



UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO
VICERRECTORADO ACADÉMICO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y SOCIALES
ESTUDIOS DE POSTGRADOS
POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Trabajo de Grado de Maestría

**ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS
EXPORTADORAS DE SERVICIOS EN VENEZUELA.
PERÍODO 1988-2015**

Presentado por:

Orozco Sarcos, Cecilia Carolina

para optar al título de:

MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Tutor (a)

Guillén Guédez, Ana Julia

Caracas, Julio de 2017

UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO
VICERRECTORADO ACADÉMICO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y SOCIALES
ESTUDIOS DE POSTGRADOS
POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Trabajo Grado de Maestría

**ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS
EXPORTADORAS DE SERVICIOS EN VENEZUELA.
PERÍODO 1988-2015**

Presentado por:

Orozco Sarcos, Cecilia Carolina

para optar al título de:

MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Tutor (a)

Guillén Guédez, Ana Julia

Caracas, Julio de 2017

Señores:

Universidad Católica Andrés Bello
Vicerrectorado Académico
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Estudios de Postgrados
Postgrado en Administración de Empresas

Atención: Profesor Fernando Spiritto

Referencia: **Aprobación de Tutoría de Trabajo de Grado de Maestría**

Por la presente hago constar que he leído el borrador final del Trabajo de Grado de Maestría, presentado por el (la) ciudadano (a) **Orozco Sarcos, Cecilia Carolina**, titular de la Cédula de Identidad **V-16.115.531**, para optar al grado de **Magister en Administración de Empresas**, cuyo título tentativo es **“Análisis de la competitividad de las empresas exportadoras de servicios en Venezuela. Período 1988-2015”** y manifiesto que cumple con los requisitos exigidos por Universidad Católica Andrés Bello, y que, por lo tanto, lo considero apto para ser evaluado por el jurado que se decida designar a tal fin.

En la ciudad de Caracas, a los 03 días del mes de Julio de 2017

Ana Julia Guillén Guédez
C.I N°: 7.599.767



UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO
VICERRECTORADO ACADÉMICO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y SOCIALES
ESTUDIOS DE POSTGRADOS
POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Trabajo de Grado de Maestría

Análisis de la competitividad de las empresas exportadoras de servicios en Venezuela. Período 1988-2015

Autora: Orozco Sarcos, Cecilia Carolina

Tutora: Guillén Guédez, Ana Julia

Año: 2017

RESUMEN

Distintas han sido las decisiones emanadas del gobierno venezolano durante los últimos años que han afectado al entorno del país, por ello los actores económicos han tenido que adaptarse o reinventar sus modelos de negocio y de esta forma garantizar su permanencia en el mercado. La disminución de los precios petroleros, siendo esta la principal fuente de ingresos para el país, ha obligado a las empresas a buscar opciones que se traduzcan en ingresos en moneda extranjera, en aras de abastecerse de materia prima necesaria en la producción, o bien para sobrevivir a las condiciones actuales de volatilidad. Lo que destaca la presente investigación es precisamente las oportunidades de negocio que generan entornos cambiantes y/o de crisis. Haciendo énfasis en las ventajas que representa llevar a cabo la exportación de servicios desde Venezuela, principalmente por elementos como; mano de obra barata y/o la subvaluación (que podría traducirse en disminución de costos). Por ello el objetivo principal del presente estudio fue establecer los patrones de competitividad en las empresas exportadoras de servicios en Venezuela, durante los años 1988 al 2015, a través de la descripción de procedimientos para exportar, evaluando su comportamiento, destacando los beneficios de los tratados internacionales suscritos por el país, niveles de exportación de servicios para finalmente determinar los hallazgos de competitividad durante el período de estudio. Las bases teóricas que sustentaron el estudio fueron: competitividad, servicios, exportación, acuerdos internacionales y tratados internacionales. Por otra parte se destacan las bases legales que fundamenta el ordenamiento jurídico que permite analizar la actividad en estudio. El diseño de investigación fué longitudinal o evolutivo, en el cuál se destacó los cambios a través del período seleccionado, por ello se llevó a cabo un análisis cronológico tomando en cuenta los factores e involucrados en el lapso de tiempo elegido. Los resultados obtenidos revelaron que durante el período de estudio, los niveles de exportación de servicios estuvieron deprimidos, en comparación con el aporte petrolero. La competitividad del país, de acuerdo a distintas fuentes especializadas ha empeorado tomando en cuenta los aspectos propios del país, tales como, días para iniciar operaciones, regulaciones laborales, inflación y/o comercio exterior. Sin embargo, aún en este contexto, luego del desarrollo de los objetivos planteados se revela que Venezuela mantiene factores que se consideran atractivos para la exportación de servicios (en el área de tecnología). La ubicación geográfica, recurso humano preparado en distintas áreas, convenios internacionales suscritos y diferencial cambiario a favor de empresas ubicadas en Venezuela, que devenguen ingresos en moneda extranjera, revela una oportunidad clara para emprendedores, e inversionistas que utilizando estos factores a su favor, aumenten la rentabilidad. En el marco de estas oportunidades identificadas, se propone el desarrollo de negocios, que bajo estas premisas a través del desarrollo de servicios que se puedan exportar (Por ejemplo, servicios tecnológicos y de software, call center, y/o ecommerce). A través de un aprendizaje rápido del mercado, en un corto tiempo y con el mínimo costo, con el objetivo de lograr un modelo ágil, generando de este modo servicios que cumplan las necesidades de los clientes.

Palabras Clave: Competitividad, servicios, exportaciones.

Línea de Investigación: Gerencia Estratégica Empresarial

Clasificación UNESCO: 53.04.04: Economía, Actividad Económica, Comercio Internacional
53.10.99: Economía, Economía Internacional, Otras

INDICE GENERAL

LISTA DE ACRONIMOS Y SIGLAS.....	III
INDICE DE TABLAS.....	V
INDICE DE FIGURAS.....	VI
INDICE DE GRAFICOS.....	VII
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPITULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACION.....	4
1.1 CONTEXTO Y DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	4
1.2 INTERROGANTE DE LA INVESTIGACIÓN.....	6
1.3 SISTEMATIZACION DE LA INVESTIGACION.....	6
1.4 Objetivos de la Investigación.....	7
1.5 Justificación e Importancia de la investigación.....	7
1.6 Alcance y delimitación de la investigación.....	9
Capítulo II. MARCO TEORICO.....	10
2.1 Antecedentes.....	9
2.2 BASES TEÓRICAS.....	14
2.3 BASES LEGALES.....	22
Capítulo III. MARCO METODOLÓGICO.....	23
3.1 CONSIDERACIONES GENERALES.....	23
3.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	23
3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	24
3.4 UNIDAD DE ANALISIS.....	24
3.5 TECNICAS DE RECOLECCIÓN E INTERPRETACIÓN DE DATOS.....	24
3.6 FASES DE LA INVESTIGACIÓN.....	26
3.7 VARIABLES.....	30
3.8 OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES.....	31
3.9 CODIGOS DE ETICA.....	31
Capítulo IV. MARCO REFERENCIAL.....	33
Capítulo V DESCRIPCIÓN DE LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA LEGISLACIÓN VENEZOLANA PARA LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS. PERÍODO DEL 1988 AL 2015.....	42
Capítulo VI EVALUACIÓN DE LOS PATRONES TÍPICOS DE COMPORTAMIENTO EN LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS EN VENEZUELA. PERÍODO DEL 1988 AL 2015.....	67

Capítulo VII APLICACIÓN DE LOS CRITERIOS DE LA FASE DIAGNOSTICA EN CUANTO A LOS BENEFICIOS DE LOS TRATADOS INTERNACIONALES VIGENTES EN VENEZUELA PARA LA EXPORTACION DEL SECTOR SERVICIO.....	81
Capítulo VIII HALLAZGOS DE COMPETITIVIDAD DE SERVICIOS EN VENEZUELA. PERÍODO DEL 1988 AL 2015.....	87
Capítulo IX ANALISIS DE RESULTADOS.....	100
Capítulo X CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	105
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	110

LISTA DE ACRONIMOS Y SIGLAS

AEC: Asociación de Estados del Caribe

Aladi: Asociación Latinoamericana de Integración

ALBA: Alternativa Bolivariana para América Latina y El Caribe

AMA: American Marketing Association

CADIVI: Comisión de Administración de Divisas

CADIVI: Comisión de Administración de Divisas

CAEV: Clasificador Venezolano de Actividades Económicas

CAN: Comunidad Andina de Naciones

CENCOEX: Centro Nacional de Comercio Exterior

CEPAL: Comisión Económica para América Latina y El Caribe

CGV: Cadenas Globales de Valor

CARICOM: Comunidad del Caribe

CONAPRI: Consejo Nacional de Promoción de Inversiones

EDT: Estructura Desagregada de Trabajo

FEM: Foro Económico Mundial

GATS: General Agreement on Trade in Services

GCI: Global Competitiveness Index

INE: Instituto Nacional de Estadísticas

ITC: International Trade Center

MERCOSUR: Mercado Común del Sur

MIT: Massachusetts Institute of Technology

MPPF: Ministerio del Poder Popular para las Finanzas

NSD: Nuevos Sectores Dinámicos

OMC: Organización Mundial del Comercio

PIB: Producto Interno Bruto

RAD: Régimen de Administración de Divisas

RGC: Reporte Global de Competitividad

UCAB: Universidad Católica Andrés Bello

UNASUR: Unión de Naciones Suramericanas

INDICE DE TABLAS

II-1	Bases Legales	22
III-1	Operacionalización de las variables	31
IV-1	Exportaciones Petroleras y No Petroleras (Miles de Bs)	36
IV-2	Exportaciones Petroleras y No Petroleras (%)	36
IV-3	The Global Competitiveness Report 2015-2016	37
V-1	Clasificación NIZA (Año 1987 y 1997)	46
V-2	Clasificación NIZA (Año 2001 y 2006)	51
V-3	Clasificación NIZA (Año 2006 y 2011)	59
V-4	Clasificación NIZA (Año 2011 y 2017)	60
V-5	Modos de suministro de servicios según la OMC	63
VI-1	Participación porcentual de América Latina en el Comercio Mundial de Servicios	71
VI-2	Exportación de servicios de computación e informática de América Latina (2005)	72
VIII-1	Evolución del Ranking de competitividad 1996-2000	88
VIII-2	Trámites obligatorios para realizar negocios en Venezuela	89
VIII-3	Trámites adicionales para realizar negocios en Venezuela	89
VIII-4	Trámites adicionales para empresas exportadoras	89
VIII-5	Índice de competitividad Vs los primeros 10 a nivel mundial. Año 2000	91
VIII-6	Índice de competitividad Vs los primeros 10 de América Latina. Año 2000	91
VIII-7	Índice Global de competitividad 2008-2009	94
VIII-8	Etapas de desarrollo de acuerdo al ingreso de PIB per cápita (en US\$)	95
VIII-9	Índice Global de competitividad 2009-2010	96

INDICE DE FIGURAS

III-1	Estructura desagregada de trabajo	29
V-1	Para la Declaración de exportación de bienes y servicios por parte del exportador	54
V-2	Para la gestión de la Declaración de Exportación de Bienes y Servicios por parte del operador cambiario autorizado	55
V-3	Para eliminar usuarios auto registrados en la aplicación Declaración de exportación	56
V-4	Para anular la declaración	57
V-5	Modo 1 de suministro de servicios según la Organización Mundial de Comercio	63
V-6	Modo 2 de suministro de servicios según la Organización Mundial de Comercio	64
V-7	Modo 3 de suministro de servicios según la Organización Mundial de Comercio	65
V-8	Modo 4 de suministro de servicios según la Organización Mundial de Comercio	66
VIII-1	12 Factores (o pilares) para determinar la competitividad	93

INDICE DE GRÁFICOS

VI-1	Balanza de Pagos 1988-1998	68
VI-2	Balanza de Pagos 1999-2008	70
VI-3	Exportaciones a nivel Mundial de servicios comerciales 1980-2009	71
VI-4	Balanza de pagos período 2008-2015	73
VI-5	Exportaciones Petroleras Vs No Petroleras	74
VI-6	Composición de las exportaciones en crudo y productos 2011 y Composición de las exportaciones por área de destino 2011	75
VI-7	Exportaciones de Bienes y Servicios en Venezuela (% PIB)	76
VI-8	Crecimiento de las exportaciones mundiales de servicio por sector, 1995-2014	78
VIII-1	Principales dificultades para hacer negocios en Venezuela (Según informe del Año 2008)	92
VIII-2	Posición de competitividad en Venezuela. Períodos: 2010- 2011,2012-2013, 2013-2014,2014-2015 y 2016-2017	97
VIII-3	<i>Competitividad de Venezuela Vs otros países de Mercosur</i>	98
VIII-4	<i>Crecimiento Global y Comercio Global</i>	99
IX-1	Modelo Canvas	101

INTRODUCCIÓN

La *International Trade Center* (ITC, 2017) define a la competitividad como:

“Competitiveness is the demonstrated ability to design, produce and commercialize an offer that fully, uniquely and continuously fulfils the needs of targeted market segments, while connecting with and drawing resources from the business environment, and achieving a sustainable return on the resources employed.”¹

La competitividad es la capacidad demostrada de diseñar, producir y comercializar una oferta que total, única y continuamente cubre las necesidades de segmentos determinados, apuntando a mercados, uniendo recursos del entorno del negocio, y alcanzando un retorno sostenible sobre los recursos empleados.

El siguiente estudio está basado en la competitividad de exportaciones de servicios en Venezuela, siendo esta actividad, un factor determinante para evaluar su competitividad, en relación a otros países. En virtud de lo cual esta investigación evaluó la posición del país, potencialidades en el sector de servicios e identificó las oportunidades que surgen en los entornos cambiantes y/o de crisis. Específicamente la situación coyuntural del periodo en estudio en Venezuela, ha impulsado a los empresarios y/o emprendedores a reinventarse para adaptarse a las actuales circunstancias.

Venezuela, en el periodo en estudio ha evidenciado una disminución en la liquidación de moneda extranjera, ha obligado a las organizaciones a autogenerar divisas (para el mantenimiento de sus operaciones). Siendo las exportaciones, una de las vías más expeditas para lograrlo, el presente trabajo de investigación busca destacar la posición ventajosa (aún bajo las circunstancias antes descritas) de exportar servicios desde Venezuela, basados en poseer una fuerza labor calificada, o el diferencial cambiario, haciendo atractivo desarrollar este tipo de negocios en el país.

¹ <http://www.intracen.org/SMECS/Concept/>

El presente Trabajo de Grado de Maestría se ha estructurado de la siguiente manera:

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN, se describe el contexto que origina la necesidad de plantear el objeto de estudio. Para lo cual se estableció la interrogante y sistemización, para ser respondidas por los objetivos de la investigación, la justificación y alcance del Trabajo de Grado de Maestría.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO, se identifican los antecedentes y las bases teóricas, y las bases legales relacionadas al objeto de estudio.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO, en el cual se describe el tipo y diseño de la investigación, procedimiento, las fases para el cumplimiento de los objetivos, la operacionalización de las variables y los aspectos éticos.

CAPÍTULO IV: MARCO REFERENCIAL, sección en la cual se realizó una breve reseña cronológica en cuanto al comportamiento de las exportaciones durante el período de estudio. Se destaca también la organización mundial que rige las actividades económicas entre países, así como los principales tratados internacionales que ha suscrito Venezuela durante el período de estudio.

CAPITULO V: Descripción de los procedimientos establecidos por la legislación Venezolana para la exportación de servicios. Período: 1988 - 2015

CAPITULO VI: Evaluación de los patrones típicos de comportamiento en las exportaciones de servicios en Venezuela. Período 1988 - 2015

CAPITULO VII: Aplicación de criterios de las fases diagnóstico en cuanto a beneficios de los tratados internacionales vigentes en Venezuela para la exportación en el sector Servicio. Período 1988 al 2015

CAPITULO VIII. Hallazgos de la competitividad de las empresas exportadoras de servicios en Venezuela. Período 1988 – 2015.

CAPITULO IX. Análisis de resultados, en cuyo capítulo se identifica y propone un modelo de negocio, como respuesta a los hallazgos obtenidos durante el desarrollo de los capítulos anteriores.

CAPITULO X: Conclusiones y recomendaciones de la investigación

Finalmente se presenta las referencias bibliográficas, legales y electrónicas que fueron revisadas y utilizadas para la elaboración de este documento.

CAPITULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACION

1.1 CONTEXTO Y DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

En Venezuela, el contexto económico del período de 1988 al 2015, ha estado influenciado por las medidas adoptadas por los gobiernos de turno. Creando de esta forma un entorno variable y/o de controles (legales, de precios, de cambios en divisas, etc.). Esto ha llevado a los empresarios de los diversos sectores económicos, a adaptarse y en algunos casos aprovechar las oportunidades de negocio que se generan en estas coyunturas, estas organizaciones y/o emprendedores, que han identificado nuevas opciones, han actuado racionalmente, desarrollando competencias con las que han sabido aprovechar las circunstancias, mitigando las amenazas del entorno. Básicamente porque entienden que de crisis o entornos de incertidumbre surgen nuevos escenarios de negocio y/o de emprendimiento.

En Venezuela, situaciones como falta de inventario, materia prima o divisas, han obligado a innumerables compañías a cesar operaciones en el país. Es evidente que esto afecta la economía en su conjunto. Distintos empresarios se han dado cuenta de esto, y a través de la identificación de los mercados que han quedado desatendidos buscan (de acuerdo a sus capacidades) adueñarse de estos, a través de bienes sustitutos o la prestación de un determinado servicio. Dado esto, surge la innovación, productos nuevos, e incluso el estímulo a nuevas inversiones (nacionales y porque no, extranjeras).

En virtud de lo mencionado anteriormente, a través de la presente investigación se pretende analizar las variaciones en los niveles de exportaciones de servicio en el país, a la luz de distintos entornos económicos (período del 1988 al 2015), con el objeto de determinar la influencia de estos cambios en los niveles de competitividad alcanzados por Venezuela (durante estos años) en comparación con otros países.

Se escogió realizar el análisis entre los años 1988 y 2015, dado que durante estos años surgen dos elementos fundamentales para el estudio. Por una parte la modificación en la carta magna de la República, que ocurre en el año 1999 a través de la cual se modifican elementos jurídicos que afectan el que hacer económico en el país. Así como el cambio tecnológico que sucede con el surgimiento de la internet (1990), siendo esta plataforma fundamental para la exportación de servicios a través de la web. Con dicha herramienta se atraviesan fronteras pudiendo llegar a cualquier lugar del mundo a través de ella.

A la fecha, existen empresas que incursionan en la exportación de servicios a través de internet, servicios como: publicidad digital, páginas a través de las cuales se puede vender y comprar productos y/o servicios, desarrollos tecnológicos, entre otros, están operativos en el país.

Esta actividad resulta atractiva para realizarla desde Venezuela. Dado el posible ahorro en gastos operativos, al evitar incurrir en gastos como alquiler, mobiliario, insumos, etc., y el profesional (o quienes laboren la actividad) pudiesen convertir su casa en su propia oficina (*homeoffice*). Además surge la posibilidad de generar ingresos en divisas al poder brindar el servicio a cualquier parte del mundo (donde exista internet). Por otro lado tener una moneda tan subvaluado, implica mano de obra asequible, al tener el capital humano prestando servicios desde Venezuela, hacia (incluso) cualquier parte del mundo. Esto se traduce en incentivos para que cada vez más empresas exportadoras sigan incursionando en el país.

Incluso la Universidad Católica Andrés Bello (UCAB), promociona servicios a través de la web, exportando cursos, diplomados y otros estudios a otros países. Actividad que no sólo proyecta la UCAB fuera de las fronteras del país, sino que genera ingresos en divisas, que pueden ser destinadas al desarrollo tecnológico (equipos, software, etc.), que le brinda la oportunidad a la Universidad de mantenerse actualizada. Inversiones que no pudieran realizar (bajo las actuales circunstancias) si dependiera sólo del estado (dada la merma en la liquidación de

las divisas en el país, producto principalmente de la caída en los precios del petróleo).

Lo anteriormente descrito, genera la oportunidad de realizar esta investigación, en aras de analizar cuál ha sido la evolución de la competitividad en Venezuela, tomando como elemento principal los niveles de exportación de servicios en el país durante el período 1988 a 2015. De esta forma se busca descifrar y/o entender cuáles han sido las decisiones políticas o macroeconómicas durante este período que han afectado el comportamiento en los niveles de exportación aplicado al sector de estudio.

1.2 INTERROGANTE DE LA INVESTIGACIÓN

A continuación se presenta la interrogante que permitió plantear y concretar el problema de la presente investigación:

¿Cuáles han sido los patrones de competitividad en las empresas exportadoras de servicios en Venezuela, durante el período del año 1988 al 2015?

1.3 SISTEMIZACION DE LA INVESTIGACION

Por medio de la sistemización de la investigación se busca resolver las siguientes interrogantes que darán respuestas a los objetivos específicos de la investigación:

1. ¿Cuáles han sido los procedimientos establecidos en la legislación Venezolana para la exportación de servicios, durante el período del 1988 al 2015?
2. ¿Cuáles son los patrones típicos de comportamiento en las exportaciones de servicios en Venezuela durante el período del 1988 al 2015?.

3. ¿Cuáles han sido los beneficios de los tratados internacionales vigentes en Venezuela para la exportación de servicios durante el período del 1988 al 2015, basado en los criterios detectados en la fase diagnóstico?
4. ¿Cuáles han sido los hallazgos en término de competitividad de las empresas exportadoras de servicios en Venezuela, durante el período del 1988 al 2015?

1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1 Objetivo General

Establecer los patrones de competitividad en las empresas exportadoras de servicios en Venezuela, durante el período del año 1988 al 2015

1.4.2 Objetivos Específicos

1. Describir los procedimientos establecidos por la legislación Venezolana para la exportación de servicios. Período del 1988 al 2015.
2. Evaluar los patrones típicos de comportamiento en las exportaciones de servicios en Venezuela. Período del 1988 al 2015.
3. Aplicar los criterios de las fases diagnóstico en cuanto a beneficios de los tratados internacionales vigentes en Venezuela para la exportación en el sector servicio. Período del 1988 al 2015.
4. Examinar los hallazgos de competitividad de las empresas exportadoras de servicios en Venezuela. Período del 1988 al 2015.

1.5 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN

En Venezuela, desde hace muchos años, se ha requerido promover las exportaciones no petroleras, y muy especialmente, las llamadas no tradicionales. En la situación actual, dada la caída en los precios del petróleo (principal fuente de divisas en el país) es impostergable disminuir la dependencia petrolera, siendo

necesario diversificar la economía, abriendo paso a las exportaciones (distintas a las petroleras), que permita participar en el comercio internacional de forma dinámica.

Siendo las divisas elemento básico para abastecer el mercado nacional, tomando en cuenta la poca producción nacional. Ahora es imperativo desarrollar otras actividades que generen ingresos en moneda extranjera.

A través de la exportación de servicios surge esta posibilidad. Está en manos de los inversionistas darse cuenta de estas oportunidades, que surgen de crisis como las que se viven actualmente en el país. Investigaciones, como la siguiente, analiza las opciones que surgen dadas las condiciones actuales (hiperinflación, moneda subvaluada, migración de empresas, etc.)

Actualmente ya existen distintos empresarios se han dado cuenta de las oportunidades que esta coyuntura genera, y han generado distintos servicios aprovechando las ventajas que implica desarrollarse en este tipo de circunstancias. A través de la web, ya existen diferentes servicios que son prestados desde Venezuela a distintos países que generan ingresos en moneda extranjera abasteciendo el mercado monetario de divisas.

En este sentido, la relevancia del presente proyecto de investigación se justifica en la necesidad que tiene la economía Venezolana en desarrollar otras fuentes de ingresos distintas a las exportaciones petroleras, no sólo para elevar y/o mejorar su nivel posicionamiento en cuanto a la competitividad del país en comparación con otros países. Sino por la necesidad de no permanecer dependientes de variables como los precios del petróleo, que al fluctuar inciden directamente en los ingresos en divisas del país

Adicionalmente, el presente estudio, servirá como referencia para el desarrollo de líneas de investigación, trabajos de grado, y artículos científicos relacionados al

área de competitividad y exportaciones en la Maestría de Administración de Empresas de la Universidad Católica Andrés Bello (UCAB), y otras relacionadas.

1.6 ALCANCE Y DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Se realizó una cronología durante el período 1988 al 2015, con el propósito de esclarecer los cambios en las exportaciones de servicios bajo distintos entornos económicos influenciado por los gobiernos de turno en Venezuela. Así como identificar los patrones de competitividad adoptados en el país durante este tiempo, sustentada con información de fuentes especializadas en el área

CAPÍTULO II. MARCO TEORICO

2.1 ANTECEDENTES

Los antecedentes de la investigación se encuentran conformados por todas aquellas bibliografías, trabajos de grado, artículos científicos e investigaciones anteriores que se relacionan con el tema del presente proyecto:

Deng (2015). *Analysis of a Stochastic Competitive Model with Regime Switching* . El Autor hace referencia a un modelo competitivo estocástico con la conmutación de Markov. Emplea metodología cuantitativa para validar los resultados teóricos y argumenta que en el principio de exclusión competitiva, los coeficientes juegan un papel muy importante en la determinación de la persistencia, la extinción de las poblaciones en este tipo de modelo competitivo determinista, y establece la importancia de los coeficientes competitivos en la determinación de persistencia-extinción de poblaciones en el modelo.

Palabras Clave: la conmutación de Markov, modelo de competitividad.

Vătămănescu (2015). *Exploring Network-Based Intellectual Capital as a Competitive Advantage: An Insight Into European Universities From Developing Economies*. El trabajo tiene como objetivo discutir los puntos de vista y las prácticas de las universidades europeas de desarrollo económico y que proporcionan respuestas pertinentes en un entorno competitivo. Se señala que el desarrollo de las redes sociales en línea, junto con el advenimiento de los grupos profesionales virtuales ha contribuido una explosión de capital intelectual, y bajos costos financieros. Los resultados del estudio mostraron, como una ventaja competitiva fundamental es el capital intelectual basado en la red. Dicho estudio fue utilizado como referencia en las bases teóricas sustentando los elementos de la competitividad como lo es el capital intelectual, y bajos costos financieros.

Palabras clave: ventaja competitiva, capital intelectual.

Contreras y Díaz (2014). La gestión del conocimiento factor clave de competitividad. Un estudio de los modelos y paradigmas. El presente estudio desarrolla un mapa cronológico de definiciones de competitividad por distintos autores a través del tiempo. Desde el siglo XII, destacando a David Ricardo como el principal mentor cuya esencia del término se basó en aspectos económicos. Pasando por otros autores como Michel Porter como otro de los mayores estudiosos de la competitividad, hasta llegar a visiones más recientes del término como Zysman & Tyson et al. (Capacidad de producir, distribuir y proveer bienes y servicios). El principal aporte es para el marco teórico donde se tomaron como referencia las distintas versiones de los distintos autores acerca del concepto de competitividad.

Palabras Clave: Competitividad, productividad, valor, aspectos económicos.

Oppio et al (2014). *Multicriteria Spatial Analysis for Competitive Cultural Heritage in Fringe Areas: the Case of Valle d'Aosta Vastles.* El mencionado artículo establece un modelo para determinar los niveles de competitividad de las empresas basado en un análisis espacial de multicriterio. Estableciendo como prioridad el patrimonio cultural por sectores, que incluye, el desarrollo propio y conocimientos de cada territorio. Establece un modelo denominado MC-SDCC que propone un esquema multidimensional de análisis, que evalúa y define distintas acciones de acuerdo al control y cambio propio de los sistemas territoriales. Este modelo es utilizado, aplicado y desarrollado en el 4to objetivo específico de la presente investigación como un elemento para evaluar la competitividad a través de este análisis espacial de multicriterio.

Palabras Clave: Modelo, competitividad, análisis espacial de multicriterio.

Then (2014). Análisis de las fuerzas competitivas de Porter en el sector de promoción inmobiliaria del gran Santo Domingo.

Michael Porter propone en 1980 un modelo que se fundamenta el “Modelo de las cinco fuerzas”. El cual estudia las características propias de un negocio, haciendo énfasis en las cinco fuerzas del modelo clásico: competidores potenciales,

productos sustitutos, rivalidad en el mercado, poder del comprador y poder del vendedor. El texto aborda el análisis del sector inmobiliario a la luz de estas cinco fuerzas. Dicho modelo fue tomado en cuenta como referencia en el marco teórico del presente proyecto de investigación.

Palabras clave: Competitividad, modelo de las Cinco Fuerzas de Porter, sector inmobiliario.

Valeriu (2014). *Competitive intelligence analysis – Scenarios Method*. El artículo destaca la importancia para las empresas de ocuparse no sólo de la satisfacción del cliente per se, sino también de proteger su información estratégica y saber de antemano la estrategia de la competencia. De esta forma estar preparados para enfrentar los desafíos del mercado, y en este sentido saber cómo reaccionar ante las estrategias de la competencia en términos de investigación, producción y ventas. Desarrollando aspectos de inteligencia competitiva, haciendo hincapié en el análisis de la información y la generación de inteligencia. La presentación teórica se dirige a un método estructurado de análisis de la información (método de escenarios) combinando varios tipos de análisis con el fin de revelar algunos aspectos de interconexión de los factores que regulan la actividad de una empresa. Se incluye como técnica y/o herramienta para desarrollar los objetivos Nro. 1 y 4 del presente trabajo de investigación.

Palabras clave: inteligencia competitiva, análisis de inteligencia, método de escenarios.

Can (2014). *Authorship attribution using principal component analysis and competitive neural networks*. El estudio realiza el análisis de los componentes principales y redes neuronales competitivas, a través de un proceso mediante el cual un espacio de datos se transforma en un espacio de características que, en teoría, tiene exactamente la misma dimensión que el espacio de datos original. Dicha transformación está diseñada de tal manera que el conjunto de datos puede ser representado por un número reducido de características "efectivos" y todavía retener la mayor parte del contenido de información intrínseca de los datos; En

otras palabras, el conjunto de datos se somete a una reducción de dimensionalidad, uno de estos procesos es el análisis de componentes principales.

Palabras clave: aprendizaje competitivo, red neuronal artificial.

Lazzarini (2013). *Strategizing by the government: Can industrial policy create firm-level competitive advantage?* El autor destaca la distancia que observa entre la gestión estratégica y la ventaja competitiva, a través de la acción gubernamental y su vínculo con la política industrial. Por ello propone un modelo donde esa relación (gobierno y política industrial) esté mediada por la acumulación de recursos y capacidades locales. De igual modo introduce un concepto de ventaja competitiva sostenible que ocurre si el rendimiento observado de una empresa es superior al esperado de los competidores, aún y cuando han recibido el mismo conjunto de políticas. Para desarrollar este concepto, sostiene el autor, se requiere tres condiciones: la inserción en las redes globales de producción, especificidad geográfica y la capacidad gubernamental. Destacando como principal la intervención gubernamental.

Palabras clave: ventaja competitiva, capacidad gubernamental, desarrollo.

Zhu (2013). *Analysis of cooperative and competitive spectrum sharing for heterogeneous networks based on differential dynamics model.* Alfred J. Lotka en 1925 y Vito Volterra en 1926 proponen ecuaciones de forma independiente para describir dinámicas de sistemas biológicos en el que dos especies interactúan, una como presa y otra como depredador. Este trabajo introduce el modelo de Lotka-Volterra, un modelo de dinámica diferencial, para analizar un sistema de coalición y maximizar el beneficio entre redes heterogéneas que puede competir o cooperar entre sí.

Del mismo modo evalúa la estabilidad de mecanismos en redes heterogéneas, así como la estabilidad del modelo propuesto y sus puntos de equilibrio. Dichos modelos fueron utilizados en el desarrollo de la operacionalización de las variables como técnicas y / o herramientas para su desarrollo.

Palabras clave: Modelo de Lotka-Volterra, competitividad, y puntos de equilibrio.

Shilke (2013). *On the contingent value of dynamic capabilities for competitive advantage: the nonlinear moderating effect of environmental dynamism.* Este trabajo presenta dos hipótesis, las cuales sugieren que los efectos de la capacidad de gestión de alianzas, así como la de desarrollar nuevos productos influyen en la ventaja competitiva de una empresa. Se propone que estas dos capacidades tienen un impacto positivo, siendo más elevado estando en medio ambientes con niveles intermedios de dinamismo, mientras que su impacto es menor en ambientes estables. De hecho resultados basados en 279 empresas apoyan esta teoría, es decir que estas capacidades dinámicas están más fuertemente asociados con la ventaja competitiva en moderadamente dinámico que en estables o muy dinámico ambientes. Dicho trabajo desarrolla al igual que la teoría de Porter en cuanto a la ventaja competitiva, el cual también se explica en el presente trabajo de investigación.

Palabras clave: capacidades dinámicas; ventaja competitiva; dinamismo.

Rodriguez et al (2012). *Applying patent analysis with Competitive technical intelligence: the case of Plastics.* El presente estudio introduce un análisis de patentes en el marco de un estudio de la competencia en inteligencia técnica. Se propone una metodología para evaluar la inteligencia competitiva. Los pasos propuestos son: evaluación, toma de decisiones, planeación recolección de información, análisis de la misma y difusión de los resultados. Específicamente el objetivo del artículo fue identificar las tendencias a través del análisis de patente dentro del área de elastómeros termoplásticos. El principal aporte es el abordaje del análisis de competitividad basado en inteligencia competitiva aplicado al análisis que se busca para las empresas exportadoras. Se utilizó como referencia en la evaluación de competitividad de las empresas exportadoras de servicios en Venezuela.

Palabras clave: metodología, inteligencia técnica competitiva, análisis de patente.

2.2 BASES TEÓRICAS

En esta sección fue desarrollada por los ejes temáticos de las teorías, conceptos, y modelos teóricos que servirán de referencia para desarrollar el objetivo general y los objetivos específicos de la presente investigación:

2.2.1 COMPETITIVIDAD

Competitividad es un concepto sobre el cual se debate de manera usual, tanto en el ámbito académico como en el político. Si bien en general se asigna a la competitividad gran relevancia en el crecimiento de los países, ya que la misma impacta sobre la capacidad de firmas o economías de insertarse en los mercados, no está clara y unívocamente definida, sino que existen numerosos factores que se conjugan bajo esa denominación. De hecho, en la literatura se encuentra el consenso acerca de que no existe una definición única de competitividad, constituyéndose la misma en un concepto algo difuso y de compleja medición.

La necesidad de definir con claridad y de comprender este término va más allá de objetivos puramente semánticos. Un primer paso, sería diferenciar con claridad los conceptos de ventaja comparativa, por una parte, y ventaja competitiva (o competitividad), por la otra.

Para esta investigación se utilizó lo expuesto por Krugman y Obstfeld en su libro de Economía Internacional y Teoría Política (2006):

“un país tiene una ventaja comparativa en la producción de un bien si el costo de oportunidad de producir ese bien en términos de otros bienes es menor en ese país que en otros países” (Krugman y Obstfeld, 2006, pág. 13).

De esta manera, tal como lo señala Porter (2005),

“las empresas de una nación deben pasar de competir sobre ventajas comparativas (bajo costo de mano de obra o de recursos naturales) a competir sobre ventajas competitivas que surjan a partir de productos y procesos únicos” (pág. 25).

Así surgen modelos como el desarrollado por los economistas suecos Eli Heckscher (1879-1952) y Bertil Ohlin (1899-1979), que considera una economía con dos factores y a la abundancia relativa de uno de ellos como el factor que determina la ventaja comparativa. Así, partiendo de un modelo que utiliza sólo los factores tierra y trabajo derivan que, en presencia de los mismos procesos productivos, para un país con abundancia relativa de tierra, la FPP estará sesgada hacia la producción de alimentos y para un país con mucha abundancia relativa de trabajo, hacia las manufacturas.

En este sentido, Apleyard y Field (2003) describen que Adam Smith centró sus ideas sobre la actividad económica dentro de un país a la especialización y el intercambio entre países. Afirmó que los países deberían especializarse y exportar aquellos bienes en los cuales tuvieran una ventaja absoluta y deberían importar aquellos bienes en los cuales el socio comercial tuviera una ventaja absoluta. Cada país debería exportar aquellos bienes que produjera más eficientemente porque el trabajo absoluto requerido por unidad era menor que aquel del posible socio comercial. Para Smith, según Apleyard y Field (2003), la fuente de estas ventajas absolutas era el conjunto único de recursos naturales (incluido el clima) y las habilidades que caracterizaban una nación en particular. También reconoció que ciertas ventajas podrían ser adquiridas a través de la acumulación, la transferencia y la adaptación de destrezas y tecnologías.

Por su parte Porter (1996) define la competitividad como:

“un atributo o cualidad de las empresas, no de los países. La competitividad de una o de un grupo de empresas está determinada por cuatro atributos fundamentales de su base local: condiciones de los factores; condiciones de la demanda; industrias conexas y de apoyo; y estrategia, estructura y rivalidad de las empresas. Tales atributos y su interacción explican por qué innovan y se mantienen competitivas las compañías ubicadas en determinadas regiones”. (Porter. En INCAE, pág.3)

Para desarrollar lo mencionado anteriormente, de acuerdo a una entrevista realizada por Argyres y McGahan a Porter, publicada en 2002, se destaca lo siguiente:

- *La rentabilidad es el objetivo más importante de una empresa y el posicionamiento debe comenzar con el precio y el costo.*
- *Los detalles de la competencia cambian todos los días. No hay ninguna diferencia conceptual entre la competencia que vemos hoy y la competencia que vimos hace 50 años.*
- *Ha habido dos candidatos para la sexta fuerza, uno de ellos ha sido el gobierno. Sin embargo, después de mucho trabajo adicional, concluye que el gobierno no es la sexta fuerza, dado que no existe una relación monótona entre la fuerza y la influencia del gobierno y de la rentabilidad de la industria. Además, hay muchas diferentes partes del gobierno, cada uno con sus propios impactos distintos. Como segundo candidato para una sexta fuerza involucra a las organizaciones cuyos productos y servicios son complementarios a los productos y servicios de la organización primaria. En este caso nuevamente no existe una relación.*

2.2.3 SERVICIOS (SECTOR ECONÓMICO)

A continuación se define el concepto de servicio, según distintos autores:

Stanton, Etzel y Walker (2004):

"como actividades identificables e intangibles que son el objeto principal de una transacción ideada para brindar a los clientes satisfacción de deseos o necesidades". (pág. 333 – 334)

Para Sandhusen (2002):

"los servicios son actividades, beneficios o satisfacciones que se ofrecen en renta o a la venta, y que son esencialmente intangibles y no dan como resultado la propiedad de algo". (pág. 385)

Según Lamb, Hair y McDaniel (2002)

"un servicio es el resultado de la aplicación de esfuerzos humanos o mecánicos a personas u objetos. Los servicios se refieren a un hecho, un desempeño o un esfuerzo que no es posible poseer físicamente". (pág. 344)

Para la American Marketing Association (A.M.A.) (2006), los servicios (según una de las dos definiciones que proporcionan) son "productos, tales como un préstamo de banco o la seguridad de un domicilio, que son intangibles o por lo menos substancialmente. Si son totalmente intangibles, se intercambian directamente del productor al usuario, no pueden ser transportados o almacenados, y son casi inmediatamente perecederos. Los productos de servicio son a menudo difíciles de identificar, porque vienen en existencia en el mismo tiempo que se compran y que se consumen. Abarcan los elementos intangibles que son inseparabilidad; que implican generalmente la participación del cliente en una cierta manera importante; no pueden ser vendidos en el sentido de la transferencia de la propiedad; y no tienen ningún título.

La mayoría de los productos son en parte tangibles y en parte intangibles, y la forma dominante se utiliza para clasificarlos como mercancías o servicios (todos son productos). Estas formas comunes, híbridas, pueden o no tener las cualidades dadas para los servicios totalmente intangibles

Kotler, Bloom y Hayes (2004), definen un servicio de la siguiente manera:

“Un servicio es una obra, una realización o un acto que es esencialmente intangible y no resulta necesariamente en la propiedad de algo. Su creación puede o no estar relacionada con un producto físico. Complementando ésta definición, cabe señalar que según los mencionados autores, los servicios abarcan una amplia gama, que va desde el alquiler de una habitación de hotel, el depósito de dinero en un banco, el viaje en avión a la visita a un psiquiatra, hasta cortarse el cabello, ver una película u obtener asesoramiento de un abogado. Muchos servicios son intangibles, en el sentido de que no incluyen casi ningún elemento físico, como la tarea del consultor de gestión, pero otros pueden tener un componente físico, como las comidas rápidas”. (pág. 9 y 10)

2.2.3 EXPORTACION

La exportación no es más que simplemente vender fuera de las fronteras en tal sentido, según Samuelson (1996), es definida como:

“La forma tradicional y establecida para operar internacionalmente, es decir, es la fluidez de bienes y servicios de un determinado país a otro, el cual

constituye parte de la producción de una empresa consumida en términos muy simples. En el fondo no es más que la venta de un producto en un territorio diferente del local, pero con la complicación inherente del traspaso de fronteras, trámites de aduanas y la diferencia de monedas, idiomas, legislación y entorno económico y comercial.” (pág. 520)

Para Daniel y Radebaugh (2004):

“la exportación es el medio más común del que se sirven las compañías para iniciar actividades internacionales. Es decir que las empresas que se introducen a la exportación lo hacen sobre todo para incrementar sus ingresos de ventas, para conseguir economías de escala en la producción y para que pueda diversificar sus sedes de ventas”. (pág. 714)

De acuerdo a la Organización Mundial de Comercio OMC (2010), la exportación consiste en la obtención de beneficios por la venta de productos y servicios a otros países. De ahí que los vendedores (exportadores) gocen del privilegio de tener clientes fuera de sus fronteras (importadores) y por supuesto se deben de tomar muy en cuenta las normas aplicables al mercado meta en cuestión.

Como se puede interpretar de los conceptos antes descritos, se puede definir el concepto exportación como: la acción de vender bienes y servicios elaborados, y o procesados en un país para ser consumido en otro diferente.

2.2.4 ACUERDOS COMERCIALES INTERNACIONALES

De acuerdo con *Krugman, Olney y Wells (2008)*, definen a los acuerdos comerciales internacionales:

“son tratados por los que un país se compromete a aplicar políticas menos proteccionistas frente a las exportaciones de otros países y, a cambio, los otros países también se comprometen a hacer lo mismo con las exportaciones de este país” (pág. 348)

La importancia de los acuerdos comerciales se basa en el impulso que éstos brindan a la industria de un país, pues promueven acceso preferencial a nuevos mercados, al amparo de una normativa clara y a largo plazo, que expande el universo de posibles compradores y aumentan los factores de competitividad de

los exportadores. Competir abiertamente en los mercados exige al empresario aumentar su productividad, reducir costos de producción y fabricar productos diferenciados e innovadores.

2.2.5 TRATADOS INTERNACIONALES

Es un acuerdo suscrito entre estados, regido por el derecho internacional, que puede constar de uno o varios instrumentos jurídicos conexos, y siendo indiferente su denominación. Como acuerdo implica siempre que sean como mínimo, dos estados quienes concluyan un tratado internacional.

Según Arriola (2004), en su obra Derecho Fiscal expone que

“los Tratados Internacionales se consideran como los acuerdos que celebran dos o más Estados como entidades soberanas entre sí, sobre cuestiones diplomáticas, políticas, económicas, culturales u otras de interés para ambas partes”. (pág.578)

Según Córdoba (2010):

“es un acuerdo escrito entre ciertos sujetos de Derecho internacional y que se encuentra regido por este, que puede constar de uno o varios instrumentos jurídicos conexos, siendo indiferente su denominación”. (pág. 27)

Es decir, para que sea un acuerdo, como mínimo, deben ser dos personas jurídicas internacionales quienes concluyan un tratado internacional. Lo más común es que tales acuerdos se realicen entre Estados, aunque pueden celebrarse entre Estados y organizaciones internacionales. Los primeros están regulados por la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969; los segundos, por la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados celebrados entre Estados y Organizaciones Internacionales de 1986

Los tratados tienen diversas denominaciones como: convenio, estatuto, arreglo, acuerdo, protocolo, pacto o concordato, sin embargo es necesario señalar que si bien utilizamos como equivalentes a tratado y convenio difieren en su concepción

dado que tratado alude a una convención de carácter político y convenio a un pacto económico o administrativo entre dos o más Estados.

Así mismo el concepto señala una serie de elementos básicos que conforman a un tratado internacional:

- *El consentimiento*, acuerdo o concurrencia de voluntades de los Estados,
- *El objeto o materia* de las prestaciones pactadas y,
- *El regirse por el Derecho Internacional*.

2.3 BASES LEGALES

Se realizó una cronología de las bases legales vigentes en Venezuela durante el período 1988 al 2015.

A continuación se presenta un cuadro explicativo de la normativa legal:

Tabla II-1. Bases Legales

Instrumento Legal	Gaceta Fecha	Artículo	Observaciones
Constitución de la República de Venezuela	G.O 1585	18 Numeral 1	Establece la limitación del Estado de crear aduanas ni impuestos de exportación ni de importación
		136 Numeral 8	Establece que es competencia del Estado: La organización, recaudación y control de los impuestos, a la renta, al capital y a las sucesiones y donaciones; de las contribuciones que gravan la importación, entre otros
Constitución de la República Bolivariana de Venezuela	G.O 36.860 de fecha 30/12/1999	156	Establece como competencia del Poder Público Nacional el control de los gravámenes tanto de la exportación como de la importación de bienes y servicios.
		183 Numeral 1	Destaca que los estados y municipios no podrán crear aduanas ni impuestos de importación, de exportación o de tránsito sobre bienes nacionales o extranjeros o sobre otras materias rentísticas de la competencia nacional.
SENIAT Providencia N° 883	G.O 37.364 de fecha 15/01/2002		Establece la creación del Registro Nacional de Exportadores.
SENIAT Providencia N° 345	G.O 38.177 de fecha 02/05/2005		Señala disposiciones especiales a las operaciones de exportaciones, emanada del Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT).
CENCOEX Providencia N° 113	G.O 40.128 de fecha 13-03-2013		Providencia mediante la cual se reforma la providencia N° 111 en la que se establecen los requisitos y trámites para operaciones de exportación.
Decreto Nro. 601 - Centro Nacional de Comercio Exterior y de la Corporación Venezolana de Comercio Exterior	G.O.E 6.116 de fecha 29 de Noviembre de 2013	Artículo 3	Establece la creación del CENTRO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR (CNCE)
		Artículo 4	Describe las competencias del CENTRO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR (CNCE).
		Artículo 11	Se ordena la creación de la Corporación Venezolana de Comercio Exterior, S.A. Una empresa del estado bajo la forma de sociedad anónima.
		Artículo 11 Números 1,2,3 y 4	Describen sus funciones principales
BCV Convenio Cambiario N°33	G.O.E de fecha 10 de febrero de 2015	Artículo 24	Anuncia que el BCV publicará en su página Web, el tipo de cambio de referencia correspondiente al tipo de cambio promedio ponderado de las operaciones transadas durante cada día en los mercados a los que se refieren los capítulos II y IV del presente Convenio Cambiario (SIMADI)

CAPÍTULO III. MARCO METODOLÓGICO

3.1 CONSIDERACIONES GENERALES

En virtud de lo establecido en el artículo Nro. 2 de las disposiciones generales de la Universidad Católica Andrés Bello sobre el trabajo de grado de Maestría y Tesis Doctoral de fecha 24 de Febrero de 2010:

“ El trabajo de grado de maestría y la tesis doctoral pueden realizarse siguiendo cualquiera de los paradigmas o enfoques de investigación propios de las disciplinas en las que se ubique la temática escogida, siempre y cuando el estudiante en su proyecto justifique tanto la relevancia del estudio, como la modalidad y metodología para su consecución”. (pág 1)

A continuación se presentan, los procedimientos y técnicas que respaldan la presente investigación:

3.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de investigación que se utilizó en el presente proyecto de Trabajo de Grado de Maestría es la definida por el Instituto Tecnológico de Massachusetts (*Massachusetts Institute of Technology- MIT, 2000-2001*):

Análisis de competitividad de la industria o sector. En este sentido y siguiendo lo planteado en el objetivo general del presente proyecto de investigación, cuyo fin último es establecer los patrones de competitividad en las empresas exportadoras de servicios en Venezuela, durante el período del año 1988 al 2015. Para realizar el análisis, será necesario tomar en cuenta los aspectos económicos y/o tendencias del mercado durante el período citado, para determinar el impacto de estos elementos sobre los niveles de competitividad de las exportaciones de servicios en Venezuela, durante el período de estudio.

3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El presente estudio de investigación fue longitudinal o evolutivo que según Bernal (2010) se refiere a diseños de tendencias (*trends*), diseños de análisis evolutivos de cohorte y diseños de panel, y de acuerdo a Hernández et al (2010) busca analizar cambios a través del tiempo. Esta estrategia fue utilizada en los objetivos 3 y 4 al aplicar los criterios de la fase diagnóstico en cuanto a los beneficios de los tratados internacionales vigentes en Venezuela para la exportación en el sector servicios, así como examinar los hallazgos de competitividad de las empresas exportadoras de servicios en Venezuela durante el período del año 1988 al 2015.

3.4 UNIDAD DE ANALISIS

Según Hernández et al (2010), la unidad de análisis se refiere a los participantes, objetos, sucesos o comunidades de estudio, en donde se centra la atención de la investigación, y se encuentra establecida en el planteamiento del problema y el alcance del estudio.

De esta manera, la unidad de análisis planteada es la información concerniente a las cifras relacionadas a las exportaciones de servicios correspondiente al período comprendido entre 1988 y 2015 suministrada por fuentes especializadas. Así como la legislación vigente, y la base legal comprendida en los períodos de estudio.

3.5 TECNICAS DE RECOLECCIÓN E INTERPRETACIÓN DE DATOS

Las técnicas o herramientas utilizadas para el desarrollo de la presente investigación son:

3.5.1 Revisión Documental

Según Bernal (2010), es una “técnica basada en fichas bibliográficas que tienen como propósito analizar material impreso. Se usa en la elaboración del marco teórico del estudio” (pág.194).

Esta herramienta se utilizó al describir la legislación Venezolana, como base legal para las exportaciones de servicios en Venezuela a través del análisis de la información ubicada en entes oficiales, leyes, gacetas y otras fuentes legales que han regido en el país desde el año 1988 al 2015. Así como se aplicó esta herramienta para describir los acuerdos comerciales que han beneficiado a Venezuela para exportar servicios durante el período establecido a través de los distintos documentos donde aparece Venezuela como suscrito y actor del comercio y que haya generado beneficios para al país en términos de exportaciones.

3.5.2 Juicio de Expertos

Según Bernal (2010), son aquellas personas “que saben del tema y pueden orientar acerca de su pertinencia y sugerir ajustes”. (pág.82).

El juicio experto es un conjunto de opiniones que pueden brindar profesionales expertos en una industria o disciplina, relacionadas al proyecto que se está ejecutando. Este tipo de información se podrá encontrar en los diferentes, libros tesis o revistas donde expertos en el área de competitividad y exportaciones emitan juicios acerca de la evolución de Venezuela en términos de exportaciones de servicios, durante el período citado. (Bernal, 2010)

Del mismo modo se aplican herramientas específicas para el estudio de competitividad como lo son:

3.5.4 Análisis multicriterio espacial

Según Oppio et al (2014) se establece un modelo de competitividad que permite precisar los niveles de competitividad de las empresas basado en un análisis espacial de multicriterio. A través del análisis de patrimonio culturales por sectores, incluyendo el desarrollo propio y conocimientos de cada territorio.

3.6 FASES DE LA INVESTIGACIÓN

Las fases de la investigación se realizarán de acuerdo a los objetivos específicos y dividiendo las actividades que se llevaran a cabo para ejecutar los objetivos específicos planteados necesarios para la elaboración del modelo estratégico razón principal de este Trabajo de Grado de Maestría.

De esta manera las fases de la investigación de este Trabajo de Grado de Maestría son los siguientes:

Fase Nro. 1 Descripción de los procedimientos establecidos por la legislación Venezolana para la exportación de servicios. Período 1988 al 2015.

Actividades de esta fase:

- Revisión documental.
- Descripción detallada de los procedimientos a través del análisis de la información recolectada.
- Aplicar criterios objetivos para tomar en cuenta las principales aristas de que componen los procedimientos identificados.

Entregable:

- a) Detalle de los procedimientos exigidos por Venezuela para la exportación de servicios en Venezuela, durante el período 1988 al 2015

Fase Nro. 2 Evaluación de los patrones típicos de comportamiento en las exportaciones de servicios en Venezuela. Período 1988-2015.

Actividades de esta fase:

- A través del análisis de la información obtenida (información del BCV, INE, y otros) determinar el impacto en los niveles de exportaciones de servicios en el país durante el período de estudio.

Entregable:

- a) Análisis de los patrones típicos de comportamiento en las exportaciones de servicios en Venezuela desde el año 1988 al 2015.

Fase Nro. 3: Aplicación de criterios de las fases diagnóstico de beneficios de los tratados internacionales vigentes en Venezuela para la exportación en el sector servicios Período 1988 – 2015.

Actividades de esta fase:

- A través de la descripción de los principales tratados internacionales suscritos por el país, destacar los beneficios para Venezuela en materia de exportación de servicios.

Entregable:

- a) Detalle de los beneficios de tratados internacionales suscritos en base a los criterios de la fase diagnóstico para la exportación de servicios durante el período 1988 al 2015.

Fase Nro. 4: Determinar los hallazgos de competitividad de las empresas exportadoras de servicios en Venezuela. Período 1988 al 2015.

Actividades de esta fase:

- Aplicar el método de escenarios para determinar los niveles de competitividad que ha tenido Venezuela en el marco de las exportaciones de servicios.

Entregable:

- a) Hallazgos de competitividad de las empresas exportadoras de servicios en Venezuela. Período 1988 al 2015.

Las fases de la investigación vienen representadas en la Estructura Desagregada de Trabajo (EDT). La EDT descrita a continuación (figura) contiene los diferentes bloques de actividades que se realizaron para cumplir con el objetivo propuesto.

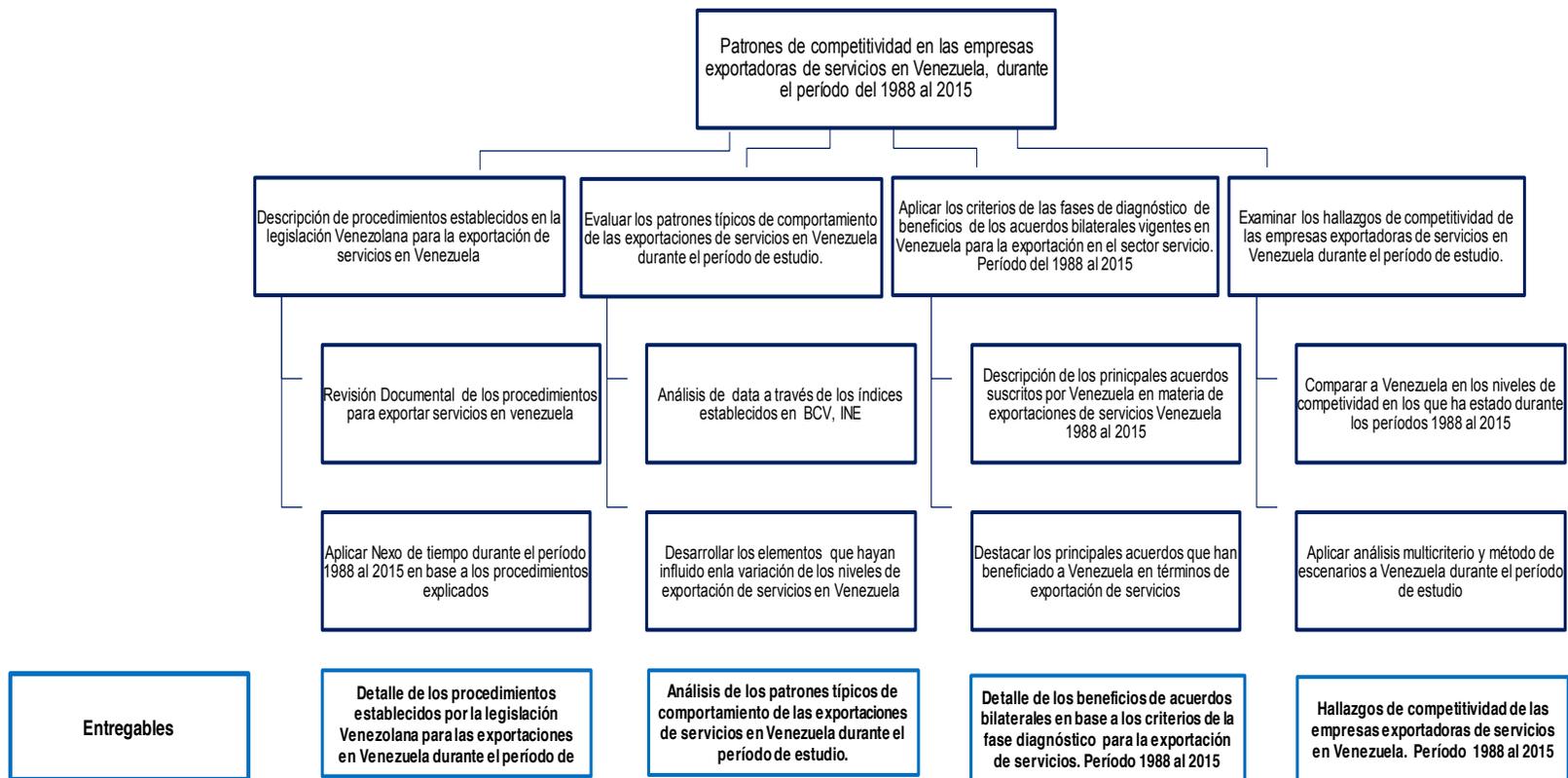


Figura Nro.III-1: Estructura desagregada de trabajo

3.7 VARIABLES

De acuerdo a Hernández et al (2010) Las variables pueden definirse como un atributo que puede medirse u observarse.

La variable que se identificó para la ejecución de los objetivos específicos fue:

3.7.1 Servicios

De acuerdo a Kottler & Armstrong (2001) se entiende por servicios como cualquier actividad o beneficio que una parte puede ofrecer a otra y que es básicamente intangible y no tiene como resultado la propiedad de algo.

“En términos simples los servicios son acciones procesos o ejecuciones” definido por Zeithaml & Bitner (2002,pág. 747)

3.8 OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES

Tabla Nro.III.1. Operacionalización de las variables

EVENTO	SINERGIA	VARIABLE	DIMENSION	INDICADOR	TECNICAS/HERRAMIENTA	FUENTE
Establecer los patrones de competitividad de empresas exportadoras de servicios en Venezuela. Período del 1988 al 2015.	Describir los procedimientos establecidos por la legislación Venezolana para la exportación de servicios. Período del 1988 al 2015.	Exportación de Servicios	Procedimientos Legislativos Venezolano 1988-2015	Descripción de bases legales para la exportación de servicios	Revisión documental / Análisis de Escenarios	Legislación Venezolana 1988 -2015 / Información económica/ Estadísticas / Bases de datos académicas
	Evaluar los patrones típicos de comportamiento en las exportaciones de servicios en Venezuela. Período del 1988 al 2015.	Exportación de Servicios	Beneficios / Desventajas	Análisis cualitativo	Revisión documental / Método de escenarios / Juicio de expertos	Bases académicas /BCV / Información académica / INE
	Aplicar los criterios de las fases diagnóstico de beneficios de los tratados internacionales vigentes en Venezuela para la exportación en el sector servicio. Período del 1988 al 2015.	Tratados internacionales	Beneficios / Desventajas	Principales consecuencias en de los tratados internacionales suscritos por Venezuela en materia comercial durante el período de estudio.	Revisión documental / Análisis estructurado	Bases académicas
	Examinar los hallazgos de competitividad de las empresas exportadoras de servicios en Venezuela. Período del 1988 al 2015.	Competitividad	Niveles por tipo	Nivel de competitividad de las empresas exportadoras	Análisis multicriterio espacial / Método de escenarios / Juicio de expertos	Bases académicas y estadísticas

3.9 CODIGOS DE ETICA

El presente Trabajo de investigación se realizó basado en los valores que define la profesión del autor: Licenciado en Administración de Empresas.

Los licenciados en Administración de empresas deben actuar de forma honesta en actos de la vida personal y profesional, así como contribuir al perfeccionamiento, mejoramiento, divulgación y desarrollo de la Ciencia Administrativa, a través del cumplimiento exacto de la Ley del Ejercicio, así como la práctica y enseñanza del sistema de valores impartidos por la institución gremial.

Según la federación de colegios de Licenciados en Administración de Venezuela (2012) establece que el licenciado en Administración de Empresas sustentará sus

acciones como profesional basado en criterios como: responsabilidad, preparación y estudio continuo. Imparcialidad, equidad y justicia a la hora de tomar decisiones que pudiesen afectar a terceros.

La información obtenida de investigaciones anteriores, y de textos académicos que se utilizó de manera textual o parafraseada, fue citada y referenciada usando los criterios pautados en la normativa especializada para tal fin.

CAPÍTULO IV. MARCO REFERENCIAL

Según La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en su estudio económico de América Latina y el Caribe (1990) el año 1989 la economía Venezolana se caracterizó por una serie de ajustes de tipo económicos que aplicó el gobierno que se estaba instalando (Carlos Andrés Pérez). Sin embargo en este contexto el comportamiento de la balanza comercial se mostraba positivo pasando de un déficit de casi US\$ 3mil millones en 1988, a un superávit de un poco más de US\$ 5mil millones (situación impulsada básicamente por el aumento sustancial de los precios internacionales del petróleo). Para el año 1989 las exportaciones fueron impulsadas por el aumento sustancial de los precios internacionales del petróleo, lo que hizo subir los ingresos de la venta de hidrocarburos en un 20%. Como resultado, las exportaciones ascendieron a casi US\$ 13 mil millones, lo cual fue un aumento del 26% con respecto al año anterior.

Según el informe de CEPAL en su estudio del año 1991:

“Luego del excepcional superávit logrado en 1990, a consecuencia del auge de las exportaciones petroleras por el conflicto en el Golfo Pérsico, el saldo del balance de bienes se contrajo drásticamente, a raíz de una combinación de menores exportaciones y mayores importaciones.” (pág. 578).

Ya para el año 1993, de acuerdo a CEPAL en su estudio del año 1995 el valor de las exportaciones petroleras fue de un 13% inferior al de 1992. En valores absolutos, dado que el petróleo representó alrededor de $\frac{3}{4}$ partes del total de las exportaciones venezolanas, esa disminución fue del mismo orden que el incremento de las restantes. En tal sentido, el valor total de las exportaciones no sufrió mayor variación en relación al año precedente.

De acuerdo al estudio de la CEPAL del año 1996:

“Por segundo año consecutivo, la cuenta corriente del balance de pagos arrojó un excedente en 1995, inferior al del año anterior, puesto que se redujo de

2.450 millones a 1.500 millones. Ese resultado se debió nuevamente al voluminoso superávit del comercio de mercancías (6.900 millones de dólares), ya que el saldo de servicios y el balance de renta siguieron siendo deficitarios” (pág. 331).

Luego, de acuerdo al estudio del año 1998 (CEPAL la persistencia de condiciones favorables en el mercado petrolero mundial durante casi todo 1997 permitió a Venezuela seguir incrementando el valor de las exportaciones de sus bienes, el que alcanzó alrededor de 24 millones de dólares. Y a pesar que el precio del barril del petróleo pasó de 18.3 dólares por barril en 1996 a 16.5 en 1997, ya que fue compensado por el incremento de los 2.75 a 3.05 millones de barriles diarios.

De acuerdo al informe de la CEPAL correspondiente al año 2001-2002 el valor en dólares de las exportaciones sufrió un descenso del 18% atribuible a la caída del 23% de las exportaciones tanto petroleras como no petroleras, que se redujeron en un 23.1% y un 10.4% respectivamente. En el caso del sector privado las exportaciones se redujeron en un 6,6%, lo que obedece sobre todo a la aceleración de las exportaciones no petrolero alrededor del 9%.

En el año 2004, según el informe del año 2004-2005 de la CEPAL, las exportaciones registraron un aumento significativo del 43%, Las exportaciones petroleras crecieron un 45% y las no petroleras, un 33%. Y en el primer trimestre de 2005 las exportaciones de bienes mantuvieron su tendencia al alza con un crecimiento de 35,4% (con relación al igual período del 2004) un 39,3% y un 16,5% en el caso de las petroleras y no petroleras, respectivamente.

En el estudio realizado en los años 2007-2008 de la CEPAL, establece que para el año 2007, la cuenta corriente de la balanza de pagos registró un superávit de 20.001 millones de dólares, que fue inferior al del año anterior (27.149 millones) debido a la caída de las exportaciones no petroleras (2,4%) y a un incremento significativo de las importaciones de bienes (39,9%) impulsado por el marcado crecimiento de las importaciones petroleras (54,7%). En el primer trimestre de 2008, el saldo de la cuenta corriente se incrementó notablemente debido al alza

de los precios internacionales del petróleo (las exportaciones de bienes crecieron un 59,4% en ese período), alcanzando los 10.003 millones de dólares, en comparación con la cifra de 3.259 millones observada en el primer trimestre de 2007, a pesar del crecimiento del 20% registrado en las importaciones de bienes en el mismo período.

Ya para el año 2008, en el informe de la CEPAL del año 2008-2009 la balanza de pagos registró un superávit de 2.374 millones de dólares (14,2% del PIB), 422 millones de dólares (21,6%) más que en 2007. A su vez, el superávit de la cuenta corriente se incrementó 424 millones de dólares (26,7%) y alcanzó los 2.015 millones (12,2% del PIB). Por su parte, la cuenta de capital y financiera registró un saldo similar al de 2007.

Según el estudio realizado por la CEPAL en 2010-2011

“El valor de las exportaciones de bienes aumentó un 14,2% respecto de 2009 y se redujo levemente en términos del PIB, pasando del 17,7% del PIB en 2009 al 17,1% del PIB en 2010. Este incremento se debió exclusivamente al alza del precio de las exportaciones, en particular de la cesta venezolana, que subió un 27,5% entre 2009 y 2010. Como se mencionó más arriba, el volumen exportado disminuyó significativamente durante el año, tanto en el sector petrolero como en el resto de la economía” (pág. 182)

Es evidente la dependencia petrolera de los años anteriormente descritos, Esta situación no varió durante los años siguientes, en las Tablas: IV-1 y IV-2 (ver página siguiente) se muestra la las exportaciones petroleras en más de un 90% respecto a los demás rubros:

Tabla Nro. IV-1: Exportaciones Petroleras y No Petroleras (Miles de Bs.)

Concepto	Miles (Bs.)				2014 (Falta información del último semestre)
	2010	2011	2012	2013	
Exportaciones Públicas Petroleras	267.965.818	378.964.099	402.346.940	521.708.884	365.732.916
Exportaciones Públicas No Petroleras	6.908.212	10.854.918	9.403.111	9.062.186	7.723.486
Exportaciones Privadas No Petroleras	7.795.423	8.320.676	6.771.629	11.338.274	12.812.006
Exportaciones de Servicios	7.437.639	8.332.856	9.492.450	13.591.300	18.210.419

Fuente: : Instituto Nacional de Estadística, Petróleos de Venezuela, S.A., Ferrominera del Orinoco, Petroleras Privadas, Puertos, Aeropuertos, Gobierno, otras empresas públicas y privadas y Banco Central de Venezuela (BCV). 2015

1/ Excluye Fletes y Seguros de mercancías

Tabla Nro. IV-2: Exportaciones Petroleras y No Petroleras (%)

Concepto	%				2014 (Falta información del último semestre)
	2010	2011	2012	2013	
Exportaciones Públicas Petroleras	92,37%	93,23%	94,00%	93,88%	90,42%
Exportaciones Públicas No Petroleras	2,38%	2,67%	2,20%	1,63%	1,91%
Exportaciones Privadas No Petroleras	2,69%	2,05%	1,58%	2,04%	3,17%
Exportaciones de Servicios	2,56%	2,05%	2,22%	2,45%	4,50%

Fuente: : Instituto Nacional de Estadística, Petróleos de Venezuela, S.A., Ferrominera del Orinoco, Petroleras Privadas, Puertos, Aeropuertos, Gobierno, otras empresas públicas y privadas y Banco Central de Venezuela (BCV). 2015

1/ Excluye Fletes y Seguros de mercancías

En cuanto a la competitividad del país, para el año 2015, según el Foro Económico Mundial Venezuela se ubica en la posición *Nro 132*, frente al resto de los 140 países que se miden en ese *ranking*

Esta posición poco ventajosa también fue mostrada durante los últimos períodos, ver tabla IV-3:

Tabla Nro. IV-3: The Global competitiveness Report 2015-2016

Global Competitiveness Index (GCI)		
	Rank (out of 140)	Score (1-7)
GCI 2015-2016	132	3,3
GCI 2014-2015 (out of 144)	131	3,3
GCI 2013-2014 (out of 148)	134	3,4
GCI 2012-2013 (out of 144)	126	3,5
GCI 2011-2012 (out of 142)	124	3,5

Fuente: Foro Económico Mundial (2015)

Señala el FORO ECONOMICO MUNDIAL. FEM (2015)

“La desaceleración experimentada en América Latina y el Caribe desde 2012 continúa en el año 2015, el FMI proyecta un crecimiento inferior al 1 por ciento, por debajo de 1,3 por ciento en 2014 y 2,9 por ciento en 2013. La caída de los precios de los productos básicos se suma al desafío persistente de los bajos niveles de comercio, la inversión y el ahorro, y el crecimiento de la baja productividad. Como resultado, la región ha visto su rendimiento en el GCI se estanque en los últimos cinco años. En lo positivo, algunos países es probable que se beneficien dada la recuperación de Estados Unidos, debido a sus fuertes vínculos comerciales y de inversión. La región es heterogénea y la brecha de competitividad entre estos países sigue siendo amplia. El más destacado de América Latina superior es Chile (35°), seguido por Panamá (50) y Costa Rica (52ª). México y Colombia se acercan rápidamente entre los tres primeros después de la mejora de cuatro y cinco posiciones, respectivamente. Tres países latinoamericanos experimentan una disminución dramática de este año: Bolivia, Brasil y El Salvador. Los tres países sufren de deterioro de las instituciones y baja estabilidad desempeño macroeconómico. En la parte inferior de la región son Venezuela (132°) y Haití (134ª). La mayoría de los países de la región hacia el clúster media es decir, entre 50° y 100°, con Argentina ligeramente fuera de este rango en 106°” (pág. 22)

De acuerdo al FEM (2015), la razón de esta posición de Venezuela subyace en que el país continúa inmersa en una profunda crisis macroeconómica e institucional: un ambiente macroeconómico insostenible con altos niveles de inflación, deuda pública y déficit, unido a una institucionalidad débil, altos niveles de corrupción y un gobierno ineficiente, tanto como malfuncionamiento de los

mercados que no permiten distribuir eficientemente los recursos, resultando en un pobre desempeño. Las regulaciones cambiarias y laborales, según el informe, son dos de los principales problemas para hacer negocios en el país.

Para el presente trabajo de investigación es importante mencionar el organismo encargado de regir el comercio entre países:

La Organización Mundial del Comercio (OMC): cuyo objetivo es prestar apoyo a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores, miembros de esta institución.

En concreto, las principales actividades de la Organización Mundial de Comercio (OMC) son:

- La negociación de la reducción o eliminación de los obstáculos al comercio (aranceles de importación u otros obstáculos al comercio) y acuerdos sobre las normas por las que se rige el comercio internacional (por ejemplo, en las esferas de las medidas antidumping, las subvenciones, las normas sobre productos, etc.
- La administración y vigilancia de la aplicación de las normas acordadas de la OMC que regulan el comercio de mercancías y de servicios y los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados al comercio,
- La vigilancia y el examen de las políticas comerciales de sus Miembros y la consecución de la transparencia en los acuerdos comerciales regionales y bilaterales;
- La solución de diferencias entre los Miembros sobre la interpretación y aplicación de los Acuerdos;

- El fortalecimiento de la capacidad de los funcionarios públicos de los países en desarrollo en asuntos relacionados con el comercio internacional,
- La prestación de asistencia en el proceso de adhesión de unos 30 países que todavía no son miembros de la organización,
- La realización de estudios económicos y la recopilación y difusión de datos comerciales en apoyo de las demás actividades principales de la OMC,
- La explicación y difusión al público de información sobre la OMC, su misión y sus actividades.

Entre los tratados internacionales a los cuales se encuentra suscrito Venezuela, se menciona:

Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR)¹

El tratado constitutivo de UNASUR, fue firmado el 23 de mayo de 2008 por un grupo de 12 países suramericanos, entre los cuales se encuentran: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Ecuador, Guyana, Paraguay, Perú, Surinam, Uruguay, Colombia y Venezuela. Actualmente los gobiernos de países miembros, entre los cuales se incluyen Venezuela y Colombia, trabajan en el diseño del grupo de países que trabajarán en conjunto por la integración física, energética y de comunicaciones junto con la transferencia de tecnología y de cooperación para impulsar a toda América del Sur como una sola fuerza.

El Mercado Común del Sur (MERCOSUR)²: creado el 26 de marzo de 1991, con la suscripción del Tratado de Asunción, por parte de la República Argentina, la República Federativa de Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental

¹ www.unasursg.org

² <http://www.mercosur.int/>

del Uruguay. Sin embargo, es en diciembre de 1994, con la firma del Protocolo de *Ouro Preto*, cuando se le otorga al MERCOSUR personalidad jurídica internacional y se establece su estructura institucional.

El propósito del MERCOSUR es promover el libre intercambio y movimiento de bienes, personas y capital entre los países del bloque, y avanzar a una mayor integración política y cultural entre sus países miembros y asociados.

Tiene como estados asociados a Bolivia (1996), Chile (1996), Perú (2003), Colombia (2004) y Ecuador (2004). Bolivia, Perú, Colombia y Ecuador integran actualmente la Comunidad Andina (CAN), bloque con el que el Mercosur también firmó un acuerdo comercial en 1998.

Venezuela fue Estado asociado entre los años 2004 y 2006, pero el 4 de julio de 2006 suscribió el Protocolo de Adhesión al MERCOSUR para iniciar el proceso de su ingreso al bloque de integración y convertirse en “Estado Miembro”. En este protocolo, Venezuela se adhiere al Tratado de Asunción, al Protocolo de *Ouro Preto* y al Protocolo de Olivos para Solución de Controversias del MERCOSUR

El Tratado de Libre Comercio VENEZUELA-CARICOM³: El Acuerdo sobre Comercio e Inversiones entre Venezuela y la Comunidad del Caribe (CARICOM) fue suscrito en Caracas el 13 de octubre de 1992.

La reducción o liberalización arancelaria corresponde a productos provenientes del Caribe que ingresen a Venezuela, pero no viceversa. Comenzó gradualmente desde el 1º de enero de 1993 hasta llegar a un tratamiento libre de arancel el 1º de enero de 1996 para un universo de productos preestablecido.

La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)⁴: En virtud del Tratado de Montevideo, suscrito el 12 de agosto de 1980, vigente desde el 18 de marzo de 1981, se crea la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), que sustituyó

³ <http://www.caricom.org/>

⁴ <http://www.aladi.org>

a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), con lo cual comienza una nueva etapa del proceso de integración latinoamericano iniciado en 1960.

La ALADI es el mayor grupo latinoamericano de integración. Cuenta en la actualidad con 12 países miembros: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela y Cuba. Este último se hizo miembro el 26 de agosto de 1999.

La Comunidad Andina de Naciones (CAN)⁵: Esta estructura orgánica e institucional está conformada por un Tribunal de Justicia, con sede en Quito, Ecuador; una Secretaría General, con sede en Lima, Perú, con importantes competencias ejecutivas y administrativas, además de normativas y de vigilancia del cumplimiento del ordenamiento jurídico andino; una Comisión, de naturaleza intergubernamental, principal órgano normativo, al igual que el Consejo Presidencial Andino y el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores, que junto con el Parlamento Andino y otras instituciones financieras, laborales y culturales llevan adelante la llamada integración andina.

La Alternativa Bolivariana para América Latina y el Caribe (ALBA)⁶: se constituyó en La Habana (Cuba) el 14 de diciembre de 2004, por el acuerdo de los Gobiernos de Venezuela y Cuba y el 29 de abril de 2006 se sumó Bolivia y en enero de 2007 se firmó un acuerdo por el cual Nicaragua ingresa como cuarto miembro pleno de esta propuesta.

⁵ <http://www.comunidadandina.org>

⁶ <http://alba-tcp.org/>

CAPITULO V. DESCRIPCIÓN DE LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA LEGISLACIÓN VENEZOLANA PARA LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS. PERÍODO DEL 1988 AL 2015.

Los resultados de este objetivo se presentan cronológicamente en tres periodos:

- a. 1988-1998
- b. 1999-2008
- c. 2009-2015

En cada periodo se identificaron los procesos de exportación de servicios en Venezuela, y bases legales vigentes (tomando en cuenta la jerarquía de las leyes establecida por Kelsen, que señala como nivel fundamental la constitución, seguido de las leyes orgánicas y especiales, ordenanzas y sentencias).

También se detalla la clasificación para el área de servicios que establece NIZA, y el clasificador Venezolano de Actividades Económicas (CAEV) Versión 1. Enero 2014.

Finalmente se hace referencia a los modelos para suministrar servicios de acuerdo a lo que establece la Organización Mundial de Comercio (OMC) para los años en estudio.

a. Primer período de análisis: De 1988 al 1998

1. Fuentes legales:

Para el año 1988, se encontraba vigente la Constitución de Venezuela, promulgada en el año 1961 (Gaceta N°1585).

En relación al trabajo de estudio, se detallan los siguientes artículos:

*“Capítulo II. De la Competencia del Poder Nacional
Artículo 136 Es de la Competencia del Poder Nacional*

Numeral 8.- La organización, recaudación y control de los impuestos, a la renta, al capital y a las sucesiones y donaciones; de las contribuciones que gravan la importación, las de registro y timbre fiscal y las que recaigan sobre la producción y consumo de bienes que total o parcialmente la ley preserva al Poder Nacional, tales como las de alcoholes, licores, cigarrillos, fósforos y salinas; las de minas e hidrocarburos y los demás impuestos, tasas y rentas no atribuidos a los Estados y a los Municipios, que con carácter de contribuciones nacionales creare la ley. (Pág. 25)

Numeral 9.- La organización y régimen de las aduanas.”.

*“Capítulo III. De los Estados
Artículo 18° Los Estados no podrán:*

1.- Crear aduanas ni impuestos de importación, de exportación o de tránsito sobre bienes extranjeros o nacionales, o sobre las demás materias rentísticas de la competencia nacional o municipal; 2.- Gravar bienes de consumo antes de que entren en circulación dentro de su territorio; 3.- Prohibir el consumo de bienes producidos fuera de su territorio, ni gravarlos en forma diferentes a los producidos en él; 4.- Crear impuestos sobre el ganado en pie o sobre sus productos o subproductos”.(Pág. 4)

Durante este período de estudio se lograron importantes avances en las exportaciones no petroleras. Por una parte se adopta el llamado Decreto 239 sobre Política Comercial; y por otra, la integración latinoamericana adquiere un nuevo dinamismo y avanza significativamente en la apertura de mercados.

El Decreto N° 239 (30 de Mayo de 1989), representa un punto de inflexión en el comercio exterior venezolano, fundamentalmente para la producción no petrolera. Establece, entre otras medidas, la reforma arancelaria, la eliminación de restricciones para arancelarias, la flexibilización de los procedimientos administrativos para exportar, la instauración de mecanismos para enfrentar la competencia desleal, el diseño de la política integral de promoción de exportaciones, la adecuación de los compromisos a nivel del Grupo Andino y la incorporación de Venezuela primero al *General Agreement on Tariffs and Trade*

(GATT) en 1990 y posteriormente a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995.

Este decreto constituye el primer esfuerzo ambicioso en la organización de las políticas en materia de comercio exterior, toda vez que intenta articular aspectos institucionales, fiscales, arancelarios, de integración económica y promoción de exportaciones orientados a la producción no petrolera, tratando de enfatizar los rubros de productividad y competitividad, poco estimados en la tradición económica nacional.

A pesar del importante esfuerzo, el decreto exhibía limitaciones importantes, pues no incluyó temas cruciales como los aspectos financieros, y su aplicación práctica resultaba débil puesto que las condiciones políticas que se presentan en el país - como reacción al programa de racionalización de la economía nacional que intentó desarrollar el Presidente Carlos Andrés Pérez en su segundo gobierno (1989-1993) afectaron los esfuerzos que se estaban realizando en el ámbito del comercio exterior y más concretamente en la promoción de exportaciones no petroleras.

Entre los elementos de racionalización que se concretaron con el Decreto N°239, destaca:

- La organización y simplificación del arancel de aduanas, pues se reduce significativamente su aplicación discrecional.
- Luego, en la medida que se asume el Arancel Externo Común de la Comunidad Andina, se disminuyen los niveles de protección y dispersión arancelaria, lo que pretendía coadyuvar a la competitividad de los sectores productivos.

- El Decreto 239 también incluye avances en el plano institucional mediante el establecimiento del Ministerio de Comercio Exterior, y contribuye a jerarquizar y racionalizar el papel de las negociaciones comerciales, en particular las iniciativas en materia de integración económica.

Es importante destacar que durante este período hubo dos regímenes de control de cambio, según Guerra (2004):

“el control cambiario es el resultado de la política cambiaria establecida, constituida por un conjunto de acciones emprendidas por el Banco Central con el propósito de regular la circulación monetaria y, a través de ella incidir sobre el manejo de dinero y disponibilidad de dinero y la disponibilidad de crédito para todos los sectores de la economía”.

Estos fueron:

Recadi (1983-1989). (Establecido en la Gaceta Oficial de la República de Venezuela N° 33.556- Septiembre 1986), con el cual se adoptó un control de cambio administrado por la Oficina del Régimen de Cambios Diferenciales (Recadi). Período en el cual se establecieron dos tipos de cambios preferenciales VEB 4,3/US\$ y VEB 6,0/US\$ y una tasa de cambio libre. Las tasas preferenciales estaban destinadas a las importaciones calificadas como esenciales y al servicio de deuda externa, mientras que la tasa libre se estableció para el resto de las transacciones de la economía.

OTAC (1994-1996). Durante este periodo se implementó el control de cambio, administrado por la Oficina Técnica de Administración Cambiaria (OTAC), donde la tasa de cambio oficial se estableció en VEB 170/US\$. Posteriormente, en 1995 las autoridades devaluaron la moneda en 41,3% ubicando el tipo de cambio en VEB 290/US\$.

2. Clasificación NIZA

La Clasificación Internacional de Productos y Servicios para el Registro de las Marcas fue instituida en virtud de un arreglo concluido en ocasión de la Conferencia Diplomática de Niza el 15 de junio de 1957, revisado en Estocolmo en 1967 y en Ginebra en 1977, y modificada en 1979.

Los países parte en el Arreglo de Niza se constituyen en unión particular en el marco de la Unión de París para la Protección de la Propiedad Industrial. Estos países adoptan y aplican la Clasificación para el registro de las marcas. Aunque Venezuela no es parte del arreglo NIZA, aplica su clasificación.

La tabla V-1 presenta, los dos cambios que hubo en la clasificación de servicios. Estuvo vigente la quinta edición del año 1987 y la séptima del año 1997.

Tabla V-1 Clasificación NIZA (Año 1987 y 1997)

Clase	Clasificación NIZA	
	Quinta Edición	Séptima Edición
	1987	1997
35	Publicidad y Negocios	Publicidad, gestión de negocios comerciales; administración comercial; trabajos de oficina
36	Seguros y Finanzas	Seguros, negocios financieros, negocios monetarios, negocios inmobiliarios
37	Construcción y reparación	Construcción, reparación, servicios de instalación
38	Comunicación	Telecomunicaciones
39	Transporte y almacenaje	Transporte, embalaje y almacenaje de mercancías; organización de viajes
40	Tratamiento de materiales	Tratamiento de materiales
41	Educación y entretenimiento	Educación, formación y esparcimiento, actividades deportivas y culturales
42	Miscellaneous	Restauración (alimentación); hospedaje temporal; cuidados médicos, de higiene y de belleza; servicios veterinarios y de agricultura, servicios jurídicos, investigación científica e industrial; programación para ordenadores; servicios que no pueden ser clasificados en otra clase.

Fuente: *International classification of goods and services (1987 y 1997)*

Para el año 1997 se incluye el renglón de Telecomunicaciones que no estaba en el año 1987. El surgimiento del internet en los años 90 impulsa a la clasificación a adaptarse a las nuevas tendencias del mercado, marcada por la aparición de esta herramienta.

En ese contexto (Año 1995) se produce la incorporación de Venezuela a la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Como miembro, se suscribe entonces al Acuerdo de Comercio de Servicios:

El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) es uno de los principales acuerdos de la Organización Mundial del Comercio OMC). En su calidad de primer marco convenido multilateralmente del comercio de servicios, el AGCS ofrece un sistema de obligaciones y compromisos jurídicamente vinculantes respecto del comercio de servicios, que se aplica a todos los miembros de la OMC. El Acuerdo entró en vigor en enero de 1995. El AGCS comprende lo siguiente: el texto del acuerdo, incluido un conjunto de obligaciones generales, muchas de las cuales se aplican directa y automáticamente a todos los miembros de la OMC en prácticamente todos los servicios; varios anexos que abarcan sectores específicos (por ejemplo, los servicios de transporte aéreo y los servicios financieros) o relacionados con asuntos normativos; y las listas de compromisos específicos de los miembros en las que se definen los sectores y modos de suministro en los que los miembros han contraído obligaciones en cuanto a acceso a sus mercados nacionales por parte de los servicios extranjeros y los proveedores de servicios extranjeros. (Manual de Estadísticas del Comercio Internacional de Servicios, 2012, pág., 189)

Según el acuerdo General de Comercio de Servicios (1995), se define como como comercio de servicios, como:

“el suministro de un servicio:

- a) del territorio de un Miembro al territorio de cualquier otro Miembro;*
 - b) en el territorio de un Miembro a un consumidor de servicios de cualquier otro miembro;*
 - c) por un proveedor de servicios de un Miembro mediante presencia comercial en el territorio de cualquier otro Miembro;*
 - d) por un proveedor de servicios de un Miembro mediante la presencia de personas físicas de un Miembro en el territorio de cualquier otro Miembro”*
- (Pag. 305 y 306)*

En dicha edición (1995) el GATS (Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, conocido por la abreviatura del título inglés *General Agreement on Trade in Services*) incluye una serie de anexos sectoriales que incorpora (por ejemplo): Servicios Financieros, y de Telecomunicaciones. A continuación se describen estos dos, que guardan relación con el presente estudio:

Anexos sobre Servicios Financieros

El sector de los servicios financieros incluye los tres grandes subsectores (Banca, Seguros y Mercados de Valores), se trata de un sector fundamental para el desarrollo de la cooperación económica a nivel internacional y las disposiciones del GATS sobre servicios financieros suponen una cierta consolidación de las actuales oportunidades de acceso a los mayores mercados financieros. Es pues muy importante conseguir que un país no pueda introducir nuevas restricciones ni intensificar las restricciones existentes en aquellos ámbitos en los que haya asumido obligaciones y compromisos de acuerdo con el GATS.

Anexos sobre Telecomunicaciones

Su principal objetivo es asegurar un acceso no discriminatorio a las redes y servicios públicos de transporte que ofrecen los proveedores de un Miembro a los proveedores de otros Miembros, con el fin de que puedan suministrar cualquiera de los demás servicios consignados en su Lista. Para ello, es fundamental la obligación de transparencia que obliga a los Miembros a asegurar que esté a disposición del público la información pertinente sobre las condiciones que afecten al acceso y utilización de las redes y servicios públicos de transporte de telecomunicaciones con inclusión de: tarifas, normas técnicas y demás términos y condiciones del servicio; así como información sobre los órganos encargados de la preparación y adopción de normas que afecten a tal acceso y utilización; condiciones aplicables a la conexión de los equipos terminales u otros equipos; y prescripciones en materia de notificación, registro o licencias si las hubiere.

Por primera vez se procede a incorporar una cierta armonización de los criterios que deben seguir los Miembros en relación a las condiciones que impongan al acceso a las redes y servicios públicos de transporte de telecomunicaciones y se establece que tales condiciones deben ser las necesarias para: salvaguardar las responsabilidades de los proveedores de las redes y servicios públicos de transporte de telecomunicaciones, en particular su capacidad para poner sus

redes y servicios a disposición del público en general; proteger la integridad técnica de las redes o servicios públicos de transporte de telecomunicaciones; o asegurarse de que los proveedores de servicios de otros Miembros no suministren servicios sino cuando les esté permitido con arreglo a los compromisos consignados en la lista del Miembro de que se trate.

Las Partes también se obligan a aceptar la libre circulación transfronteriza de la información, así como las comunicaciones internas entre las empresas de un mismo grupo (*intra-corporate communications*) y se obligan a permitir el acceso a las informaciones contenidas en las distintas bases de datos. Estas obligaciones encuentran un límite en los derechos de los Estados a adoptar las medidas necesarias para asegurar la seguridad, la confidencialidad y la privacidad de los mensajes y de los datos privados, aun cuando tales derechos no puedan ejercerse de forma arbitraria o discriminatoria y no pueden constituir una restricción disfrazada.

El anexo también incluye disposiciones para fomentar la cooperación técnica en este sector, especialmente en relación a los países en desarrollo y los Miembros se comprometen a promover la utilización de aquellas normas internacionales que persiguen la compatibilidad e interoperabilidad mundial de las redes y servicios de telecomunicaciones, especialmente las adoptadas en el seno de la Unión Internacional de Telecomunicaciones y en el seno de la Organización Internacional de Normalización y se obligan a consultar tales organizaciones en relación a las cuestiones que deriven de la implementación de este anexo.

b. Segundo período de análisis: De 1999 al 2008

1. Fuentes legales

Durante este período, de estudio entra en vigencia una nueva constitución, a partir del año 1999 (Gaceta N° 36.860, publicada el 30 de Diciembre de 1999)

Capítulo II De la Competencia del Poder Público Nacional Artículo 156 °,
Es de la competencia del Poder Público Nacional:

“12. La creación, organización, recaudación, administración y control de los impuestos sobre la renta, sobre sucesiones, donaciones y demás ramos conexos, el capital, la producción, el valor agregado, los hidrocarburos y minas; de los gravámenes a la importación y exportación de bienes y servicios; de los impuestos que recaigan sobre el consumo de licores, alcoholes y demás especies alcohólicas, cigarrillos y demás manufacturas del tabaco; y de los demás impuestos, tasas y rentas no atribuidas a los Estados y Municipios por esta Constitución o por la ley”. (Pág., 36)

De igual manera que el período anterior se establece la hegemonía del estado en cuanto a la potestad de regir en todo cuanto a importaciones y exportaciones se refiere.

Para el año 2003, según Gaceta Oficial N° 37.625 se estableció la comisión de Administración de Divisas (CADIVI), como órgano regulador adscrito al Ministerio del Poder Popular para las Finanzas (MPPF) creada a través de decreto, como órgano regulador.

A continuación se mencionan y destacan las bases legales más relevantes para el área de exportación y caso de estudio correspondiente a este período de análisis.

- **Providencia N° 018. Gaceta Oficial N° 37.659**
Fecha de emisión: 27 de Marzo del 2003

Providencia mediante la cual se establecen los requisitos controles y trámite para la Administración de Divisas correspondiente a las exportaciones.

“Artículo 1: La presente Providencia establece el régimen especial de controles y trámite que deberán cumplir las personas naturales y jurídicas que realizan actividades de exportación de bienes, servicios y tecnologías”. (Pág.1).

- **Providencia N° 883 Emitido por el SENIAT. Gaceta Oficial Gaceta Oficial 37. 364.**
Fecha de emisión 15-01-2002.
Establece la creación del Registro de Nacional de exportadores

- **Providencia N° 345. Gaceta Oficial 38.177**

Fecha de emisión: 02-05-2005

Establece las disposiciones especiales a las operaciones de exportaciones

2. Clasificación NIZA

A continuación se presenta las clasificaciones vigentes durante este período. Hubo dos versiones, una emitida en el año 2001 y la otra en el año 2006 clasificación de La clasificación de servicios para este período era la siguiente:

Tabla V-2 Clasificación NIZA (Año 2001 y 2006)

Clase	Clasificación NIZA	
	Octava edición	Novena edición
	2001	2006
35	Publicidad, administración de Empresas, administración de Negocios; Funciones de oficina	Publicidad; administración de Empresas; administracion de Negocios; Funciones de oficina
36	Seguros, Asuntos financieros; Asuntos monetarios; Asuntos inmobiliarios	Seguros; Asuntos financieros; Asuntos monetarios; Asuntos inmobiliarios
37	Construcción de edificios; reparar; Servicios de instalación	Construcción de edificios; reparar; Servicios de instalación
38	Telecomunicaciones	Telecomunicaciones
39	Transporte; Embalaje y almacenamiento de mercancías; Organización de viajes	Transporte; Embalaje y almacenamiento de mercancías; Organización de viajes
40	Tratamiento de materiales	Tratamiento de materiales
41	Educación; Formación; entretenimiento; Actividades deportivas y culturales	Educación; Formación; entretenimiento; Actividades deportivas y culturales
42	Servicios científicos y tecnológicos e investigación y diseño relacionados con ellos; Servicios de análisis e investigación industriales; Diseño y desarrollo de hardware	Servicios científicos y tecnológicos e investigación y diseño relacionados con ellos; Servicios de análisis e investigación industriales; Diseño y desarrollo de hardware y software para ordenadores
43	Servicios de suministro de comidas y bebidas; Alojamiento temporal	Servicios de suministro de alimentos y bebidas; Alojamiento temporal
44	Servicios médicos; Servicios veterinarios; Cuidado higiénico y de belleza para seres humanos o animales; Agricultura, horticultura y silvicultura	Servicios médicos; Servicios veterinarios; Cuidado higiénico y de belleza para seres humanos o animales; Agricultura, horticultura y silvicultura
45	Servicios personales y sociales prestados por terceros para satisfacer las necesidades de los individuos; Servicios de seguridad para la protección de bienes y personas	Servicios jurídicos; Servicios de seguridad para la protección de bienes y personas; Servicios personales y sociales prestados por otros para satisfacer las necesidades de los individuos

Fuente: *International classification of goods and services (2001 y 2006)*

Adicional a Telecomunicaciones, se incluye en la clasificación 42 servicios científicos tecnológicos. Se denota entonces que el tema de las exportaciones de este rubro va cobrando importancia, y que los encargados de realizar esta clasificación ven que es necesario seguir desarrollando esta área.

c. Tercer período de análisis: del 2008 al 2015

1. Fuentes Legales

Continúa vigente la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela 1999 (Gaceta 36. 860),

“12. La creación, organización, recaudación, administración y control de los impuestos sobre la renta, sobre sucesiones, donaciones y demás ramos conexos, el capital, la producción, el valor agregado, los hidrocarburos y minas; de los gravámenes a la importación y exportación de bienes y servicios; de los impuestos que recaigan sobre el consumo de licores, alcoholes y demás especies alcohólicas, cigarrillos y demás manufacturas del tabaco; y de los demás impuestos, tasas y rentas no atribuidas a los Estados y Municipios por esta Constitución o por la ley” (Pág., 36).

Vale destacar que durante este período, en el año 2009, hubo una enmienda a la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, pero no tuvo ninguna consecuencia en temas de exportaciones, y/o regulaciones al respecto

A continuación se mencionan y destacan las bases legales más relevantes para el área de exportación y caso de estudio correspondiente a este período de análisis.

- **Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley del Régimen Cambiario y sus Ilícitos.** Gaceta Oficial N° 6.210

Fecha: 30-12-2015

De acuerdo al Artículo 15 de dicho decreto, se establece la obligación de declarar ante el Centro Nacional de Comercio Exterior (CENCOEX), para aquellos exportadores e importadores que ingresen divisas al país por un monto superior a (US\$ 10.000,00) o su equivalente en otras divisas. Del mismo modo en el artículo 16 deben informar al CENCOEX, las operaciones cambiarias que realicen en el país. Específica además que en su artículo N° 18:

“Los exportadores de bienes o servicios, están obligados a declarar al Banco Central de Venezuela y al Centro Nacional de Comercio Exterior (CENCOEX) a través de un operador cambiario autorizado, los montos en divisas y las características de cada operación de exportación cuando sea por un monto superior a diez mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 10,000.00) o su equivalente en otras divisas. Dicha declaración deberá efectuarse en un plazo que no excederá de quince (15) días hábiles, contados a partir de la fecha de declaración de la exportación ante la autoridad aduanera correspondiente, sin perjuicio de cualquier otra declaración que las autoridades administrativas exijan en esta materia”(pág 41).

- **Providencia N° 113 CENCOEX.** Gaceta Oficial 40.128.

Fecha 13-03-2003

Contenido: Se establecen requisitos y trámites para operaciones de exportación

- **Convenio cambiario N° 33. BCV Decreto N° 2.278**

Fecha: 10-20-2015

A continuación se presenta un flujograma que describe los pasos establecidos por el instructivo emitido por el Banco Central de Venezuela (BCV), para la declaración de exportación de declaraciones de exportación de bienes y servicios ante el BCV por parte de los exportadores y operadores cambiarios autorizados (2011).

Paso 1: Para la Declaración de exportación de bienes y servicios por parte del exportador

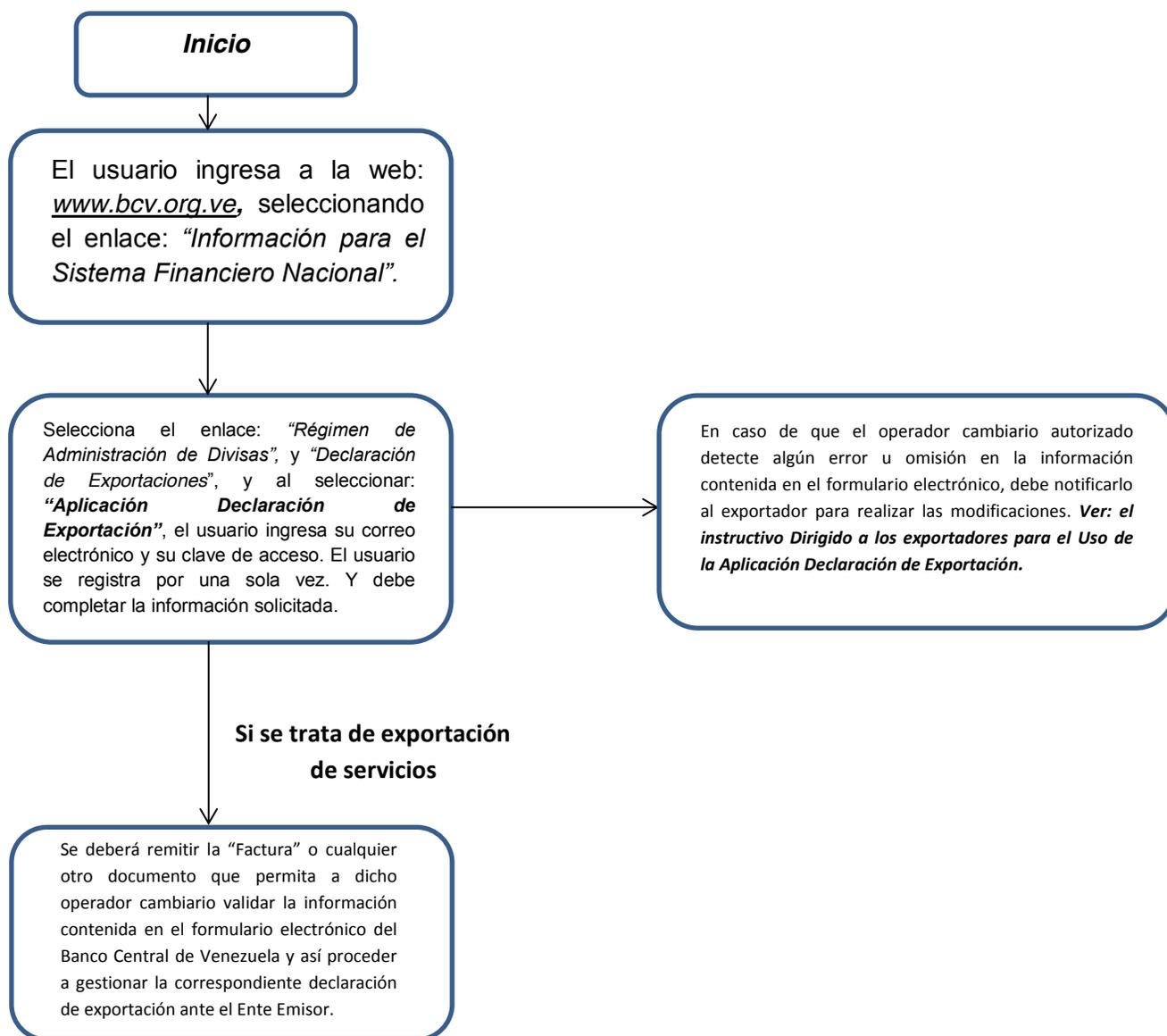


Figura V-1 Para la Declaración de exportación de bienes y servicios por parte del exportador
Fuente: Banco central de Venezuela (2011)

Paso 2. Para la gestión de la Declaración de Exportación de Bienes y Servicios por parte del operador cambiario autorizado

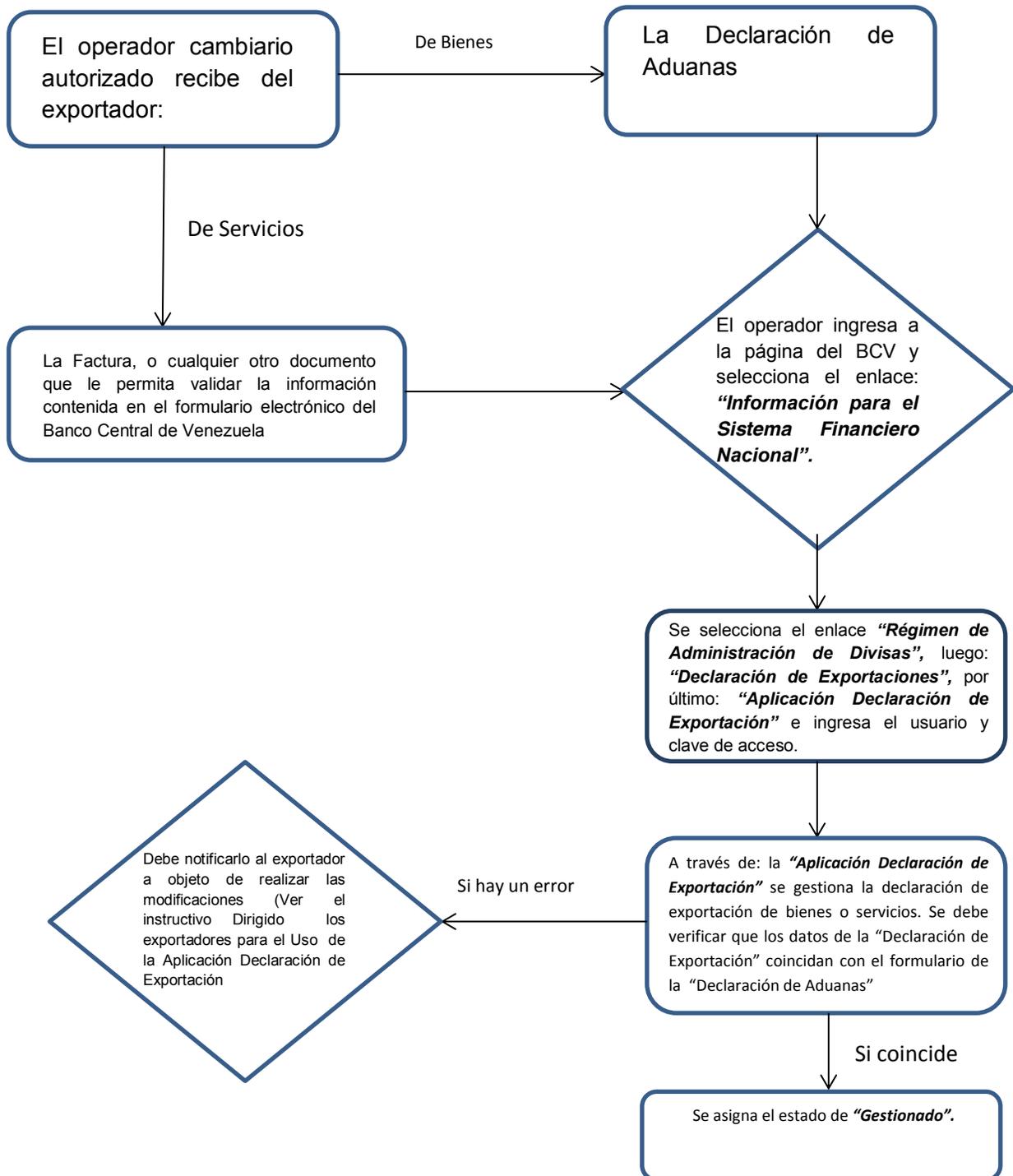


Figura V-2 Para la gestión de la Declaración de Exportación de Bienes y Servicios por parte del operador cambiario autorizado
Fuente: Banco Central de Venezuela (2010)

Paso 3. Para eliminar usuarios auto registrados en la aplicación **Declaración de exportación**

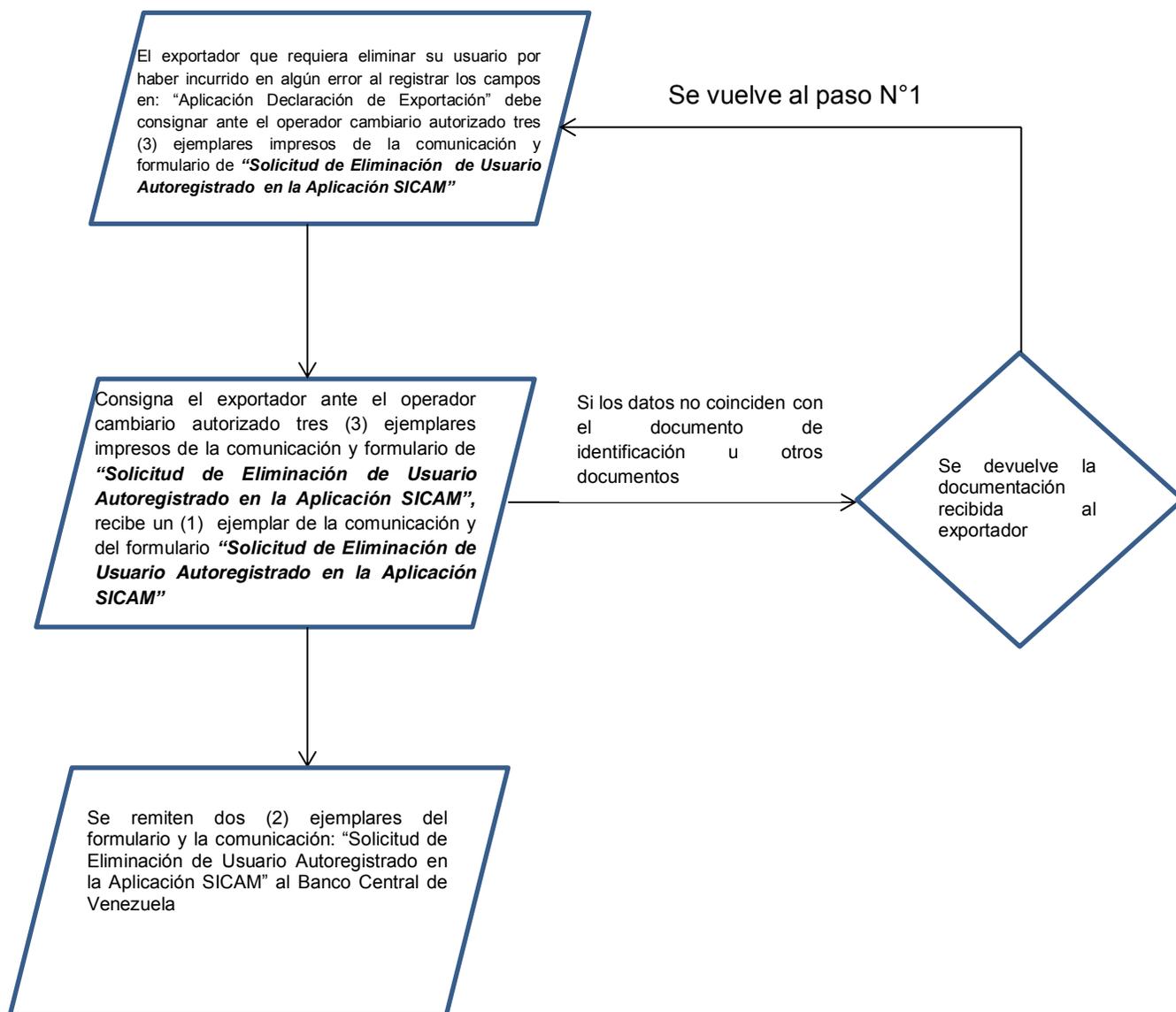
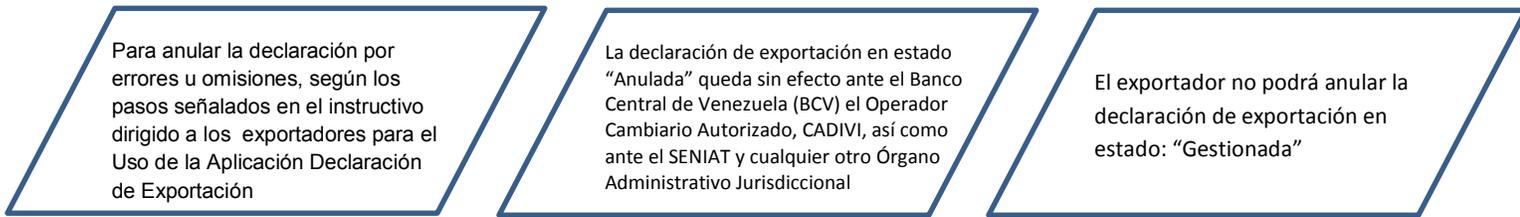


Figura V-3 Para eliminar usuarios auto registrados en la aplicación *Declaración de exportación*
Fuente: Banco Central de Venezuela (2010)

Paso 4. Para anular la declaración de exportación



*Figura V-4. Para anular la declaración
Fuente: Banco Central de Venezuela (2011)*

Para la contingencia

- ✓ En el caso en que presenten fallas que impidan temporalmente el ingreso vía web a la "Aplicación Declaración de Exportación" el exportador de bienes o servicios deberá comunicarse vía telefónica con el Banco Central de Venezuela.
- ✓ El exportador deberá notificar al Banco Central de Venezuela, mediante correo electrónico o telefónicamente indicando en detalle las fallas que impidan temporalmente el ingreso a la "Aplicación Declaración de Exportación"
- ✓ El Departamento de Divisas autoriza activar el "Mecanismo de Contingencia" a través de correo electrónico dirigido al exportador y comunicación al operador cambiario autorizado.
- ✓ El exportador procede a realizar la declaración de exportación de bienes a través del formulario "GOC-DDDE-11B Declaración de Exportación" y/o la declaración de exportación de servicios a través del formulario "GOC-DDDE- 11S Declaración de Exportación"; conjuntamente con los anexos identificados como "GOC-DDDE-11A1 Anexo I (Descripción de la Operación)" y "GOC-DDDE-11A2 Anexo II (Cronograma de Cobro)", los cuales están disponibles en el enlace "Declaración de Exportaciones".
- ✓ El exportador deberá consignar ante el operador cambiario autorizado, según el caso, tres (3) ejemplares impresos del formulario "GOC-DDDE-11B Declaración de Exportación" o "GOC-DDDE-11S Declaración de Exportación", conjuntamente con sus anexos, en un plazo de un (1) día hábil bancario, contado a partir de la fecha de la notificación de la autorización por parte del Instituto.

Asimismo deberá consignar ante el operador cambiario autorizado la “Declaración de Aduana”, cuando se trate de una declaración de exportación de bienes, o la “Factura” u otro documento, cuando se trate de una declaración de exportación de servicios, a objeto de que el referido operador cambiario autorizado valide la información indicada en los referidos formularios.

- ✓ El exportador deberá recibir del operador cambiario autorizado una (1) copia de los documentos señalados en el numeral anterior, debidamente sellados y firmados, como señal de acuse de recibido.
- ✓ El operador cambiario autorizado recibe del Banco Central de Venezuela comunicación donde se autoriza al exportador a activar el “Mecanismo de Contingencia”.
- ✓ Recibe del exportador de bienes o servicios los tres (3) ejemplares del formulario “GOC-DDDE-11B Declaración de Exportación” o “GOC-DDDE-11S Declaración de Exportación”, conjuntamente con sus anexos y la “Declaración de Aduana”, cuando se trate de una declaración de exportación de bienes, o la “Factura” u otro documento, cuando se trate de una declaración de exportación de servicios.
- ✓ Verifica que los datos contenidos en el formulario impreso coincidan con la autorización emitida por el Banco Central de Venezuela y lo indicado por el exportador en la “Declaración de Aduana” en caso de ser una declaración de exportación de bienes o con la “Factura” u otros documentos, en caso de ser una declaración de exportación servicios, entregando un (1) ejemplar, firmado y sellado con la fecha y hora de recepción como acuse de recibido.
 - En caso de inconformidad devuelve la documentación recibida al exportador, (vuelve al paso 5 del presente Capítulo).
- ✓ Remite al Banco Central de Venezuela, Departamento de Divisas, ubicado en el piso 12 de la Torre Financiera del Instituto, de lunes a viernes (hábiles bancarios) en el horario comprendido entre las 8:30 a.m. y las 11:30 a.m, dos (2) ejemplares impresos del formulario “GOC-DDDE-11B Declaración de Exportación”, cuando se trate de exportaciones de bienes, o “GOC-DDDE-11S Declaración de Exportación”, cuando se trate de exportaciones de servicios, entregando un (1) ejemplar, firmado y sellado con la fecha y hora de recepción como acuse de recibido.

Clasificación NIZA

Para este período hubo dos cambios en cuanto a la clasificación NIZA. Luego de la novena edición del año 2006, se emitió una décima edición en el año 2011. Sin embargo no se vislumbró cambios en cuanto a la clasificación. A continuación el detalle:

Tabla V-3 Clasificación NIZA (Año 2006 y 2011)

Clase	Clasificación NIZA	
	Novena edición	Décima Edición
	2006	2011
35	Publicidad; administración de Empresas; administracion de Negocios; Funciones de oficina	Publicidad; administración de Empresas; administracion de Negocios; Funciones de oficina, Seguros
36	Seguros; Asuntos financieros; Asuntos monetarios; Asuntos inmobiliarios	Asuntos financieros; Asuntos monetarios; Asuntos inmobiliarios
37	Construcción de edificios; reparar; Servicios de instalación	Construcción de edificios; reparar; Servicios de instalacion
38	Telecomunicaciones	Telecomunicaciones
39	Transporte; Embalaje y almacenamiento de mercancías; Organización de viajes	Transporte; Embalaje y almacenamiento de mercancías; Arreglo de viaje
40	Tratamiento de materiales	Tratamiento de materiales
41	Educación; Formación; entretenimiento; Actividades deportivas y culturales	Educación; Formación; entretenimiento; Actividades deportivas y culturales
42	Servicios científicos y tecnológicos e investigación y diseño relacionados con ellos; Servicios de análisis e investigación industriales; Diseño y desarrollo de hardware y software para ordenadores	Servicios científicos y tecnológicos e investigación y diseño relacionados con los mismos; Servicios de análisis e investigación industriales; Diseño y desarrollo de hardware y software informático
43	Servicios de suministro de alimentos y bebidas; Alojamiento temporal	Servicios de suministro de comidas y bebidas; Alojamiento temporal
44	Servicios médicos; Servicios veterinarios; Cuidado higiénico y de belleza para seres humanos o animales; Agricultura, horticultura y silvicultura	Servicios médicos; Servicios veterinarios; Cuidado higiénico y de belleza para seres humanos o animales; Servicios de agricultura, horticultura y silvicultura
45	Servicios jurídicos; Servicios de seguridad para la protección de bienes y personas; Servicios personales y sociales prestados por otros para satisfacer las necesidades de los individuos	Servicios jurídicos; Servicios de seguridad para la protección de bienes y personas; Servicios personales y sociales prestados por otros para satisfacer las necesidades de los individuos

Fuente: *International classification of goods and services (2006 y 2011)*

Vale la pena además, mostrar a continuación la clasificación del año 2017, en comparación la del año 2011. (ver Tabla V-3).

Tabla V-4 Clasificación NIZA (Año 2011 y 2017)

Clase	Clasificación NIZA	Clasificación NIZA
	Décima Edición 2011	Décima primera edición 2017
35	Publicidad; administración de Empresas; administracion de Negocios; Funciones de oficina, Seguros	Publicidad; gestión de negocios comerciales; administración comercial; trabajos de oficina.
36	Asuntos financieros; Asuntos monetarios; Asuntos inmobiliarios	Servicios de seguros; operaciones financieras; operaciones monetarias; negocios inmobiliarios.
37	Construcción de edificios; reparar; Servicios de instalacion	Servicios de construcción; servicios de reparación; servicios de instalación.
38	Telecomunicaciones	Telecomunicaciones.
39	Transporte; Embalaje y almacenamiento de mercancías; Arreglo de viaje	Transporte; embalaje y almacenamiento de mercancías; organización de viajes.
40	Tratamiento de materiales	Tratamiento de materiales.
41	Educación; Formación; entretenimiento; Actividades deportivas y culturales	Educación; formación; servicios de entretenimiento; actividades deportivas y culturales.
42	Servicios científicos y tecnológicos e investigación y diseño relacionados con los mismos; Servicios de análisis e investigación industriales; Diseño y desarrollo de hardware y software informático	Servicios científicos y tecnológicos, así como servicios de investigación y diseño en estos ámbitos; servicios de análisis e investigación industriales; diseño y desarrollo de equipos informáticos y de software.
43	Servicios de suministro de comidas y bebidas; Alojamiento temporal	Servicios de restauración (alimentación); hospedaje temporal.
44	Servicios médicos; Servicios veterinarios; Cuidado higiénico y de belleza para seres humanos o animales; Servicios de agricultura, horticultura y silvicultura	Servicios médicos; servicios veterinarios; tratamientos de higiene y de belleza para personas o animales; servicios de agricultura, horticultura y silvicultura.
45	Servicios jurídicos; Servicios de seguridad para la protección de bienes y personas; Servicios personales y sociales prestados por otros para satisfacer las necesidades de los individuos	Servicios jurídicos; servicios de seguridad para la protección física de bienes materiales y personas; servicios personales y sociales prestados por terceros para satisfacer necesidades individuales

Fuente: *International classification of goods and services (2011 y 2017)*

No se vislumbran cambios en el área de telecomunicaciones o en el área de servicios tecnológicos, que es el área del presente estudio.

Durante este período, en enero del año 2014 El instituto nacional de Estadísticas INE emite el Clasificador Venezolano de Actividades Económicas (CAEV). Versión 1 (Enero 2004), cuyo objetivo general planteado fue:

“Clasificar los datos de forma ordenada según categorías de actividades económicas realizadas por unidades productivas (empresa, unidad local, establecimiento), que se puedan reunir y presentar estadísticas comparables nacional e internacionalmente”.
(pág. 8)

Es por ello que, en el marco de la clasificación de actividades, se detalle a continuación las actividades relacionadas en el marco del presente estudio:

J INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES

582 Edición de programas informáticos

5820 Edición de programas informáticos

58200 Edición de programas informáticos

Esta rama incluye:

- Edición de Software (programas listos para ser utilizados, programas comerciales (no personalizadas) tales como:
- Sistemas operativos de negocios y otras aplicaciones
- Juegos de computadoras para todas las plataformas
- Reproducción de programas informáticos; véase la rama 18203
- Venta al por menor de programas informáticos comerciales; véase la rama 47410
- Producción de programas informáticos no relacionados con la edición, véase la rama 62010 Suministro de programas informáticos en línea (hospedaje de aplicaciones) véase la rama 63110

620 Actividades de programación, consultoría informática y actividades conexas

63 Actividades del servicio informativo

Esta división incluye:

- Portales de búsqueda en la web
- Procesamiento de datos y hospedaje
- Otras actividades dirigidas principalmente al suministro de la información

631 Procesamiento de datos, hosting y actividades conexas, portales web

Este grupo incluye:

- Suministro de infraestructura para servicios de hospedaje (hosting)
- Servicios de procesamiento de datos y actividades conexas
- Suministro de sistema de búsqueda y otros portales de Internet

6311 Procesamiento de datos, hosting y actividades conexas

63110 Procesamiento de datos, hosting y actividades conexas

Esta rama incluye:

- Suministro de infraestructura servicios de hospedaje (hosting)
- Servicios de procesamiento de datos y actividades relacionadas
- Actividades especializadas de hospedaje, como:
 - Servidores web
 - Servicios de transmisión de secuencia de video por Internet
 - Hospedaje de aplicaciones
- Servicios de aplicaciones
- Suministro a los clientes de acceso en tiempo compartido a servicios centrales
- Actividades de procesamiento de datos:
 - Elaboración completa de datos facilitados por los clientes
 - Generación de informes especializados a partir de datos facilitados por los clientes
 - Suministro de servicios de registro de datos

6312 Portales web

63120 Portales web

Esta rama incluye:

- Explotación de sitios web que usan un motor de búsqueda para generar y mantener extensas bases de datos de direcciones de Internet y de contenidos en un formato que facilite la búsqueda.
- Explotación de otros sitios web que funcionan como portales de Internet, como sitios de medios de difusión que proporcionan contenidos que se actualizan periódicamente

Finalmente, Venezuela como miembro de la Organización Mundial de Comercio, puede adaptarse a los modos de suministro establecido por este organismo. Se definen esencialmente sobre la base del origen del proveedor y del consumidor del servicio, además del grado y tipo de presencia territorial que tengan en el momento en que se preste el servicio

Tabla V-5 Modos de suministro de servicios según la OMC

Modo 1	Proveedor <u>no esta presente</u> en el territorio del Miembro
Modo 2	
Modo 3	Proveedor esta <u>presente</u> el territorio del Miembro
Modo 4	

Fuente: OMC XII Curso Breve de Política Comercial para los Países Miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) 9 de noviembre de 2012

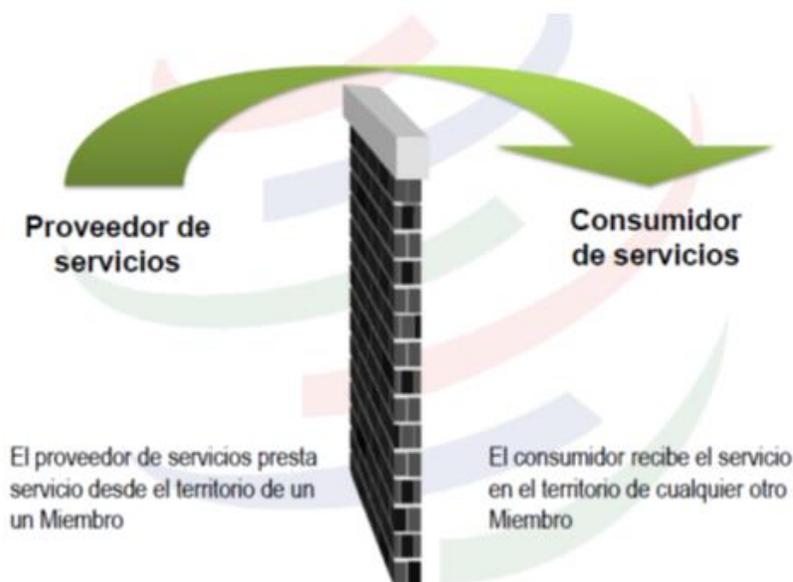


Figura V-5 Modo 1 de suministro de servicios según la Organización Mundial de Comercio
Fuente: OMC XII Curso Breve de Política Comercial para los Países Miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) 9 de noviembre de 2012

Este modo (1), que según la OMC (2012) se trata de suministro fronterizo surge cuando tanto el proveedor como el consumidor permanecen en sus respectivos

territorios (que correspondería a la noción tradicional del comercio de mercancías y abarcaría los servicios prestados por teléfono o Internet).



*Figura V-6 Modo 2 de suministro de servicios según la Organización Mundial de Comercio
Fuente: OMC XII Curso Breve de Política Comercial para los Países Miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) 9 de noviembre de 2012*

Consumo en el extranjero (modo 2), de acuerdo a la OMC se trata de que el consumidor consume el servicio fuera del territorio de su país (como es el caso típico de las actividades de los turistas internacionales y los parques temáticos en el extranjero);



Figura V-7 Modo 3 de suministro de servicios según la Organización Mundial de Comercio

Fuente: OMC XII Curso Breve de Política Comercial para los Países Miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) 9 de noviembre de 2012

Presencia comercial (modo 3), ocurre cuando los proveedores de servicios establecen (o adquieren) una filial, una sucursal o una oficina de representación en el territorio de otro país por cuyo intermedio prestan sus servicios (como, por ejemplo, cuando un banco extranjero que invierte en una economía receptora crea una filial con el fin de prestar servicios bancarios);



Figura V-8 Modo 4 de suministro de servicios según la Organización Mundial de Comercio
Fuente: OMC XII Curso Breve de Política Comercial para los Países Miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) 9 de noviembre de 2012

Presencia de personas físicas (modo 4), cuando un particular (o proveedor de servicios mismo si se trata de un trabajador independiente o de su empleado o empleada) se encuentra en el extranjero con el fin de prestar un servicio (como, por ejemplo, cuando un arquitecto independiente supervisa un proyecto de construcción en el extranjero o un especialista en informática es enviado por un empleador con el fin de prestar un servicio de tecnología de la información).

CAPITULO VI. EVALUACIÓN DE LOS PATRONES TÍPICOS DE COMPORTAMIENTO EN LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS EN VENEZUELA. PERIODO DEL 1988 AL 2015.

Para realizar el análisis de los patrones típicos se realizó una búsqueda a través de distintas fuentes para evaluar el comportamiento del nivel de las exportaciones en Venezuela. Entre las cuales se pueden mencionar: el Banco Central de Venezuela, Organización Mundial de Comercio, Fondo Monetario Internacional, y el Banco Mundial. Haciéndose énfasis en el área de servicio.

Los datos obtenidos de esa búsqueda, se presentan cronológicamente en tres períodos de estudio:

- a. 1988-1998
- b. 1999-2008
- c. 2009-2015

A continuación se presenta un resumen del total de las importaciones y exportaciones de servicios, divididos en períodos de casi 10 años cada uno, destacando los aspectos más importantes.

El análisis planteado se basa en el concepto emitido por BCV De acuerdo al ABC del BCV Balanza de Pagos:

“Registro contable y sistemático de todas las transacciones económicas y financieras que realiza un país con el resto de mundo durante un período determinado. Dentro de estas transacciones se incluyen: compra y venta de bienes y servicios, transferencias unilaterales, pagos e ingresos por concepto de intereses y dividendos, operaciones con oro, divisas, Derechos Especiales de Giro y el movimiento de activos y pasivos financieros. Contempla una cuenta de Errores y Omisiones donde se hacen asientos de contrapartida que permiten el equilibrio contable de la Balanza de Pagos”¹

¹ <http://www.bcv.org.ve/c1/abceconomico.asp>

a. Primer período de análisis: De 1988 al 1998

En el gráfico VI-1 se muestra la evolución de la balanza de pagos, en cuanto al primer período de análisis:

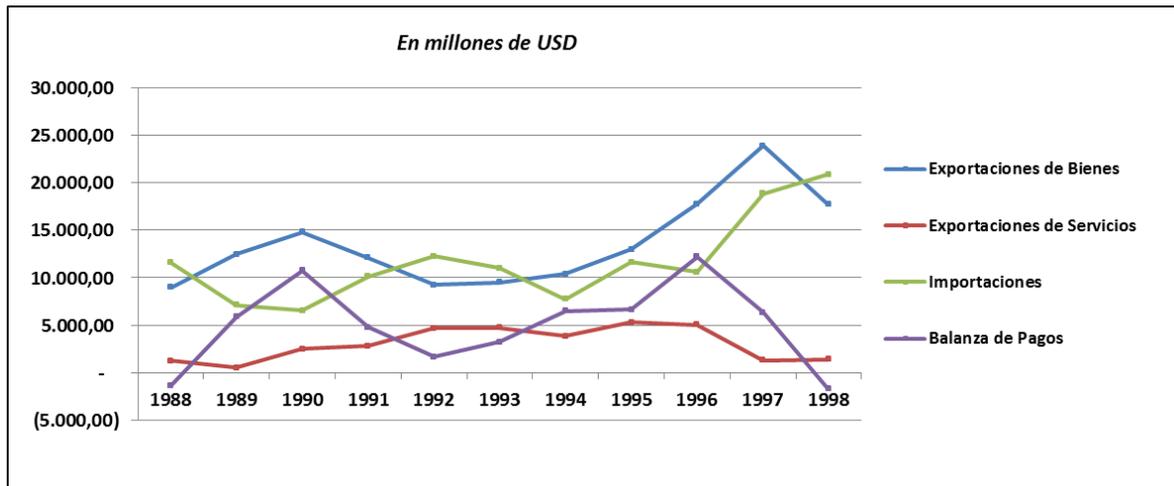


Gráfico VI-1: Balanza de Pagos 1988-1998

Fuente: Banco Central de Venezuela. Informes económicos de los años: 1988, 1989, 1990, 1991, 1992, 1993, 1994, 1995, 1996, 1997 y 1998

Al inicio del período se observa como las medidas económicas adoptadas durante el año 1989 (entre las cuales se pueden mencionar, acudir al Fondo Monetario Internacional, liberación de tasas de interés activas y pasivas, unificación cambiaria con la eliminación de la tasa de cambio preferencial; entre otras), evidenció una mejoría en la balanza de pagos para el año 1990.

Sin embargo para el año 1992 el comportamiento desfavorable manifestado por el sector externo de la economía venezolana se expresó en el déficit en su balanza de pagos. Entre los factores que explican el saldo desfavorable, se mencionan: la caída de los ingresos por exportaciones petroleras, y al incremento en el gasto de importación y servicios. Esta disminución de las exportaciones petroleras se debió tanto a una reducción en los volúmenes exportados, como a la reducción de los precios de realización. Ello ocurrió en un contexto internacional marcado por la mayoría de la racionalidad que implicó el crecimiento de económico de los países industrializados, principales consumidores de petróleo.

En contraste a este escenario, las exportaciones no petroleras experimentaron en términos de dólares corrientes un incremento de 3,2%, lo que evidenció un esfuerzo exportador importante, a pesar de los factores adversos que incidieron sobre la oferta interna orientada al exterior, en particular la expansión de la demanda agregada interna, la apreciación del tipo de cambio real, la caída en el precio de los productos básicos de exportación y la instauración de barreras arancelarias por parte de algunos de nuestros principales socios comerciales. En el año 1995, la Balanza de Pagos registró un saldo global deficitario, lo que determinó una severa disminución en las reservas internacionales. Dichos resultados se registraron en un contexto de indefiniciones en materia de política económica, tasas de interés reales altamente negativas, crecientes desequilibrios fiscales y cambiarios y baja disponibilidad de financiamiento externo.

Ya, para 1998 la economía Venezolana se vió seriamente afectada por el desenvolvimiento de la economía mundial y los cambios en los mercados financieros internacionales. Elementos como la caída de los precios del petróleo deterioró las cuentas fiscales y externas. A lo interno del país, el ambiente electoral de la época, exacerbó las expectativas de agentes económicos, convirtiéndose este factor en una fuente adicional para la perturbación de los mercados. A la vez que el sector externo reflejó un agudo deterioro en términos de intercambio.

b. Segundo período de análisis: De 1999 al 2008

En base al gráfico VI-2 se realiza un análisis en cuanto al comportamiento de las exportaciones de bienes y servicios durante el período en mención:

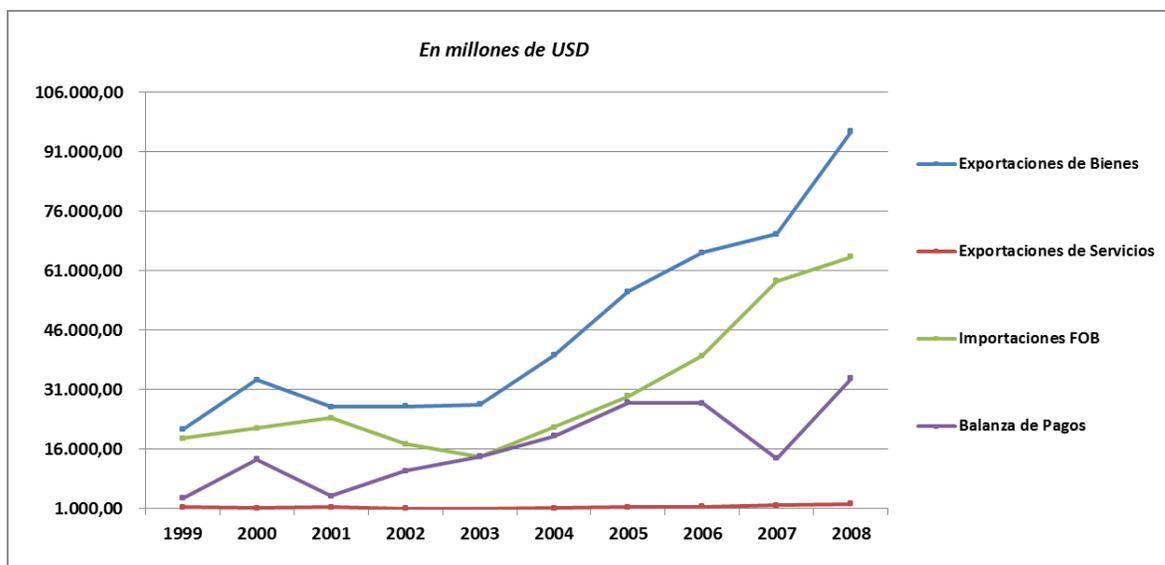


Gráfico VI-2: Balanza de pagos período 1999-2008

Fuente: Banco Central de Venezuela. Informes económicos de los años 1996, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007 y 2008

Para analizar este período, no se puede dejar de mencionar que el mismo, inicia en el marco de procesos políticos que se desarrollaron a lo interno (cambio en las constituciones vigentes, la de 1961 y la de 1999), orientados a la redefinición de la institucionalidad política económica del país concretado en la aprobación de una nueva Constitución Nacional. El desenvolvimiento de este y otros sucesos conexos produjo un conjunto de expectativas que incidieron en Venezuela la conducta de espera adoptada por los agentes económicos inversores.

La evolución de la economía venezolana en 2000 estuvo condicionada por el favorable desenvolvimiento del mercado petrolero internacional y, por el proceso político que transitaba el país, hubo un conjunto de actividades políticas, entre las cuales se mencionan la relegitimación de autoridades políticas a los diferentes niveles de gobierno la formulación de la legislación económica en cumplimiento de los lineamientos de la nueva Constitución, promulgada en el año 1.999 que entró en vigencia a comienzos del año.

En el marco del análisis de este período, el siguiente gráfico (VI-3) muestra el total de las exportaciones de servicios a nivel mundial:

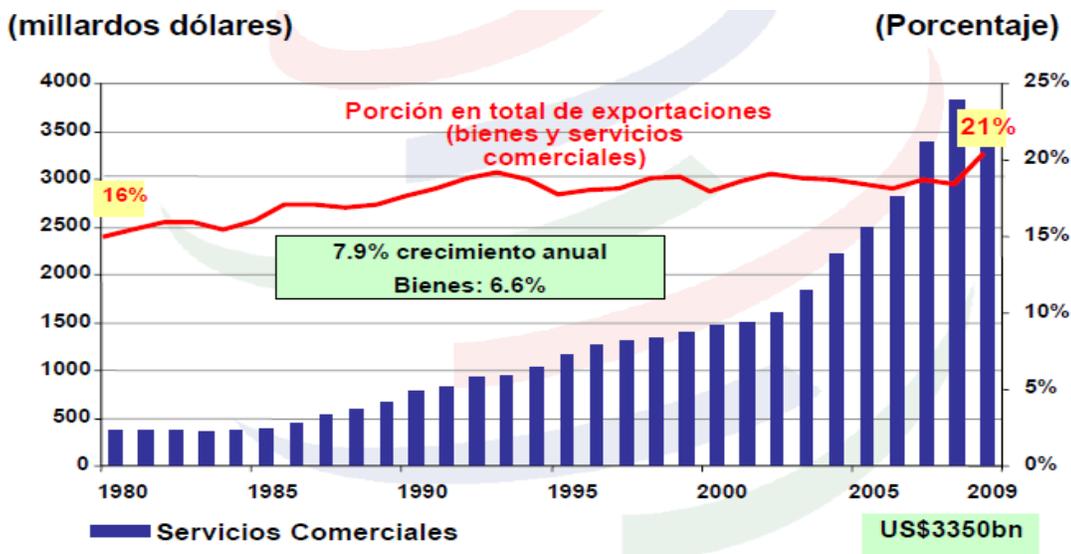


Gráfico VI-3 Exportaciones a nivel Mundial de servicios comerciales 1980-2009
Fuente: Secretaría de la Organización Mundial de Comercio (2009)

Del gráfico se destaca que es a partir del año 2005 que las exportaciones de servicios van llegando a estar al nivel de la exportación de bienes e incluso en los años siguientes supera su nivel.

Luego de hacer este análisis vale la pena comparar en términos de porcentaje, de acuerdo a la siguiente tabla (VI-1), el porcentaje de participación de América Latina en comparación con el mundo.

Tabla VI-1 Participación porcentual de América Latina en el Comercio Mundial de Servicios

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Exportaciones	2,9	2,8	2,5	2,4	2,3	2,5

Fuente: Fondo Monetario Internacional (2005)

Otro dato importante para el análisis de este período, es la revisión del total de exportaciones del área Servicios de computación e información, de Venezuela para poder compararla con otros países de América Latina. La siguiente tabla muestra este detalle, en el cual Venezuela aparece con unos datos deprimidos en el área.

Las exportaciones de servicios de computación e información de América Latina en 2005 más que duplicaron su valor de 2000. De todas maneras, este espectacular crecimiento no fue homogéneo en toda la región: mientras que países como Brasil y Chile exhibieron unas tasas de crecimiento ampliamente superiores al 100%⁵⁶, las exportaciones de Argentina crecieron casi un 60% en el mismo lapso (ver la Tabla VI-2). De cualquier modo, este último país es el que tiene mayor gravitación en las exportaciones latinoamericanas de este tipo de servicios, con una participación que superó el 30% en 2005.

Tabla VI – 2 Exportación de servicios de computación e información América Latina (2005)

País	Valor en US\$ millones	Crecimiento 2000-2005 en porcentaje	Particip. Exporta. de América Latina, en porcentaje
Argentina	233	58,5	33,4
Brasil	88	158,8	12,6
Chile	74	124,2	10,6
Colombia	21	425,0	3,0
México	0		0,0
Venezuela	8	14,3	1,1
Resto	274		39,3
América Latina	698	139,0	100,0

Fuente: Fondo Monetario Internacional FMI (2005)

c. Tercer período de análisis: del 2008 al 2015

En el siguiente gráfico (VI-4) se muestra el detalle de la balanza de pagos para el último período de análisis:

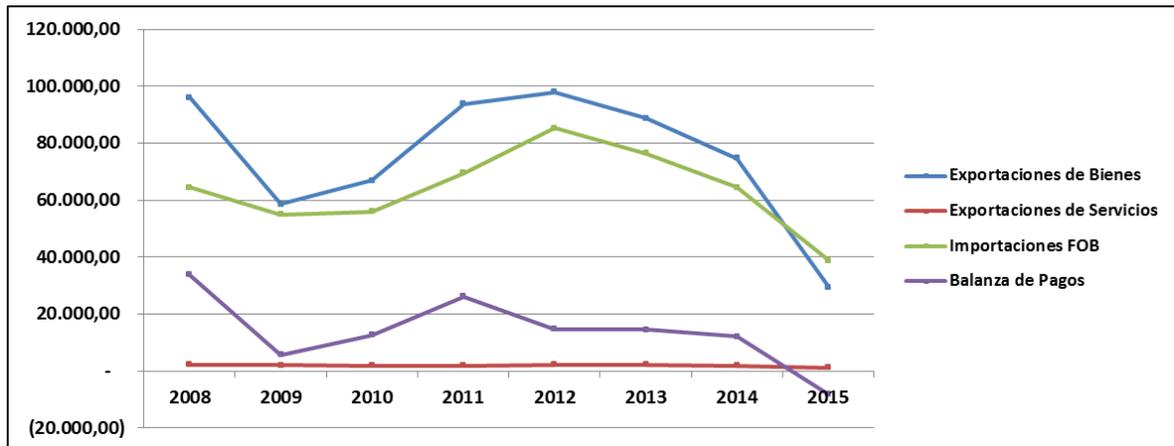


Gráfico VI-4: Balanza de pagos período 2008-2015

Fuente: Banco Central de Venezuela. Informes económicos de los años 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014 y 2015

Nota: Falta información del último trimestre del año 2015, El BCV sólo ha publicado los primeros trimestres de este 2015

El gráfico anterior muestra que las exportaciones de bienes durante todo el período fueron ampliamente superiores que las del sector servicios. Esto se entiende dado los precios altos del petróleo y que sin duda ha sido la principal fuente de ingresos en el país.

Es evidente la dependencia de las exportaciones petroleras para el país, la que lo hace ser, por un lado un país altamente dependiente del petróleo, y por otro lado no ha desarrollado las actividades de servicios y/o otros.

En este mismo orden de ideas, de acuerdo al gráfico VI-5, se muestra la diferencia tan pronunciada entre las exportaciones petroleras y las No Petroleras.

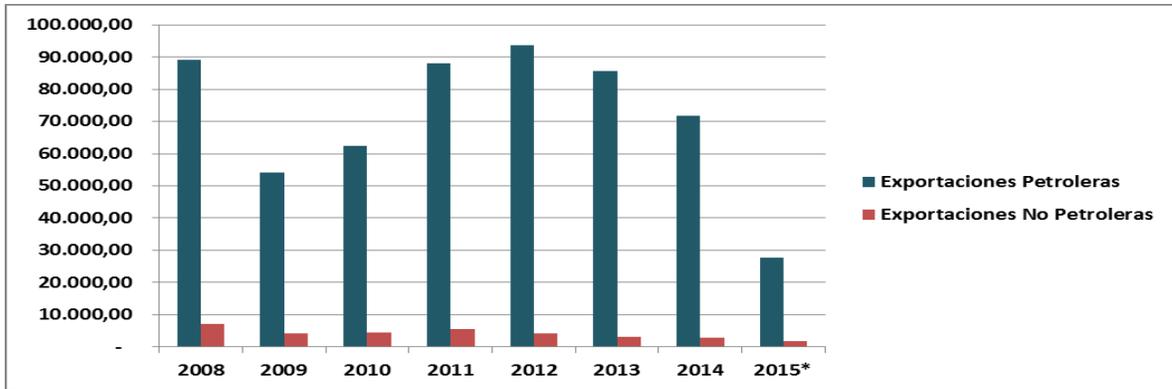
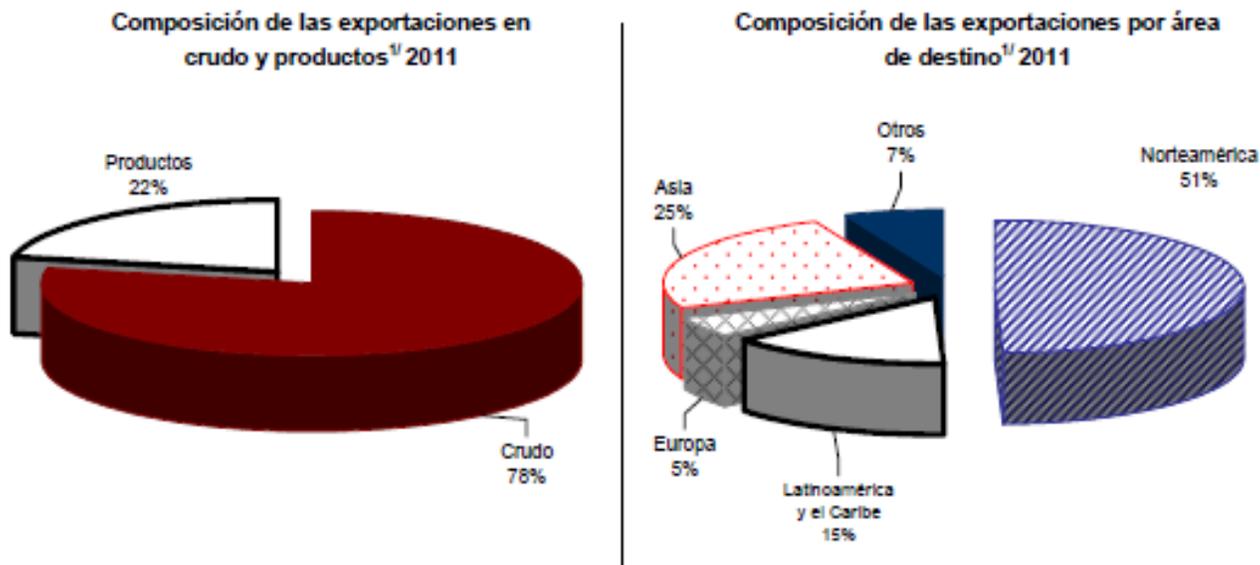


Gráfico: VI-5 Exportaciones Petroleras Vs No Petroleras
Fuente: BCV (2015)

Las cuentas externas, en cuanto a las exportaciones en su conjunto estuvo afectada por el contexto internacional prevaleciente en el 2009, cuya incidencia afecto la demanda mundial. En este sentido se observa una caída de esta cifra los años 2009 y 2010, en comparación con 2008. Por otro lado la composición en cuanto a las exportaciones no petroleras, en la que se incluye el área de servicios, estuvo deprimida durante todo el período de análisis

Durante los siguientes años, la composición de las exportaciones continuó siendo la misma, es decir la tendencia fue hacia el área petrolera. A continuación se muestra un gráfico (VI-6) que afirma lo anteriormente dicho.



GráficoVI-6 Composición de las exportaciones en crudo y productos 2011 y Composición de las exportaciones por área de destino 2011
 Fuente: Banco Central de Venezuela (BCV) Informe económico Año 2010

Ahora, bien y basado en el análisis multicriterio, de acuerdo a cifras publicadas por el Banco Mundial se muestra en el siguiente gráfico (VI-7) la evolución de las exportaciones de servicios de Venezuela (años 1988-2012), según el Banco Mundial

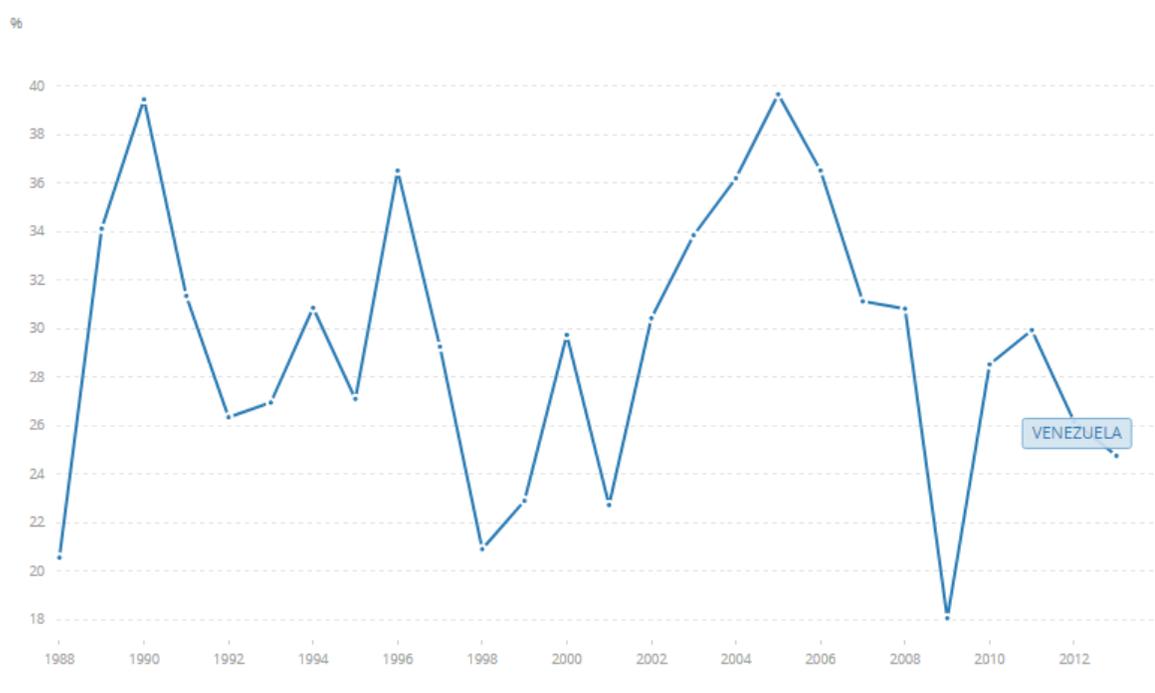


Gráfico VI-7: Exportaciones de Bienes y Servicios en Venezuela (% PIB)

Fuente: <https://datos.bancomundial.org/indicador/NE.EXP.GNFS.ZS?locations=VE> (2017)

Para el año 1990, se observó un repunte al causarse un superávit de US 3.226 millones, en balanza de pagos, en contraposición al déficit de US\$ 1.055 millones en 1989.

De acuerdo al informe económico del Banco Central de Venezuela año 1990

“La recuperación registrada obedeció, fundamentalmente al saldo positivo de la balanza comercial, y dentro de esta cuenta, el significativo incremento observado en el valor de las exportaciones petrolera, así como el menor nivel de las importaciones. Dichas exportaciones resultaron ampliamente favorecidas por las condiciones especiales del mercado internacional de hidrocarburos, surgidos a raíz del conflicto bélico del Medio Oriente. (Pag. 99)”

Para el año 1996 , se aprecia de nuevo un repunte en este indicador, se explica dado el superávit comercial, asociado básicamente al desempeño de la factura petrolera, a lo que coadyuvó la recesión en la actividad económica interna con la subsecuente caída de las importaciones. El componente real de la balanza de pagos evidenció un mayor dinamismo en las actividades productivas de la industria petrolera y un estancamiento del sector privado, dado que las exportaciones privadas se mantuvieron en los mismos niveles de 1995 y sus importaciones decrecieron en el año.

El otro incremento sustancial observado (para el año 2005), viene dado básicamente por el incremento en los ingresos por las exportaciones petroleras, estimulados por el persistente auge de la economía mundial, con efectos favorables sobre la evolución de los precios de los productos básicos, principalmente los energéticos. Importante destacar que, según el informe económico del BCV (2005):

“Las exportaciones no petroleras (US\$ 7.428 millones) aumentaron en 8,7% (pag. 117)”

El saldo de las exportaciones (disminuido) observado para el año 2009, estuvo afectado por el contexto internacional (básicamente se trató de la crisis de Estados Unidos, principal consumidor de petróleo en el país), en cuanto a la incidencia de la debilidad de la demanda energética mundial en los precios del petróleo.

Para el año 2011, la situación vuelve a mejorar para Venezuela, dado básicamente por la recuperación de los precios del petróleo, sin embargo no llegó a estar en la misma posición del año 2009 (por ejemplo), cuya situación era bastante favorable para el país.

En términos generales hasta el año 2014 Venezuela se vio favorecida por los precios del petróleo, históricamente altos, lo cual le permitió expandir el gasto público en programas ambiciosos.

La caída del precio internacional del petróleo ha agudizado los desbalances macroeconómicos. La cuenta corriente registró un importante déficit en 2015, después de un ligero superávit en 2014, con una fuerte caída en el superávit del comercio debido a que el precio del petróleo venezolano se desplomó en un 50 por ciento en 2015, en consonancia con los precios internacionales del crudo y pese a una marcada compresión de las importaciones. La caída significativa de las exportaciones de petróleo condujo a un aumento del déficit de la balanza por cuenta corriente hasta cerca del 9 por ciento del PIB en 2016. Esto ocurrió pese a una compresión masiva de las importaciones de mercancías del 52 por ciento a USD17.800 millones, el nivel más bajo en más de 12 años.

Finalmente, y para resaltar el papel que juega las exportaciones de servicios de computación a nivel se presenta el último gráfico (VI-8) de este capítulo donde se observa el primer lugar que ha ocupado las exportaciones de servicios de computación e informática durante el período 1995-2014

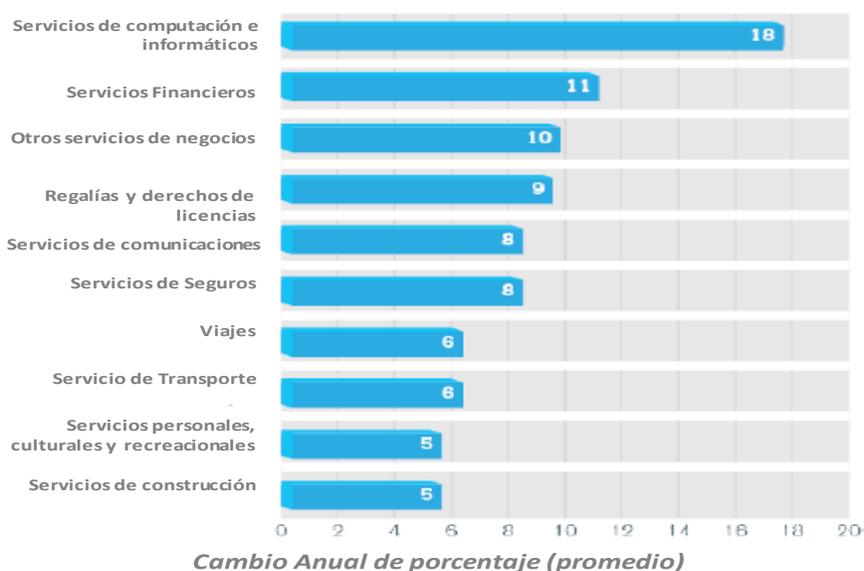


Gráfico VI-8: Crecimiento de las exportaciones mundiales de servicio por sector, 1995-2014

Fuente: Organización Mundial de Comercio (2014)

Los servicios informáticos son los que muestran mayor dinamismo dentro de las demás áreas. Entre 1995 y 2014, las exportaciones mundiales de servicios informáticos crecieron más rápidamente que cualquier otro sector de servicios.

De acuerdo a los cálculos de la Organización Mundial de Comercio (2011) este sector tuvo US 302 mil millones. Esto hace entender la importancia de desarrollar esta actividad que sin duda está en la tendencia de la economía mundial. Elementos como, la demanda de tecnologías a bajo costo, en el marco del desarrollo de software innovador, así como la necesidad de abordar las preocupaciones de seguridad de la tecnología de información.

CAPITULO VII. APLICACIÓN DE LOS CRITERIOS DE LA FASE DIAGNOSTICA EN CUANTO A LOS BENEFICIOS DE LOS TRATADOS INTERNACIONALES VIGENTES EN VENEZUELA PARA LA EXPORTACION DEL SECTOR SERVICIO

El desarrollo del presente objetivo consistió en analizar los principales beneficios de acuerdos internacionales suscritos por el país, como instrumento estratégico para abordar el tema de las exportaciones en Venezuela. Se realizó una búsqueda no exhaustiva, seleccionando aquellos tratados y/o organismos a los que pertenece Venezuela cuyo análisis se consideró más importante, durante todo el período de estudio:

Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR)¹

Es un organismo de ámbito regional que tiene como objetivo construir una identidad y ciudadanía suramericanas y desarrollar un espacio regional integrado. Está formada por doce estados de Suramérica con 400 millones de habitantes que representan el 68 % de la población de América Latina. Con la ratificación parlamentaria de Uruguay que se sumó a las de Argentina, Perú, Chile, Venezuela, Ecuador, Guyana, Surinam y Bolivia, la entidad entró en plena vigencia y cobró vida jurídica el 11 de marzo de 2011 después de cumplirse el requisito de que, al menos, los legislativos de nueve países hubieran suscrito ese convenio, consultado en la página oficial de UNASUR

De acuerdo al Tratado suscrito, se destaca que el contenido se dirige básicamente a la Unión de los estados miembros a través de la integración suramericana, entre otras cosas promueve la integración industrial y productiva. El siguiente objetivo específico (que se desprende de su tratado constitutivo), menciona el tema tecnológico:

“La definición e implementación de políticas y proyectos comunes o complementarios de investigación, innovación, transferencia y producción tecnológica, con miras a incrementar la capacidad, la sustentabilidad y el desarrollo científico y tecnológico propios. (pág. 11)

¹ <http://www.unasursg.org/>

Sin embargo no establece actividades claras que promocióne la exportación de servicios entre países.

Mercado Común del Sur (MERCOSUR)²

Año de ingreso de Venezuela: 2005

Contempla dentro de sus bases la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países, a través de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias a la circulación de mercaderías.

Establece además un arancel externo común y la adopción de una política comercial común con relación a terceros estados o agrupaciones de estados, y la coordinación de posiciones en foros económicos comerciales regionales e internacionales. Además, contempla la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados Partes y el compromiso de los mismos en armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes para lograr el fortalecimiento del proceso de integración.

A continuación se mencionan los beneficios en términos de exportaciones para el país:

- Disminución de barreras arancelarias, esto se traduce en mayor poder de negociación frente a los países que pertenecen al convenio.
- La posibilidad de tener residencia en cualquiera de los seis países pertenecientes al Mercosur.
- Oportunidad de radicación de empresas nacionales e internacionales: es decir se ofrece la posibilidad de involucrimiento y planificación estratégicos de los negocios del Mercosur en cualquier escenario nacional e internacional.

En términos generales busca la integración regional, sin embargo no es específico en cuanto al área de exportación de servicios.

² <http://www.mercosur.int/>

Organización Mundial de Comercio (OMC)³

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos.

Venezuela es un país miembro de la Organización Mundial de Comercio (OMC) desde el 1° de enero de 1995, luego de haber ingresado al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) el 31 de agosto de 1990.

Entre los beneficios en términos de comercio de servicios se puede mencionar:

Entre los beneficios o contenidos que tienen que ver el área de estudio se mencionan:

- El organismo plantea un compromiso para facilitar el comercio de las telecomunicaciones. Esto incluye el establecimiento de nuevas empresas de telecomunicaciones, la inversión extranjera directa en empresas existentes y la transmisión fronteriza de servicios de telecomunicaciones. Esto es perfectamente aprovechable por Venezuela, y en este sentido desarrollar el área de telecomunicaciones en el marco de las facilidades que presenta el mencionado el acuerdo.
- Otro punto a destacar, y que de hecho es utilizado para el presente estudio de investigación, es todo lo relacionado a los modos de suministro de servicios, que son explicados a detalle en el capítulo V del presente trabajo de, específicamente en el cuadro V-4 se detallan los 4 modos de suministros de servicio que establece la OMC, y que deberían ser aplicados por Venezuela.

³ <https://www.wto.org>

Asociación de Estados del Caribe⁴

Año de ingreso de Venezuela: 1994 (Miembro Fundador)

Dada la complementariedad industrial que promueve esta asociación permite desarrollar actividades diversificadas logrando por ejemplo, productos de mejor calidad dada la apertura de nuevos mercados.

Vale la pena resaltar que la integración económica, incluida la liberalización comercial de inversiones, pudiese permitir el desarrollo de exportaciones con menor cantidad de barreras de entradas y salidas. Esto le permitiría desarrollar mayor cantidad de negocios entre países miembros, incluyendo, claro está a Venezuela.

COMINIDAD DEL CARIBE (CARICOM)⁵

El acuerdo fue suscrito el 13 de Octubre de 1992

Este acuerdo no es muy claro en cuanto a las políticas de exportación entre países, sin embargo, para el área de exportación de bienes, establece en su artículo 6:

- 1. Las Partes acuerdan que CARICOM otorgará, en la aplicación de su Arancel Aduanero, tratamiento de Nación Más Favorecida (NMF) a todas las importaciones procedentes de Venezuela.*
- 2. CARICOM también se compromete a realizar consultas con Venezuela a través del Consejo Conjunto cuando se esté contemplando cualquier cambio en la estructura de las tarifas de su Arancel Aduanero.*
- 3. CARICOM se compromete además a que los Estados Miembros de CARICOM no impondrán a los importaciones de Venezuela, sin previa consulta entre las Partes, ninguna restricción cuantitativa adicional a las que actualmente están vigentes, o a las que están autorizadas bajo el tratado que establece a la Comunidad del Caribe.*

⁴ <http://www.acs-aec.org/index.php?q=es/>

⁵ <http://www.caricom.org/>

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)⁶

Venezuela ingresa en el año 1980

Argentina, como miembro fundador, puso en marcha la promoción de exportaciones, a través de:

- Beneficios Fiscales, impositivos, aduaneros, cambiarios, financieros, sectoriales y otros.
- Incentivos arancelarios (aduaneros), entre los cuales vale la pena destacar la exención de gravámenes a la exportación no tradicional, y en la parte de incentivos financieros, así como el financiamiento especial para consorcios de exportación o "trading companies", para licitaciones internacionales, para exportación de servicios técnicos, establecidos por el Fondo de Promoción de Exportaciones y/o por el Banco Central.
- En el mismo orden de ideas, este organismo, promueve la creación entre los países miembros, la organización de cursos de capacitación para exportadores

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)⁷

De lo establecido como sus funciones, no se desprende mayor aporte al área de las exportaciones ni a fomentarlas. Más allá del hecho que promueve la cooperación técnica de alcance regional y subregional, teniendo en cuenta las necesidades y propiedades de la región.

Sin embargo para el trabajo en estudio se tomó gran parte de la data que se desprende de sus estadísticas, en términos de cálculos de exportaciones

⁶ <http://www.aladi.org>

⁷ <http://www.cepal.org/es>

Comunidad Andina de Naciones CAN⁸

Año de ingreso de Venezuela: 1973

A través de esta organizacional subregional se busca promover el desarrollo equilibrado y armónico entre los países miembros promover el desarrollo equilibrado y armónico de sus países miembros en condiciones de equidad, acelerar el crecimiento por medio de la integración y la cooperación económica y social, impulsar la participación en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano y procurar un mejoramiento persistente en el nivel de vida de sus habitantes.

En el año 2011 Venezuela concreta su salida de la Comunidad.

⁸ <http://www.comunidadandina.org>

CAPITULO VIII. HALLAZGOS DE COMPETITIVIDAD DE SERVICIOS EN VENEZUELA. PERÍODO DEL 1988 AL 2015

Para el desarrollo del presente objetivo se presentan los datos de diferentes fuentes especializadas, y organismos encargados de evaluar la competitividad de un país. De acuerdo a los datos consultados, se hace un análisis cronológico relacionado a la competitividad de Venezuela, en base a distintas metodologías de utilizadas para su evaluación.

a. Primer período de análisis: De 1988 al 1998

Para iniciar el análisis, la tabla VIII-1 muestra la evolución de un grupo amplio de países en cuanto a su posición relativa en el “Ranking de Competitividad” tomando como criterio el orden que fue establecido en el año 2000 por el Foro Económico Mundial, lo cual permite vislumbrar la trayectoria de Venezuela hasta ese momento desde que se inició la publicación del Reporte Global de Competitividad en 1996. La primera observación es que el número de países que se considera ha venido aumentando al pasar de 49 países en 1996 a 59 en el año 2000.

Tabla: VIII-1 Evolución del Ranking de competitividad 1996-2000

PAIS	1996	1997	1998	1999	2000
ESTADOS UNIDOS	4	3	3	2	1
SINGAPUR	1	1	1	1	2
LUXEMBURGO	5	11	10	7	3
HOLANDA	17	12	7	9	4
IRLANDA	26	16	11	10	5
FINLANDIA	16	19	15	11	6
CANADA	8	4	5	5	7
HONG KONG	2	2	2	3	8
REINO UNIDO	15	7	4	8	9
SUIZA	6	6	8	6	10
TAIWAN	9	8	6	4	11
ISRAEL	24	24	29	28	19
PORTUGAL	34	30	26	27	23
ESPAÑA	32	26	25	26	27
CHILE	18	13	18	21	28
GRECIA	39	48	44	41	34
COSTA RICA	28	43	34	34	38
MEXICO	33	33	32	31	43
ARGENTINA	37	37	36	42	45
BRASIL	48	42	46	51	46
PERU	38	40	37	36	48
BOLIVIA	NA	NA	NA	55	51
COLOMBIA	40	41	47	54	52
VENEZUELA	47	47	45	50	54
ECUADOR	NA	NA	NA	53	59

Fuente: <http://www.weforum.org>

Muchos son los factores que explican la posición de Venezuela frente a los demás países. Uno de los más importantes tiene que ver con los obstáculos para comenzar un nuevo negocio, los proveedores, los clientes, las regulaciones, y las actividades empresariales, entre otros.

En este sentido, las tablas: VIII-2, VIII-3, VIII-4 mencionan los trámites y/o duración de los mismos de acuerdo a lo que establecido en la Guía para el

Inversionista del Consejo Nacional de Promoción de Inversiones (CONAPRI), para ese período.

Tabla VIII-2 Trámites obligatorios para realizar negocios en Venezuela

	Trámites obligatorios	Tiempo del trámite
	Registro de la empresa	02 o 03 semanas
	Solicitud de Registro de Información Fiscal (RIF) de la Compañía	Inmediato
	Solicitud del Número de Identificación Tributaria (NIT) de la Compañía	Inmediato
	Inscripción de la empresa en el Instituto Venezolano de los Seguros Sociales (IVSS)	15 días
	Inscripción de los Trabajadores al Seguro Social	03 días hábiles
	Inscripción de la Empresa en el Instituto Nacional de Cooperación Educativa INCE	Inmediato
	Certificado de Seguridad Bomberil	15 días hábiles
Permisos de Construcción, Conformidad de Uso o Cambio de Uso	Solicitud de Otorgamiento de Conformidad de Uso	Entre 15 y 30 días hábiles
	Permiso de Ampliaciones, Modificaciones o Cambios de Uso de Edificaciones ya construidas	Entre 15 y 30 días hábiles
	Permiso de Construcción	30 días hábiles
	Patente de Industria y Comercio	20 días hábiles

Fuente: CONAPRI (Consejo Nacional de Promoción de Inversiones). 1994

Tabla VIII-3 Trámites adicionales para realizar negocios en Venezuela

Trámites generales adicionales	Tiempo del trámite
Registro de Marca, Lema o Denominación Comercial	24 horas para búsqueda computarizada de anterioridades de marcas denominativas / 48 horas para búsqueda computarizada de anterioridades de marcas mixtas /24 horas para lemas comerciales
Registro de Patente de Invención	Cuarenta (40) días hábiles para la examinación de todos los recaudos / Treinta (30) días hábiles para presentar respuestas o bien complementar algún recaudo faltante o incompleto / Diez y ocho (18) meses a partir de la fecha de presentación de la solicitud, publicación del aviso en el Bolewín de la Propiedad Industrial durante treinta (30) días / Treinta (30) días hábiles si hubiese oposición para la concesión de la Patente / Treinta (30) días hábiles para que el interesado presente sus argumentos / Sesenta (60) días para que el Registrador solicite opinión a los organismo técnicos oficiales o de alguna persona competente en la materia

Fuente: CONAPRI (Consejo Nacional de Promoción de Inversiones). 1994

Tabla VIII-4 Trámites adicionales para empresas exportadoras

	Trámites para empresas exportadoras	Tiempo del trámite
Solicitud de Papeles de Exportación	Certificado de Origen	Plazo máximo: 24 horas
	Regímenes Aduaneros Especiales	30 días hábiles

Fuente: CONAPRI (Consejo Nacional de Promoción de Inversiones). 1994

La cantidad de trámites detallados, y el tiempo para obtenerlo hace concluir que, ya para este primer período iniciar negocios era complicado en el país.

b. Segundo Período de Análisis 1999-2008

El análisis de este segundo período se inicia en base al Reporte Global de Competitividad (RGC), publicado en el año 2000 por el Foro Económico Mundial, en cuyo informe continua avanzando en la incorporación de elementos microeconómicos, así como también en la manera de cómo se vinculan los países a la tecnología mundial bien sea vía innovación, transferencia o difusión reconociendo que hay varios caminos que conducen a niveles creciente de competitividad a nivel de país.

En esta edición del RGC se incorpora de una manera amplia todo lo relacionado con INTERNET y la conectividad como elementos que favorecen una inserción de los países en la economía mundial y de esa manera se estimula niveles crecientes competitividad.

En la tabla VIII-5 y VIII-6 se muestra la posición de Venezuela frente a los primeros puestos a nivel mundial y luego comparando con los primeros países pero de América Latina en relación al informe del año 2000. En el marco del análisis de un total de 58 países.

Tabla VIII-5 Índice de competitividad Vs los primeros 10 a nivel mundial. Año 2000

País	Índice de competitividad de crecimiento 2000
Estados Unidos	1
Singapur	2
Luxemburgo	3
Países Bajos	4
Irlanda	5
Finlandia	6
Canada	7
Hong Kong SAR	8
Reino Unido	9
Suiza	10
Venezuela	54

Fuente: The Global Competitiveness Report 2000

Tabla VIII-6 Índice de competitividad Vs los primeros 10 de América Latina. Año 2000

País	Índice de competitividad de crecimiento 2000
Chile	26
Brasil	31
México	42
Costa Rica	43
Argentina	45
Colombia	48
Perú	49
El Salvador	51
Venezuela	54
Ecuador	57
Bolivia	58

Fuente: The Global Competitiveness Report 2000

La posición de Venezuela, no se muestra para nada alentadora, en comparación con las primeras posiciones en términos de su competitividad. Su puesto es bajo en comparación con los primeros 10 países a nivel mundial y con las 10 primeras posiciones de América Latina.

c. Tercer Período de Análisis 2008-2015

El análisis de este tercer período se inicia en base al *The Global Competitiveness Report 2008-2009*.

En dicho informe, el Foro Económico Mundial (FEM) realiza una lista de 14 factores como más problemáticos para hacer negocios, y hace una encuesta en base a esto, para que los encuestados seleccionaran los cinco más problemáticos para hacer negocios en su país / economía. Se clasifican entre 1 (Lo más problemático) y 5 (menos problemático). Las barras del siguiente gráfico muestran las respuestas ponderadas según su clasificación

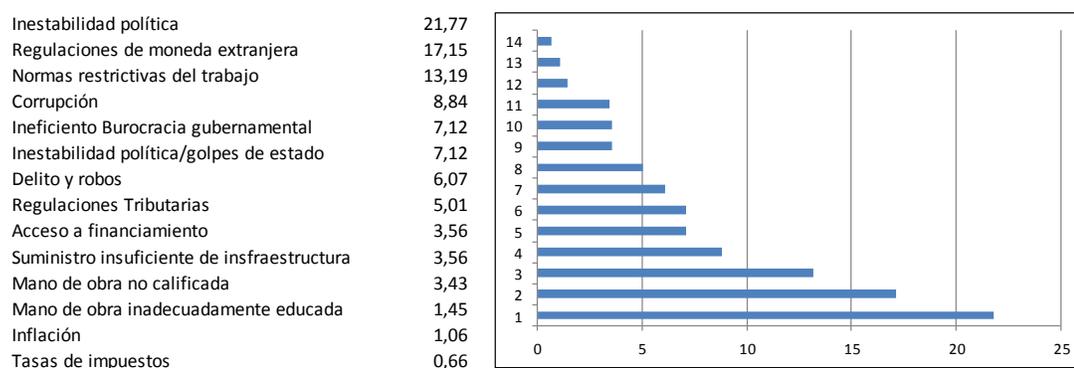


Gráfico VIII-1: Principales dificultades para hacer negocios en Venezuela (Según informe del Año 2008)

Fuente: Global Competitiveness Report 2008-2009

Para este período Venezuela ocupaba la posición N° 105 de un total de 134 países evaluados, este lugar ocupado por el país indica que sigue cayendo. De acuerdo al informe, esto se debe a que aun cuando obtuvo altos ingresos por el petróleo, las políticas fiscales desordenadas y desorden administrativo ha dado lugar a niveles crecientes de endeudamiento público y una inflación desenfrenada y creciente. Otro de los elementos que afecta al país tiene que ver con el aumento de la burocracia, y una preocupación empresarial dada la percepción de ineficiencia gubernamental.

Para este informe el Organismo incorpora 12 pilares a partir de los cuales realiza el análisis de competitividad de los países. Ver figura VIII-1

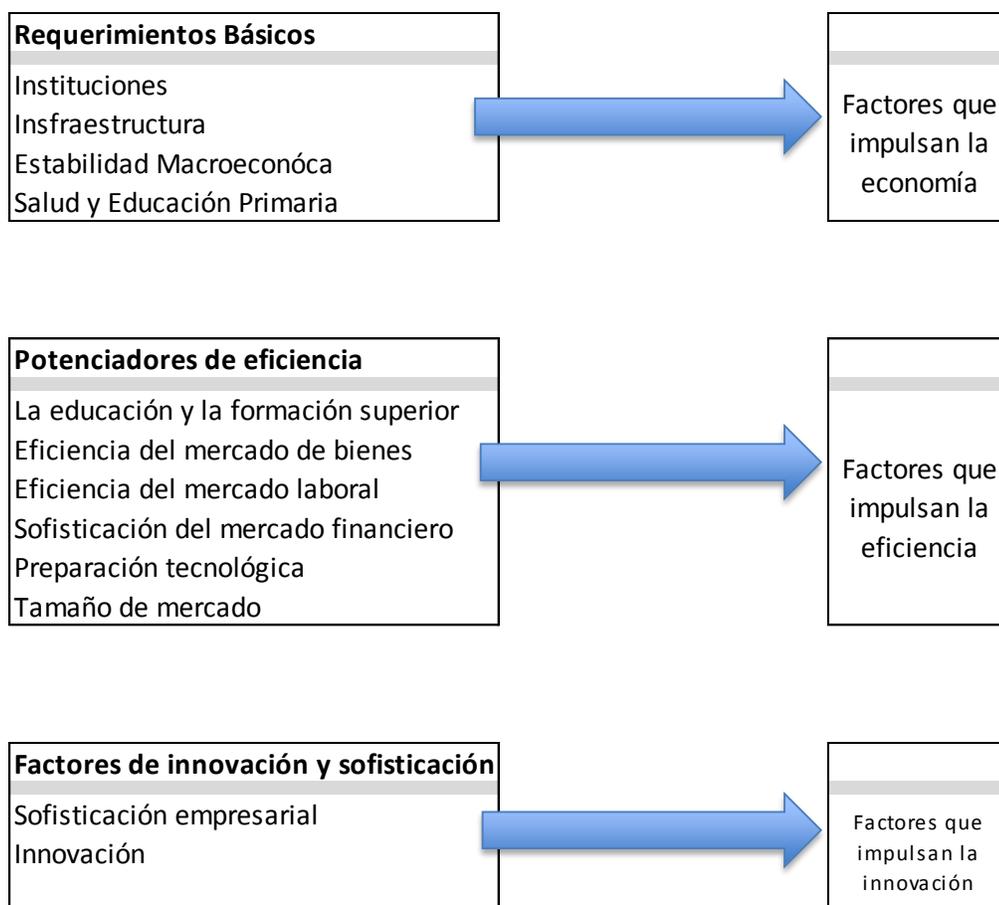


Figura VIII-1 12 Factores (o pilares) para determinar la competitividad
Fuente: The Global Competitiveness Report 2008–2009

Aunque se mencionan 12 pilares por separado, el análisis se hace en conjunto, ya que todos están relacionados entre sí. Pero tienden a reforzarse mutuamente. Por ejemplo Innovación (12° pilar) no es posible en un mundo sin Instituciones (1er pilar) que garantizan los derechos de propiedad intelectual, no pueden realizarse en Mano de obra poco formada y poco capacitada (5 Pilar), y nunca se llevará a cabo en economías con Mercados ineficientes (6°, 7° y 8° pilares) o sin Infraestructura amplia y eficiente (segundo pilar).

En base a esta metodología, la siguiente tabla (VIII-7) muestra el índice global de competitividad de los primeros 10 países en comparación con Venezuela, y

además la posición de estos países en función de los 12 pilares mostrados en la figura VIII-1:

Tabla VIII-7 Índice Global de competitividad 2008-2009

País	Índice General		Sub Índices					
			Requerimientos básicos		Potenciadores de eficiencia		Factores de Innovación	
	Posición	Puntuación	Posición	Puntuación	Posición	Puntuación	Posición	Puntuación
Estados Unidos	1	5.74	22	5.5	1	5.81	1	5.8
Suiza	2	5.61	2	6.14	8	5.35	2	5.68
Dinamarca	3	5.58	4	6.14	3	5.49	7	5.37
Suecia	4	5.53	6	6	9	5.35	6	5.53
Singapur	5	5.53	3	6.14	2	5.52	11	5.16
India	6	5.5	1	6.18	13	5.21	5	5.53
Alemania	7	5.46	7	5.96	11	5.22	11	5.16
Países Bajos	8	5.41	10	5.81	7	5.38	9	5.2
Japón	9	5.38	26	5.36	12	5.22	3	5.65
Canadá	10	5.37	8	5.84	5	5.44	16	4.96
Venezuela	105	3.56	111	3.65	94	3.55	116	2.98

Fuente: The Global Competitiveness Report 2008–2009

Aunque no aparecen dentro de las 10 primeras posiciones, vale la pena mencionar la situación de América Latina y el Caribe: para este informe América Latina muestra mejora en su capacidad macroeconómica, estabilidad y un crecimiento estable en comparación con períodos anteriores. De la región Chile continuó figurando entre los más competitivos, ocupando la posición N° 28 de un total de 134 países analizados, seguido por Puerto Rico (posición N°41) y Barbados (N°47).

Para el período en el cual es publicado el Reporte Global de Competitividad (2009-2010) se continúa utilizando como base fundamental los 12 pilares para la evaluación de competitividad de un país. Sin embargo en este reporte agrega: la importancia de las etapas de desarrollo basado en el ingreso del PIB per cápita:

Tabla VIII-8: Etapas de desarrollo de acuerdo al ingreso de PIB per cápita (en US\$)

Etapas de desarrollo	PIB per capita (en US\$)
Etapa 1	<2.000
Transición de la etapa 1 a la 2	2.000-3.000
Etapa 2	3.000-9.000
Transición de la etapa 2 a la 3	9.000-17.000
Etapa 3	>17.000

Fuente: The Global Competitiveness Report 2009-2010

Por ejemplo, los países que se encontrasen entre dos de las tres etapas se consideraban “en transición”. Para estos países, los pesos cambian suavemente a medida que un país se desarrolla, reflejando la transición suave de una etapa de desarrollo a otra.

En este sentido, y de acuerdo a este análisis Venezuela se encontró en la transición de la etapa 1 a la 2.

De acuerdo a la siguiente tabla (VIII-9) se muestra la posición de Venezuela en comparación con las primeras 10 posiciones de este informe, en el cual se evaluaron un total de 133 países

Tabla VIII-9: Índice Global de competitividad 2009-2010

País	Sub Índices							
	Índice General		Requerimientos básicos		Potenciadores de eficiencia		Factores de Innovación	
	Posición	Índice	Posición	Índice	Posición	Índice	Posición	Índice
Suiza	1	5.60	3	5.98	3	5.39	3	5.68
Estados Unidos	2	5.59	28	5.23	1	5.66	1	5.71
Singapur	3	5.55	2	5.99	2	5.61	10	5.15
Suecia	4	5.51	5	5.96	7	5.31	4	5.53
Dinamarca	5	5.46	4	5.98	6	5.36	7	5.28
Finlandia	6	5.43	1	6.04	12	5.17	6	5.47
Alemania	7	5.37	8	5.85	14	5.12	5	5.47
Japón	8	5.37	27	5.27	11	5.21	2	5.70
Canadá	9	5.33	10	5.74	4	5.39	12	4.96
Países Bajos	10	5.32	12	5.71	10	5.26	9	5.17
Venezuela	113	3.48	104	3.70	108	3.38	130	2.76

Fuente: *The Global Competitiveness Report 2009–2010*

Vale decir que, Venezuela cayó a la 113^a posición, perdiendo ocho posiciones respecto al año anterior, el Foro Económico Mundial consideró que aún y cuando sus ingresos extraordinarios provenientes del petróleo, el entorno económico fue pobre debido básicamente a políticas fiscales expansivas y medidas administrativas discrecionales. Así como la deprimente calidad de su entorno institucional, que se reflejaba en un entorno empresarial preocupado sobre el respeto al estado de derecho, la equidad y la eficiencia del gobierno en su día a día.

Finalmente se muestra en los siguientes gráficos, la posición de Venezuela, durante los últimos años de análisis. Iniciando con el informe del año 2010-2011, Venezuela continúa su caída en la clasificación (puesto N° 122, de un total de 139 países analizados), quedando en desventaja frente a los demás países de América Latina y el Caribe. El panorama de la competitividad del país continuó empeorando cada año con una evaluación particularmente desalentadora en cuanto al ambiente institucional venezolana así como en la eficiencia de los mercados. A pesar de que este organismo reconoce la importante inversión en educación y servicios básicos, la infraestructura sigue siendo subdesarrollada (108^a) y los niveles educativos en todos los niveles son bajos (86° y 68° para la salud y la educación primaria y superior), mientras que el entorno macroeconómico continúa deteriorándose En el puesto 113), a pesar de los

inesperados ingresos petroleros de los últimos años. Por último, considera que el país carece de empresas que demuestren suficiente sofisticación y potencial de innovación (129° y 123° para la sofisticación empresarial y la innovación, respectivamente).

Durante los siguientes años la posición de Venezuela siguió estando deprimida. Ver Gráfico VIII-2:

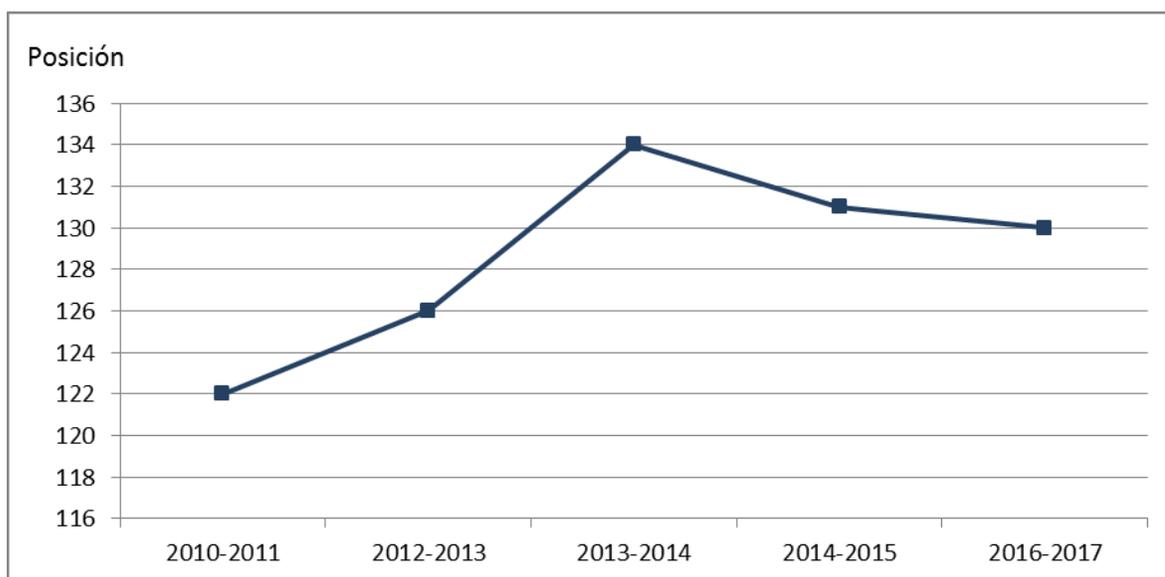


Gráfico VIII-2 Posición de competitividad en Venezuela. Períodos: 2010-2011,2012-2013, 2013-2014,2014-2015 y 2016-2017

Fuente: The Global Competitiveness Report (2010-2011,2012-2013,2013-2014,2014-2015 y 2016-2017)

Para la edición 2013-2014 fueron considerados 148 países y 114 variables. Las variables analizadas en categorías de doce grandes pilares relacionados con el entorno de los negocios fueron: instituciones, infraestructura, entorno macroeconómico, salud y educación primaria, educación superior y entrenamiento, eficiencia del mercado de productos, eficiencia del mercado laboral, desarrollo del mercado financiero, preparación tecnológica, tamaño del mercado, modernización de los negocios e innovación. Los países que ocuparon las cinco primeras posiciones fueron Suiza, Singapur, Finlandia, Alemania y Estados Unidos. De

América Latina se destacaron Puerto Rico (30), Chile (34) y Panamá (40). Venezuela ocupó la posición 134 de los 148 países.

Los resultados muestran, en general, que la competitividad de Venezuela ha empeorado, tanto en términos globales como con respecto a otros países de América Latina: sus socios de Mercosur (aun cuando para el período 2013-2014 sus posiciones también han desmejorado) y los países de la Comunidad Andina (cuyas posiciones han mejorado o se han mantenido). Ver Gráfico VIII-3

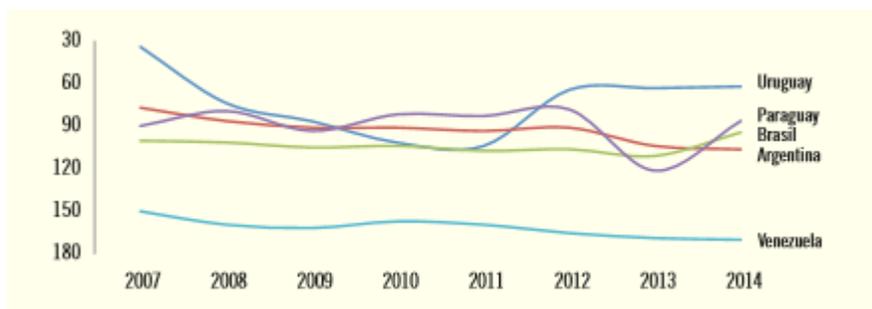


Gráfico VIII-3: Competitividad de Venezuela Vs otros países de Mercosur
Fuente: Banco Mundial 2014

En el último reporte emitido por el Foro Económico Mundial 2016-2017 establece que después de casi una década de fuerte crecimiento de Latinoamérica y el Caribe, las tasas de crecimiento en la región han caído y varios países están entrando ahora en recesión. Situación en la que menciona no sólo a Venezuela, sino también a Brasil, Colombia, Ecuador y Argentina. Así mismo establece que la caída posterior del comercio mundial también ha afectado a la demanda de las exportaciones manufactureras, reduciendo aún más el valor de las exportaciones en la mayor parte de la región. Esto pone de manifiesto la magnitud de los desafíos de competitividad en la región, donde la productividad ha estado cayendo, en promedio, durante los últimos 20 años.

Finalmente de acuerdo al Banco Mundial en su informe Global Economic Prospects del año 2017 el crecimiento mundial se está consolidando, dada la mejoría en los niveles de confianza. Dicha recuperación ha coincidido con una

recuperación en el comercio global, después de dos años de marcada debilidad. Asevera además que mercados emergentes y economías en desarrollo (EMDE), los obstáculos al crecimiento entre los exportadores de productos básicos están disminuyendo gradualmente. Ver gráfico VIII-4 en el cual se observa las cifras de crecimiento de las economías más avanzadas y aquellas que están en desarrollo. (Cifras de los años 2012-2016, y proyección para los años 2017,2018 y 2019).

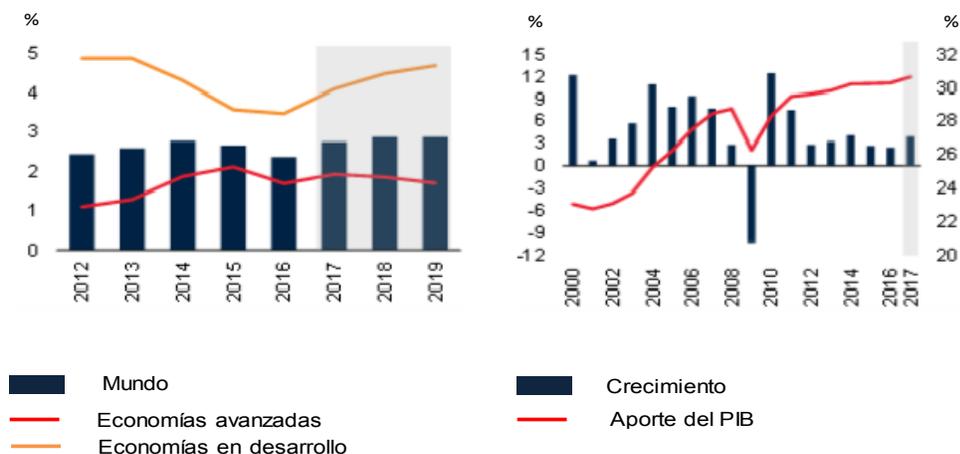


Gráfico VIII-4 Crecimiento Global y Comercio Global
Fuente: Global Economic Propects (2017)

CAPITULO IX. ANÁLISIS DE RESULTADOS

En base a la data consultada y al desarrollo de los objetivos planteados, se propone lo siguiente:

Desarrollar en el país modelos de negocios cuyos ingresos sean en divisas, y cuyas operaciones sean manejadas desde Venezuela. De esta forma los costos operativos se deprecian (tomando en cuenta el diferencial cambiario) en comparación con otros países, generando una ventaja comparativa. La propuesta está basada en procurar la mayor parte de los gastos en moneda local (nómina, alquiler, y otros) y de esta forma al obtener divisas la rentabilidad aumenta y hace el modelo atractivo para inversionistas empresarios y/o emprendedores.

A continuación se mencionan tres elementos, considerados como necesarios para poder llevar a cabo lo planteado

- Modelo Business Canvas
- Bitcoin
- Smart Contracts

El modelo Business Canvas, propuesto por Alexander Osterwalder, busca aprender muy rápido sobre el mercado, en corto tiempo y con el mínimo costo. Con el objetivo de lograr un modelo que busque agilidad y reducción del tiempo en el desarrollo de iniciativas empresariales, para finalmente generar productos y servicios que cumplan con las necesidades de los clientes y aporten valor. En el marco de lo planteado, los emprendedores del país deben aprovechar la oportunidades que se suscitan en las circunstancias actuales de control cambio, cuyo diferencial cambiario es a favor de las empresas que ubicadas en el país exportan servicios intangibles al exterior, obteniendo ingresos en divisas y costos operativos en moneda local, totalmente depreciada.

En el marco del modelo Business Canvas se establecen nueve módulos, que a continuación se describen:

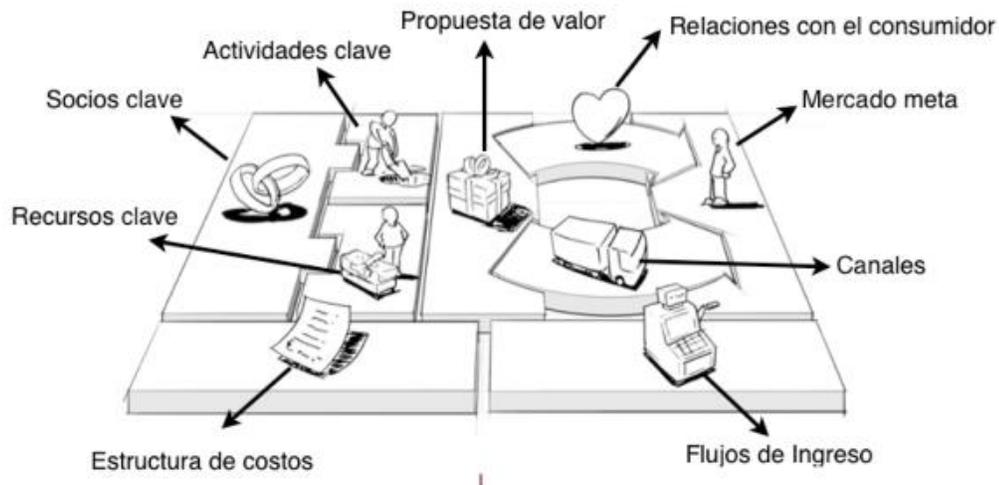


Figura IX-1: Modelo Canvas

Fuente: <http://alexcormani.com/2015/09/que-es-un-modelo-de-negocio/>

- **Mercado meta:** los clientes son la base principal de todo modelo de negocio. De acuerdo a lo planteado el mercado meta y clientes deben estar ubicados en el exterior, identificando áreas de servicio que estratégicamente resulten más idóneas para exportar, se proponen: servicios tecnológicos, de software, telecomunicaciones, call center, e-commerce. Identificando las necesidades del mercado, y dadas las condiciones del país se puede plantear un paquete que resulte atractivo al cliente meta, que estando fuera del país reciba el servicio desde Venezuela.
- **Propuesta de valor:** el servicio propuesto, junto al recurso humano preparado en el área, y el desarrollo de tecnologías adaptadas a las tendencias mundiales, se traduce en una respuesta efectiva a las necesidades del mercado. Además el precio que se puede ofrecer se convierte en una ventaja comparativa (tomando en cuenta el diferencial

cambiarlo) haciendo que clientes, prefieran recibir el servicio desde Venezuela y no desde otros países.

- **Relaciones con el consumidor:** En base a lo planteado la relación con el cliente se desarrollará a través de las distintas plataformas que ofrece internet, entre las cuales se mencionan: Skype, Zoom Video communications, correos y cualquier otra herramienta que por esta vía se pueda acceder, que desarrolle vínculos, rápidos y eficaces entre la empresa y el cliente.
- **Canales:** se refiere a la comunicación y la estrategia publicitaria. El mercado planteado es sumamente competitivo, y se estaría compitiendo con países líderes en el área de tecnología, una estrategia pudiera ser, una disminución en los precios propuestos por el servicio, promocionados a través de toda la web 2.0.
- **Flujo de Ingresos:** el objetivo es manejar una estructura de ingresos sólida, que a través de ingresos en divisas, con unos costos operativos en monedas local (altamente depreciada) se traduce en mayor rentabilidad para el que invierte.
- **Recursos clave:** Se trata de los recursos que se van a disponer, el uso de estos debe definirse en consonancia con los objetivos a largo plazo. Lo apropiado es contar con un equipo de reclutamiento capaz de seleccionar a un grupo de expertos en el área capaz de estar a la altura de la demanda del mercado, y adquisición de tecnología adaptada a las necesidades del mercado.
- **Socios clave:** el otro aspecto del mercado, son los socios claves para el modelo de negocio. Esto permitiría alcanzar el éxito potenciando la propuesta de valor, dando mayor solidez y reforzando la eficacia. En

este sentido, se propone tener socios de igual importancia tanto en Venezuela, que garanticen el desarrollo de las operaciones desde el país, como en sedes ubicadas en otros países, que se encargue de garantizar la fuerza de venta y aumente la cartera de clientes en el exterior.

- **Estructura de costos:** El planteamiento se basa en mantener una estructura de costos, cuyos gastos mayoritariamente estén en moneda local. Para que depreciándose en el tiempo, aumente la rentabilidad. Las opciones son: mantener la estructura física en Venezuela, y la mayor parte del recurso humano operativo se mantenga en el país.

El modelo Canvas consiste en definir los diferentes aspectos de un negocio a partir de una propuesta de valor. Pues esta tiene que llegar a una serie de clientes específicos, gracias a una serie de canales. Pero al mismo tiempo se debe relacionar la propuesta con las actividades y recursos, además de los socios clave con los que se va a trabajar. Y por último, y no menos importante, también hay que tener en cuenta la estructura de costes y las líneas de ingreso claras del negocio.

Otro elemento, para hacer viable la propuesta planteada, es el uso de la herramienta *BITCOIN* entre pares para operar sin una autoridad central o bancos; esto hace más rápida la gestión de las transacciones. De esta forma se hace más fácil el cobro a los clientes en cualquier tipo de moneda de esta manera no habría frontera para desarrollar el negocio planteado.

Por último y para manejar los contratos entre la empresa y clientes se propone manejarlos través de la red, utilizando contratos inteligentes. En esencia el término contrato inteligente (*smart contract*) se refiere a cualquier tipo de contrato entre dos o más partes, que es capaz de ejecutarse y hacerse cumplir por sí mismo, de manera autónoma y automática.

Los contratos inteligentes están escritos en código de programación, es decir, son programas informáticos que ejecutan autónoma y automáticamente los términos de un contrato. El programa puede definir las reglas y las consecuencias estrictas del mismo, de la misma manera que lo haría un contrato tradicional, pero a diferencia de un documento legal tradicional, también puede obtener información como input y procesarla según las reglas establecidas en el contrato para, a continuación, adoptar las medidas que se requieran como consecuencia de ello.

Los contratos inteligentes son script repetibles y autónomos que se ejecutan en la cadena de bloques (blockchain) y representan promesas unilaterales de proporcionar una tarea informática determinada. Se almacenan en una dirección específica en la cadena de bloques. Dicha dirección se determina cuando los contratos son compilados y enviados a la cadena de bloques. Cuando se produce un evento contemplado en el contrato, se envía una transacción a esa dirección y la máquina virtual distribuida ejecuta los códigos de operación del script (o cláusulas) utilizando los datos enviados con dicha transacción.

Los contratos inteligentes pueden estar codificados de modo que reflejen cualquier tipo de lógica basada en datos: desde acciones tan sencillas como votar por una publicación en un foro, una compra por Internet, o incluso acciones con un mayor nivel de complejidad, como garantías de préstamos y contratos de futuros, así como acciones sumamente complejas como la fijación de prioridades de pago en una nota estructurada.

CAPITULO X. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

En el marco de los objetivos planteados se destacan las siguientes conclusiones:

- **OBJETIVO I:** Durante el período de estudio hubo dos constituciones vigentes, una promulgada en el año 1.961 y la otra en el año 1.999, en cuyos artículos no se observaron grandes cambios relacionados al tema de exportaciones en términos de contenido, sin embargo en ambas prevalece el estado como ente supremo que administra y controla todo lo relacionado a sus ingresos y procedimientos. Otro elemento que afirma lo anterior, es el control por parte del estado del mercado de divisas bajo la figura de distintas instituciones creadas para tal fin (RECADI, OTAC, CADIVI, CENCOEX). Siendo una de las consecuencias de estas medidas, la pérdida de confianza por parte de los empresarios, lo cual se evidenció en la disminución de la inversión privada. Mientras esto sucedía, no se tomaron medidas al respecto, sino por el contrario, aumentaron los controles, cada vez afectando más ámbitos de la economía, y el estado se dedicó a desarrollar la exportación en el área petrolera, sin promover otras actividades como la exportación de servicios.

Siguiendo con el análisis del objetivo I, durante el presente estudio, se evidenció que Venezuela no cuenta con un manual, o instructivo que describa específicamente el procedimiento para la exportación de servicios. En tal sentido, se referenció lo establecido en esta materia por la Organización Mundial de Comercio. Así como la clasificación en el área de servicios establecido por NIZA destacando las distintas ediciones durante el período analizado. Se evidenció que a partir del año 1990, se insertan elementos como: servicios informáticos y de software además de las telecomunicaciones que ya aparecían en ediciones anteriores. Para el año

2014 Venezuela inserta el clasificador venezolano de Actividades Económicas, cuyo detalle en cuanto al área de servicios también es descrito. Pareciera entonces que el estado empieza a darse cuenta que elementos como servicios informáticos, así como procesamiento de datos, hosting, actividades conexas y portales web serían parte de la tendencia que marcaría el mercado mundial.

- En cuanto al OBJETIVO II, se concluye que, de acuerdo a toda la data consultada de fuentes especializadas en el área, el perfil de Venezuela como exportador ha estado inclinado hacia el área petrolera. Es decir la economía y estabilidad del país, ha dependido básicamente de su precio, que está sujeto a variables mundiales difíciles de controlar a lo interno. Estando el área de servicio, (y producción interna) en niveles muy bajos, básicamente por lo mencionado en el punto anterior, el excesivo control por parte del estado ha hecho que las inversiones e iniciativa privada, que pudiera desarrollar la actividad de exportación de servicio, prefiera no hacerlo, para mitigar los riesgos que un estado tan controlador y burocrático pudiese implicar. Se evidenció además que la participación de América Latina en este rubro estuvo deprimida en comparación con el Mundo, en el presente trabajo se hace mención a ello, sin profundizar en su análisis.
- OBJETIVO III. Venezuela se ha desempeñado de manera activa en distintas organizaciones internacionales a lo largo del período de estudio, así como en distintos ámbitos: regional, continental y mundial. En este sentido, forma parte de un grupo de organizaciones, cuya influencia ha procurado efectos directos en el ámbito social venezolano. De este modo, ha buscado a través de la política exterior obtener condiciones idóneas para su desarrollo y desenvolvimiento con la ayuda de diversas naciones en el mundo. Sin embargo y en base a lo analizado en cuanto a estos convenios y/o tratados, se deduce que el contenido de los mismos ha estado influenciado más por el área política que económica. Así como tampoco se

encontraron mayores aportes para el área específica de las exportaciones de servicios. Se observó que los beneficios de estos tratados están más enfocados al área de exportaciones de bienes.

- **OBJETIVO IV:** En base al análisis multicriterio, es decir la revisión de distintas fuentes especializadas encargadas de analizar los niveles de competitividad de Venezuela se evidenció que la posición del país ha estado deprimida no solamente en comparación con los países del mundo en su conjunto, sino también con respecto a América Latina. Muchas han sido las razones, entre las que se puede mencionar: la dificultad de realizar negocios en el país: días para iniciar operaciones, tiempo para llevar a cabo procedimientos, creación de empresas. Regulaciones laborales, inflación y comercio exterior, lo que sin duda hace ubicar al país en posiciones poco ventajosas en comparación con otros países.

Sin embargo, se observó que a nivel mundial, la tendencia de la exportación, específicamente en el área de servicios informáticos y tecnológicos es a la alza lo cual se evidencia en el Gráfico VI-8 del presente estudio. En todo caso, se desprende que aunque hasta el período analizado, los resultados de Venezuela (en cuanto a su posición de competitividad) no se muestran muy alentadores, el reto está en identificar las oportunidades que surgen en el contexto del país. En este orden de ideas, los datos obtenidos de estas organizaciones, hacen dar cuenta a los empresarios y encargados de formular políticas públicas, que el dinamismo en los negocios requiere procesos de adaptación más rápidos, con respuestas efectivas, que le permitan aprovechar las oportunidades de mercado que surgen de la interrelación creciente de los países.

RECOMENDACIONES

En base a las conclusiones planteadas, en virtud del análisis de los objetivos desarrollados en el presente estudio, se recomienda:

- Teniendo en cuenta, las distorsiones crecientes en la economía, y a lo interno del país, la alta vulnerabilidad de las finanzas públicas a los cambios en los precios del petróleo resulta necesaria y urgente una reforma estructural mejor orientada y dirigida a generar confianza a los inversionistas y sector empresarial en cuanto al entorno institucional, lo cual implicaría una acción importante para liberar el potencial de competitividad de Venezuela en el futuro.
- En las condiciones actuales del país, se hace imperativo desarrollar otras actividades, distintas al petróleo no sólo para disminuir la dependencia con este recurso, sino porque el país necesita ingresos en divisas para poder soportar las importaciones de bienes que (en estos momentos) no cubre la producción local. En este sentido, se propone desarrollar la exportación de servicios tecnológicos, lo que contribuiría además a la creación de empleo y mayores ingresos para la economía nacional. Entendiendo que bajo este modelo de negocio propuesto, teniendo ingresos en divisas y costos operativos en moneda local, se protege la inversión de elementos económicos como la inflación, (que en negocios internos cuyos ingresos son netamente en moneda nacional, resultan vulnerables), y que distorsiona cualquier tipo de planificación presupuestaria.
- Específicamente, algunas de las actividades que se proponen son:
 - Crear empresas, cuya casa matriz esté en Venezuela y cuya actividad esté relacionada al desarrollo de softwares. Entendiendo que este es un producto que se puede vender a través de internet, y que actualmente el país cuenta con recurso

humano altamente calificado, en el área, para desarrollar estas actividades. No habrían fronteras para ofrecer este producto, y dado el diferencial cambiario, a favor de las empresas que estando en Venezuela generen divisas, se pueden ofrecer a clientes de todas partes del mundo precios competitivos en relación a otros países.

- Seguir desarrollando en el país más empresas de *e-commerce* (hasta ahora se pueden mencionar LINIO y Mercado Libre). A través de nuevas tecnologías, acceso mejorado a internet y sistemas electrónicos de pago este modelo de negocio ha creado un nuevo medio de comercio - el comercio electrónico - que ha ayudado a reducir los costos, convirtiéndose en un modelo atractivo para inversionistas y empresarios.
- Esta propuesta aplica también para el área académica. En este sentido a través de cursos online (en los niveles de estudio en los que aplique) permitiría a las instituciones (universidades, institutos, etc) del país aumentar sus ingresos y subsanar los daños ocasionados por una economía devaluada, que ha afectado al país en los últimos años. Pudiendo ofrecer precios competitivos (dada la conversión de la moneda). Además pudiera seguir invirtiendo en infraestructura, pagar a los profesores salarios acordes a la inflación del país, a la vez que se proyecta a nivel mundial.

Finalmente, la propuesta planteada está dirigida a diversificar las actividades económicas del país, en un área (tecnología) cuya tendencia mundial va en ascenso. A lo interno, incidiría positivamente en los niveles de competitividad del país, generando otra fuente de ingresos (en divisas). El reto es, entonces, para todos los agentes económicos que comparten el entorno de negocios de Venezuela, dándose cuenta de esta oportunidad de negocios.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- (ALIANZA BOLIVARIANA PARA LOS PUEBLOS DE NUESTRA AMERICA . (02 de Junio de 2017). <http://alba-tcp.org/>. Obtenido de <http://alba-tcp.org/>: <http://alba-tcp.org/>
- Alvarez Zarate, J. M. (1998). *La OMC comentarios jurídicos económicos para Colombia* . Bogotá-Colombia.
- Appleyard, D., & Field, A. (2003). *Economía Internacional*. Bogotá, Colombia: MacGraw Hill.
- Arrijo Vizcaíno, A. (2000). *Derecho Fiscal* 15 edición . Mexico: Themis .
- Asociación de Estados del Caribe. (02 de Julio de 2017). <http://www.acs-aec.org>. Obtenido de <http://www.acs-aec.org>: <http://www.acs-aec.org/index.php?q=es/>
- Asociación Lationamericana de Integración. (02 de Julio de 2017). <http://www.aladi.org>. Obtenido de <http://www.aladi.org/sitioAladi/quienesSomos.html>
- Backhouse, P., Ekkekakis, S., Biddle, S., Foskett, A., & Williams, C. (2007). Exercise makes people feel better but people are inactive: paradox or artifact? *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 498-517.
- BANCO CENTRAL DE VENEZUELA. (1989). Informe Económico 1989. Venezuela: Colección Política y Gestión.
- BANCO CENTRAL DE VENEZUELA. (1990). Informe Económico 1990. Venezuela: Colección Política y Gestión.
- BANCO CENTRAL DE VENEZUELA. (1991). Informe Económico 1991. Venezuela: Colección Política y Gestión.
- BANCO CENTRAL DE VENEZUELA. (1992). Informe Económico 1992. Venezuela: Colección Política y Gestión.
- BANCO CENTRAL DE VENEZUELA. (1993). Informe Económico 1993. Venezuela: Colección Política y Gestión.
- BANCO CENTRAL DE VENEZUELA. (1994). Informe Económico 1994. Venezuela: Colección Política y Gestión.

- BANCO CENTRAL DE VENEZUELA. (1995). Informe Económico 1995. Venezuela: Colección Política y Gestión.
- BANCO CENTRAL DE VENEZUELA. (1996). Informe Económico 1996. Venezuela: Colección, Política y Gestión.
- BANCO CENTRAL DE VENEZUELA. (1997). Informe Económico 1997. Venezuela: Colección Política y Gestión.
- BANCO CENTRAL DE VENEZUELA. (Junio de 1999). Informe Económico 1998. Venezuela: Colección Política y Gestión.
- BANCO CENTRAL DE VENEZUELA. (5 de Febrero de 2003). Gaceta Oficial N° 37.625 Decreto a través del cuál se crea la Comisión de Administración de Divisas.
- BANCO CENTRAL DE VENEZUELA. (2003). Informe económico 2002. Venezuela: Colección Política y Gestión.
- BANCO CENTRAL DE VENEZUELA. (2003). Informe económico 2003. Venezuela: Colección Política y Gestión.
- BANCO CENTRAL DE VENEZUELA. (Septiembre de 2011). Instructivo para la presentación de Declaraciones de exportaciones de bienes y servicios ante el Banco Central de Venezuela por parte de los exportadores y operadores cambiarios autorizados.
- BANCO CENTRAL DE VENEZUELA. (10 de Febrero de 2015). *Convenio Cambiario Nro. 33. Decreto Nro. 2.278*. Recuperado el Febrero de 2017, de Convenio Cambiario Nro. 33. Decreto Nro. 2.278: <http://www.bcv.org.ve/ley/convenio33.pdf>
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación para administración y economía*. Bogotá-Colombia: Pearson.
- Blanco, L. (s.f.). Incidencia del Control Cambiario en las importaciones del sector Ciencia y Tecnología en Venezuela, desde el 05 de Febrero de 2003, hasta el 05 de Febrero de 2006. Trabajo de Grado. Universidad Metropolitana.
- CADIVI. (07 de 02 de 2003). Providencia N° 002.
- Can, M. (2014). Authorship attribution using principal component analysis and competitive neural networks.

- Caribe, C. C. (Diciembre de 1992). <http://www.cepal.org/>. (P. d. Unidas, Editor) Recuperado el Febrero de 2017, de <http://www.cepal.org/http://www.cepal.org/es/publicaciones/1030-estudio-economico-de-america-latina-y-el-caribe-1991-economic-survey-latin>
- CENCOEX, C. N. (13 de Marzo de 2013). *CENCOEX Providencia Nro. 113 G.O 40.128*. Recuperado el Febrero de 2017, de http://www.cencoex.gob.ve/images/stories/pdfs/Exportaciones/Todos_los_Tramites/Providencia/prov_expor_113.pdf
- CENCOEX, C. N. (29 de Noviembre de 2013). *Decreto Nro. 601 Gaceta Oficial Extraordinaria Nro. 6.116*. Obtenido de Decreto Nro. 601 Gaceta Oficial Extraordinaria Nro. 6.116: http://www.cpzulia.org/ARCHIVOS/Decreto_601_Centro_Nacional_y_Corp_Venezolana_de_Comercio_Exterior_29_11_13.pdf
- CEPAL. (s.f.). Recuperado el 17 de Mayo de 2017, de www.cepal.org/http://www.cepal.org/es/historia-de-la-cepal
- Comisión de Administración de Divisas (CADIVI). (07 de Febrero de 2003). Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N°37.627. Providencia. 001.
- Comisión de Administración de Divisas (CADIVI). (27 de Marzo de 2003). Providencia N° 018. Gaceta Oficial 37.659. Mediante la cual se establecen los requisitos, controles y trámite para la Administración de Divisas correspondiente a las exportaciones.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (1992). Estudio Económico de América Latina y el Caribe 1991 Vol. II. Santiago de Chile, Chile: Naciones Unidas.
- Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL). (1995). Estudio Económico de América Latina y El Caribe 1993. Volumen II. Santiago de Chile, Chile: Naciones Unidas .
- Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL). (Septiembre de 1996). <http://www.cepal.org/>. (P. d. Unidas, Editor) Obtenido de <http://www.cepal.org/http://www.cepal.org/es/publicaciones/1037-estudio-economico-america-latina-caribe-1995-1996-economic-survey-latin-america>
- Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL). (Septiembre de 1998). <http://www.cepal.org/>. Recuperado el Febrero de 2017, de

<http://www.cepal.org/>: <http://www.cepal.org/es/publicaciones/1042-estudio-economico-de-america-latina-y-el-caribe-1997-1998-economic-survey-latin>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (Agosto de 2002). <http://www.cepal.org/>. Recuperado el Febrero de 2017, de <http://www.cepal.org/>: <http://www.cepal.org/es/publicaciones/1054-estudio-economico-de-america-latina-y-el-caribe-2001-2002>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (Septiembre de 2005). <http://www.cepal.org/>. Recuperado el Febrero de 2017, de <http://www.cepal.org/>: <http://www.cepal.org/es/publicaciones/1061-estudio-economico-america-latina-caribe-2004-2005>

Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL). (Octubre de 2008). <http://www.cepal.org/>. Recuperado el Febrero de 2017, de <http://www.cepal.org/>: <http://www.cepal.org/es/publicaciones/1066-estudio-economico-de-america-latina-y-el-caribe-2007-2008-politica-macroeconomica>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (Octubre de 2009). <http://www.cepal.org/>. Recuperado el Febrero de 2017, de <http://www.cepal.org/>: <http://www.cepal.org/es/publicaciones/estudio-economico-de-america-latina-y-el-caribe-2008-2009-politicas-para-la-generacion>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (Octubre de 2011). <http://www.cepal.org/>. (N. Unidas, Editor) Obtenido de <http://www.cepal.org/>: <http://www.cepal.org/es/publicaciones/1074-estudio-economico-de-america-latina-y-el-caribe-2010-2011-modalidades-de>

Comisión Económica Para América Latina y El Caribe (CEPAL). (s.f.). www.cepal.org. Recuperado el 20 de Junio de 2017, de www.cepal.org: <http://www.cepal.org/es>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (1990). Estudio Económico de América Latina y el Caribe 1989. Santiago de Chile, Chile.

COMUNIDAD ANDINA. (02 de Julio de 2017). <http://www.comunidadandina.org/>. Obtenido de <http://www.comunidadandina.org/>: <http://www.comunidadandina.org/Documentos.aspx>

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2012). Manual de Estadísticas del Comercio Internacional de Servicios, 2010. Nueva York, Estados Unidos .

- CONFERENCIA INTERNACIONAL. (27 de Mayo de 1969). Convención de Viena sobre el Derecho e los Tratados . Viena.
- Contreras-Medina, D. I., & Socorro, D.-N. E. (Abril de 2014). *La gestión del conocimiento factor clave de la competitividad. Un estudio de los modelos y paradigmas*. Obtenido de <http://www.eumed.net/ce/2014/2/conocimiento-competitividad.html>
- Convención Internacional . (1986). Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados celebrados entre Estados y Organizaciones Internacionales o entre Organizaciones Internacionales. Viena.
- Daniels Jhon D, R. L. (2004). *Negocios Internacionales (ambientes y operaciones)* . Mexico: Pearson Prentice Hall.
- Daniels, J. D., & Sullivan, L. H. (2004). *Negocios Internacionales*. Estados Unidos: Pearson Education.
- Deng, M. (2015). Analysis of a Stochastic Competitive Model with Regime Switching. China.
- Evans, C., & White, R. (2009). *Exercise testing for primary care and sports medicine physicians*. New York: Springer.
- EXTERIOR, S. D. (s.f.). <http://www.sice.oas.org>. Obtenido de <http://www.sice.oas.org/Trade/carvens.asp#A6>
- Forum, W. E. (2015). www.weforum.org. Obtenido de www.weforum.org: http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf
- Guerra, J. (2004). La política económica en Venezuela 1999-2003. Venezuela: Universidad Central de Venezuela. Consejo de Desarrollo Científico y Humanístico.
- Hernández, R., & Baptista, P. y. (2010). *Metodología de la investigación*. Mexico: McGraw Hill.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2010). *Metodología de la Investigación*. Mexico: McGraw-Hill. 5ta edición.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA. (Enero de 2014). Clasificador Venezolano de Actividades Económicas (CAEV). Versión 1.

- Intellectual, O. M. (1997). Clasificación Internacional de Productos y Servicios para el registro de Marcas. Séptima Edición. Ginebra: Wipo Publication.
- Internacional, F. M. (Septiembre de 2005). Informe anual del Directorio Ejecutivo correspondiente al ejercicio cerrado el 30 de abril de 2005. Washington, D.C, Estados Unidos.
- International Centre for Trade and Sustainable Development. (s.f.). <http://www.ictsd.org>. Recuperado el 24 de Junio de 2017, de <http://www.ictsd.org>: <http://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/la-pol%C3%ADtica-comercial-venezolana-una-oportunidad-desaprovechada>
- J, G. (2004). *La política económica en Venezuela 1999-2003* . (C. d. Humanístico, Ed.) Universidad Central de Venezuela.
- John D. Daniels, L. H. (s.f.). Negocios internacionales: ambientes y operaciones. Mexico: Pearson.
- Kerlinger, F., & Baptista, P. y. (2010). *Investigación del comportamiento. Métodos de investigación en ciencias sociales*. Mexico: McGraw Hill.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2001). *El marketing de servicios profesionales*. España: Piados 2da.
- Krugman, P., & Obstfeld, M. (2006). *Economía Internacional Teoría Política* . Pearson, Addison Wesley.
- Krugman, P., Wells, R., & Olney, M. (s.f.). Fundamento de Economía . Barcelona, Bogota Buenos Aires, Caracas, Mexico .
- Lamb, H. M. (2002). Marketing. *Sexta Edición*. México: Thompson.
- Lazzarini, S. G. (20 de Diciembre de 2013). Strategizing by the government: can industrial policy create firm-level competitive advantage? . Sao Paulo, Brazil.
- Lopez Ortega, E. (1999). *El concepto de competitividad en el posicionamiento tecnológico*. Mexico: Centro de investigaciones interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades.
- Medrano, L. (9 de Noviembre de 2012). XII Curso Breve de Política Comercial para los Países Miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). División de Comercio de Servicios.

- Medrano, L. (09 de Noviembre de 2012). XII Curso Breve de Política Comercial para los Países Miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). División de Comercio de Servicios.
- MERCOSUR. (02 de Julio de 2017). <http://www.mercosur.int/>.
- Ministerio de Finanzas. Banco Central de Venezuela. (19 de Marzo de 2003). Corrección Convenio Cambiario N°1. Gaceta Oficial N° 37.653. *Corrección Convenio Cambiario N°1. Gaceta Oficial N° 37.653.*
- Oliver, S. (6 de Mayo de 2013). On the contingent value of dynamic capabilities for competitive advantage: the nonlinear moderating effect of environmental dynamism . Los Angeles, California, Estados Unidos.
- Oppio, A., Bottero, M., & Valentina, F. (2014). Multicriteria Spatial Analysis for Competitive Heritage in Fringe Areas: the Case of Valle de Aosta Vastles. Switzerland: Trans Tech Publications.
- Organización Mundial de Comercio. (1995). El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios.
- Organización Mundial de Comercio. (02 de Julio de 2017). www.wto.org. Obtenido de www.wto.org: <https://www.wto.org>
- Organization, W. I. (1987). International Classification of Goods and Services for the purposes of the registration of marks. (*Fifth Edition*). Geneva.
- Pollock, M., Gaesser, G., Butcher, J., Després, J., Dishman, R., Franklin, B., & Garber, C. (issue 6 de vol 30 de 1998). ACSM Position Stand: The recommended quantity and quality of exercise for developing and maintainin cardiorespiratory and muscular fitness, and flexibility in healthy adults. *Medicine & Science in Sports & Exercise*, págs. 975-991.
- Porter, M. (1996). ¿Que es Estrategia?. Harvard Business Review.
- Porter, M. (Mayo de 2002). An interview with Michael Porter. (N. Argyres, & M. A. M, Entrevistadores) Academy of Management Executive.
- Porter, M. E. (2005). *Ventaja competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior*. México: Continental.
- REPUBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA. (30 de Diciembre de 1999). Constitución de la República Bolivariana de Venezuela. Obtenido de Constitución de la República Bolivariana de Venezuela:

http://www.cne.gob.ve/web/normativa_electoral/constitucion/titulo3.php#cap2sec2

- República Bolivariana de Venezuela. (30 de Diciembre de 2015). Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley del Regimen Cambiario y sus Ilícitos. Gaceta Extraordinaria 6.210.
- República de Venezuela. (1986). Gaceta 33.556 para la creación de RECADI. Venezuela.
- República de Venezuela. (Mayo de 1989). Decreto N° 239 Gaceta Oficial N° 34.230. Venezuela.
- RGC. (2000). *The Global Competitiveness Report*. Obtenido de <http://www.oup-usa.org> o <http://www.weforum.org>
- Rodríguez, M. e. (30 de Marzo de 2012). Applying patent analysis with Competitive technical intelligence: the case of Plastics. Monterrey, México: Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), Campus Monterrey.
- Rojas, H. (2007). *Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de análisis de flexibilidad de tuberías*. Caracas: Trabajo de grado de la especialización de gerencia de proyectos de la UCAB.
- Rua Huan Tsaih, D. C. (2015). Challenges Deploying Complex Technologies in a Traditional Organization .
- Salvador, M., & Tello, M. (15 de Marzo de 2012). Applying patent analysis with Competitive technical. Monterrey, Mexico.
- Samuelson, P. (1996). *Curso de Economía Moderna. 2da ed.* Caracas-Venezuela: Aguilar.
- Sanderse, J. (2014). The business model canvas of NGOs.
- Sandhusen, R. (2002). *Mercadotecnia* (1a. Edición en español ed.). México: Compañía Editorial Continental .
- Schumpeter, J. (1942). *Capitalismo, socialismo y democracia* . Buenos Aires: Folio.
- Schumpeter, J. (1942). *Capitalismo, socialismo y democracia* . New York: Harper y Row.

- SELA, S. P. (2015). *Evolución de la Asociación de Estados del Caribe (AEC)*. Caracas: Secretaría Permanente de SESLA .
- SENIAT, S. N. (7 de Enero de 2002). *SENIAT Providencia Nro. 883 G.O 37.364*. Obtenido de SENIAT Providencia Nro.883 G.O 37.364: http://www.bancodevenezuela.com/informacion_financiera/cadivi/pdf/providencia_seniat.pdf
- SENIAT, S. N. (2 de Mayo de 2005). *SENIAT Providencia Nro.345*. Obtenido de SENIAT Providencia Nro.345: <https://gacetaoficial.tuabogado.com/2005/gaceta-oficial-38177-del-2-mayo-2005>
- Shilke, O. (18 de January de 2013). On the contingent value of dynamic capabilities advantage: The nonlinear moderating effect of environmental dynamism. Los Angeles, California, USA: Department of Sociology, University of California, Los Angeles, California, U.S.A.
- Sistema de Información Sobre Comercio Exterior. (s.f.). <http://www.sice.oas.org>. Recuperado el Febrero de 2017, de <http://www.sice.oas.org>: http://www.sice.oas.org/Agreemts/WTO_s.asp
- SISTEMA DE INFORMACIÓN SOBRE COMERCIO EXTERIOR. (s.f.). <http://www.sice.oas.org>. Obtenido de <http://www.sice.oas.org>: http://www.sice.oas.org/trade/ronda_ur/03.asp
- Stanton William, E. M. (2004). *Fundamentos de Marketing* (13va. ed.). Mc Graw Hill.
- Then, L. e. (2014). Análisis de las fuerzas competitivas de Porter en el sector de promoción inmobiliaria del gran Santo Domingo. *Ciencia y Sociedad* 2014; 39 (3): 441-476.
- Trivel, D., Léger, L., & Calmels, P. (2006). Estimation de l'aptitude physique par questionnaire. *Science & Sports*, 3.
- UNASUR. (02 de Julio de 2017). <http://www.unasursg.org>. Obtenido de <http://www.unasursg.org>.
- Unión de Naciones Suramericanas. (Julio de 2017). <http://www.unasursg.org>. Obtenido de <http://www.unasursg.org/images/descargas/DOCUMENTOS%20CONSTITUTIVOS%20DE%20UNASUR/Tratado-UNASUR-solo.pdf>

- Valeriu, I. (Julio de 2014). Competitive intelligence analysis - Scenarios Method . Economic Science Series.
- Vătămănescu Elena-Mădălina, A. A.-G. (Enero de 2015). Exploring Network-Based Intellectual Capital as a Competitive Advantage: An Insight Into European Universities From Developing Economies.
- VenEconomía. (2011). *Crónica de otra muerte anunciada: Las exportaciones Privadas en Venezuela*. Vol. 28 N° 8.
- World Bank Group. (June de 2017). Global Economic Prospects A Fragile . World Bank Group.
- World Economic Forum. (2000). The Global Competitiveness Report 2000. New York, Estados Unidos : Oxford.
- World Economic Forum. (2006). The Global Competitiveness Report 2006-2007. Ginebra, Suiza.
- World Economic Forum. (2008). The Global Competitiveness Report 2008-2009. Ginebra, Suiza.
- World Economic Forum. (2010). The Global Competitiveness Report 2010-2011. Ginebra, Suiza.
- World Economic Forum. (2012). The Global Competitiveness Report 2012-2013. Ginebra, Suiza.
- World Economic Forum. (2014). The Global Competitiveness Report 2014-2015. Ginebra, Suiza.
- World Economic Forum. (2016). The Global Competitiveness Report 2016-2017. Ginebra, Suiza.
- World Economic Forum. (s.f.). The Global Competitiveness Report 2013-2014. Ginebra, Suiza.
- World Intellectual Property Organization. (1987). International Classification of Goods and Services for the purposes of the registrationn. Geneva: World Intellectual Property Organization.
- World Intellectual Property Organization. (2001). International Classification of Goods and Services for the purposes of the registration of marks. Eighth Edition. Geneva.

- World Intellectual Property organization. (2001). International classification of goods and services (Eighth edition). Geneva.
- World Intellectual Property Organization. (2006). International Classification of Goods and Services for the purposes of the registration of marks. Ninth Edition. Ginebra, Suiza.
- World Intellectual Property Organization. (2011). International Cassification of Goods and Services. Tenth edition. Wipo Publication N° 500. 1E/10.
- World Intellectual Property Organization. (2017). Clasificación Internacional de Productos y Servicios. 11° Edición.
- www.wto.org*. (s.f.). Recuperado el 17 de Mayo de 2017, de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/thewto_s.htm
- Zeithami, V., & Bitner, m. (2002). *Marketing de Servicios* . Mexico: McGraw Hill.
- Zhu Xiaorong, D. M. (6 de Noviembre de 2013). Analysis of cooperative and competitive spectrum sharing for heterogeneous networks based on differential dynamics model. Wiley Online Library.