la posibilidad de que un gobierno se sitúe en una posición de default (impago), con respecto a su deuda emitida mediante instrumentos financieros, especialmente bonos, que son colocados en los mercados internacionales. El riesgo país, estimado con el *Emerging Market Bond Index* (EMBI), para Venezuela muestra que es el más elevado entre las economías emergentes de Suramérica. A pesar que a lo largo de un año ha disminuido un poco más de 300 puntos básicos (pb), la prima de riesgo que exigen actualmente los inversionistas por los bonos de deuda venezolanos es equivalente a 928 pb, es decir, 9,28% de tasa de interés adicional a la tasa de interés que paga una letra del tesoro norteamericano.

País	EMBI 18/10/12	EMBI hace 3 meses	EMBI hace 1 año
Argentina	845	1.090	991
Brasil	133	204	246
Chile	137	177	173
Colombia	96	140	196
Ecuador	767	851	892
México	139	175	210
Perú	91	165	210
Venezuela	928	1.100	1.256

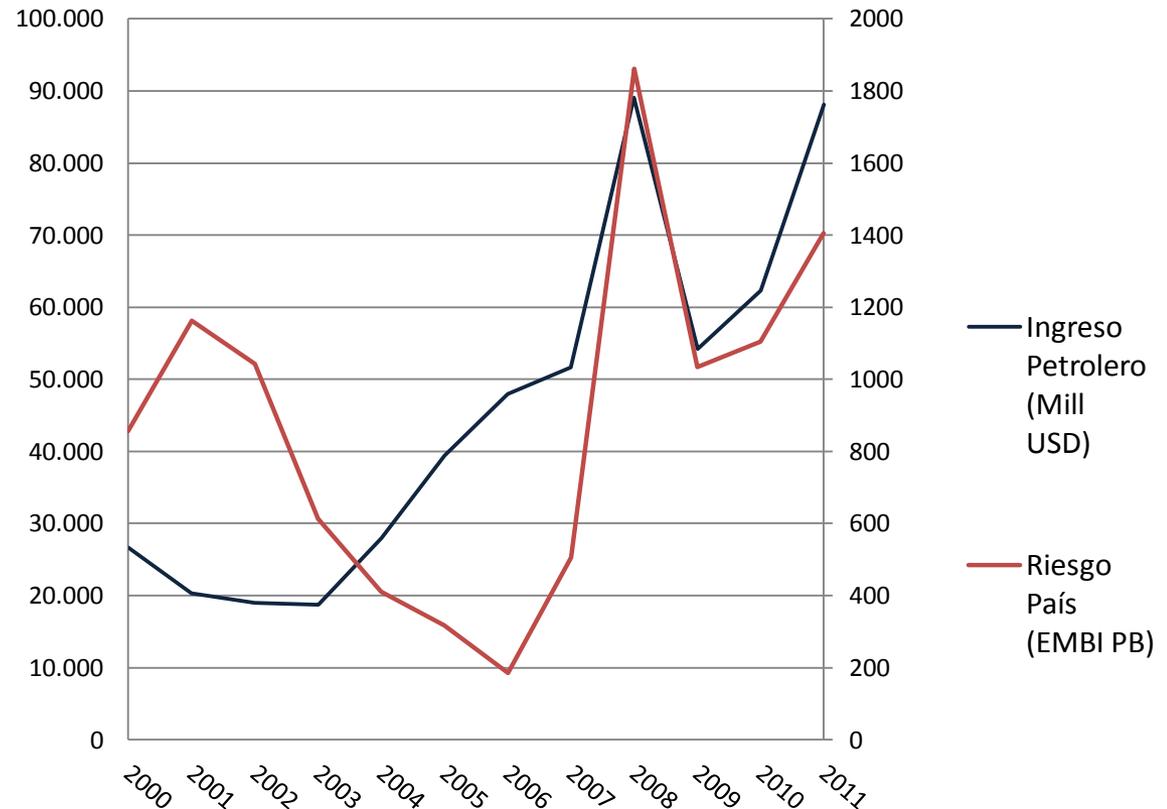
EMBI al 18/10/12, hace 3 meses y hace 1 año de Venezuela y varios países emergentes suramericanos



Paradójicamente, siendo el ingreso petrolero el principal colateral que respalda la colocación de bonos de la deuda pública externa venezolana, si se analiza el periodo 2000-2011, la variación del ingreso petrolero se ha correlacionado de manera imperfecta con el índice de riesgo país (promedio del año). El EMBI se ha elevado en algunos años en los que el ingreso petrolero también se ha incrementado. Especialmente a partir del 2007, las variaciones del riesgo país parecen estar más asociadas con otros factores, como el desfavorable clima de negocios y de inversiones y al escaso grado de libertad económica presente en la economía venezolana, que con el comportamiento de su principal colateral.

Años	Ingreso Petrolero (Mill USD)	(EMBI)	Correlación
2.000	26.671	856	
2.001	20.309	1163	Baja - Sube
2.002	19.016	1042	Baja - Baja
2.003	18.735	613	Baja - Baja
2.004	27.954	411	Sube - Baja
2.005	39.447	318	Sube - Baja
2.006	47.937	185	Sube - Baja
2.007	51.664	506	Sube - Sube
2.008	89.034	1862	Sube - Sube
2.009	54.201	1034	Baja - Baja
2.010	62.317	1104	Sube - Sube
2.011	88.131	1405	Sube - Sube

Relación entre Riesgo País (promedio del año) e ingreso petrolero 2000-2011



Fuente: BCV (2012), Cesla (2012) y cálculos propios.

Referencias sobre datos y estadísticas

- AIE (2012). *Oil Market Report. September*. En Línea: <http://omrpublic.iea.org/currentissues/full.pdf>
- AIE (2011). *World Energy Outlook*. En línea: <http://www.worldenergyoutlook.org/>
- Baptista, A. (2012). *La distribución de los ingresos*. Diario El Mundo Economía y Negocios, 9 de octubre.
- Baptista, A. (2000). *Un buen número = una buena palabra*” En: “Venezuela siglo XX. Visiones y testimonios.” Tomo II. Caracas: Fundación Polar.
- BCV (2012). *Información Estadística*. En línea: <http://www.bcv.org.ve/c2/indicadores.asp>
- Barro, R. y Lee, J-W. (2010). *A new data set of educational attainment in the world, 1950-2010*. En línea: http://www.nber.org/papers/w15902.pdf?new_window=1
- Banco Mundial (2012). *World dataBank*. En línea: <http://databank.worldbank.org/ddp/home.do>
- Banco Mundial (2012). *Doing Business 2013. Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*. En línea: [http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB13-full-report.pdf](http://www.doingbusiness.org/~/media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB13-full-report.pdf)
- Centro de Estudios Latinoamericanos, Cesla (2012). *Base de Datos: Indicador de Riesgo País (EMBI)*. En línea: <http://www.cesla.com/>
- CEPAL (2012). *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe. Varios años*. En línea: http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/deype/agrupadores_xml/aes250.xml
- FEDEAGRO (2012). *Estadísticas Agrícolas*. En línea: <http://www.fedeagro.org/produccion/default.asp>
- FMI (2012). *World Economic Outlook, October*. En línea: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/02/pdf/text.pdf>
- FMI (2012). *World Economic Outlook Database*. En línea: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/01/weodata/index.aspx>
- FMI (2012) *Financial Access Survey* . En línea: <http://fas.imf.org/>
- Hernández, N. (2012). *El precio de las energías en Venezuela*. En línea: <http://www.revistamene.com/nuevo/docs/El-precio-de-las-energias-en-Venezuela.pdf>
- INE. (2012). *Estadísticas económicas y sociales*. En línea: <http://www.ine.gov.ve/>
- Lewis Williams, L. (2010). *Gas Prices Around the World: What it Costs to Fill ‘ Er Up*. DailyFinance 22, july. En línea: <http://www.dailyfinance.com/2010/07/22/gas-prices-around-the-world/>
- MPPPF (2012). *Desafíos de la Economía Bolivariana 2013-2019*. En Línea: http://www.arayeros.com/cultura%20en%20CSA/politica/vistarevolucion_15.pdf

OIT (2008). *Evolución de los Salarios en América Latina 1995-2006*. Documento Técnico, Santiago de Chile, octubre.

OIT (2011). *Key Indicators of the Labour Market Seventh Edition*. En línea: <http://kilm.ilo.org/kilmnet/>

ONUDI (2011). *Industrial Development Report 2011*. En línea: http://www.unido.org/fileadmin/user_media/Publications/IDR/2011/UNIDO%20IDR%20reprint%20for%20web%20020912.pdf

The Heritage Foundation (2012). *2012 Index of Economic Freedom*. En línea: <http://www.heritage.org/index/default>

UNCTAD (2011). *Handbook of Statistics*. En línea: http://archive.unctad.org/en/docs/tdstat36_en.pdf

WEF (2012). *The Global Competitiveness Report 2012-2013*. En línea: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf

WEF (2011). *The Global Information Technology Report 2010-2011*. En línea: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GITR_Report_2011.pdf

Algunos libros y artículos consultados

Alaimo, V., Fanjzylber, P., Guasch, L., López, H. y Oviedo, A. M. (2009). *The Investment Climate in Latin America*. En P. Fanjzylber et al. (Eds.) "Does the Investment Climate Matter?" Washington: Palgrave-Macmillan-World Bank.

Baptista, A. (1997). *Teoría Económica del capitalismo rentístico*. Caracas: Ediciones IESA.

Corrales, J. y Penfold, M. (2012). *Un dragón en el trópico*. Caracas: Editorial La hoja del norte.

Covarrubias, I. (2011). *Estimación de la tasa mínima de rentabilidad para proyectos de inversión en Venezuela*. Revista Información Financiera Gerencia y Control. Año 1 N° 2, enero-julio.

Hausmann, R. (2003). *Venezuela's Growth Implosion: A Neo-classical Story?* En D. Rodrik (Ed.) "In Search of Prosperity: Analytic Narratives on Economic Growth" Princeton University Press.

Naim, M. (1993). *Paper Tigers and Minotaurs. The Politic of Venezuela's Economic Reforms*. Washington: Carnegie Endowment Book.

Puente, J. M. y Scrofina, S. (2011). *La macroeconomía de una revolución rentista*. Debates IESA. Vol. XVI, N° 3, julio-sept.

Santos, M. A. y Villasmil, R. (2006). *La economía venezolana durante el último cuarto de siglo: análisis y propuestas para alcanzar el desarrollo*. En A. Barrios Ross et al. "Venezuela: un acuerdo para alcanzar el desarrollo" Caracas: IIES-UCAB.

Sinnott, E., Nash, J. y de la Torre, A. (2010). *Natural Resources in Latin America and the Caribbean. Beyond Booms and Busts?* Washington: The World Bank.