

La economía de los subsidios: ¿es posible eliminarlos?

MARIANNA PÁRRAGA ■ Periodista

La economía venezolana está repleta de subsidios. Desde la gasolina hasta las tasas de interés, el subsidio está enraizado en la cultura del venezolano, lo que dificulta su reorientación o progresiva eliminación.

CASI TODO lo que se compra o se utiliza en Venezuela tiene algún grado de subsidio, hasta las cosas menos imaginables. El dólar, los combustibles, los servicios públicos, las tasas de interés para acceder al crédito, las viviendas, las medicinas, los alimentos nacionales e importados, la educación, el empleo, la vialidad, la seguridad social y el sistema público de salud son apenas los casos más notorios.

Cientos de programas orientados a las clases menos favorecidas, especialmente multiplicados durante los gobiernos socialistas de los últimos lustros, han dejado una estela de subsidios muy difíciles de reorientar, que ha creado una resistencia intrínseca a cualquier cambio político que implique dejar de lado las ayudas sociales, los precios baratos y los privilegios. Piense en algo que usted compra con regularidad y seguramente encontrará un subsidio directo o indirecto; estos últimos derivados de controles de precios y cambios que llevan más de once años de aplicación.

Los indicadores económicos parecen desmentir con vehemencia la efectividad de los subsidios: 57,3 por ciento de inflación anualizada hasta febrero de 2014, incremento del costo de la canasta alimentaria como porcentaje del salario promedio, pérdida de poder adquisitivo y alto porcentaje de informalidad son algunos síntomas de una economía en desequilibrio. Pero los subsidios están ahí y sin ellos el costo de la vida para muchas familias sería simplemente insostenible.

Los economistas coinciden en que Venezuela es uno de los países con mayores subsidios, como porcentaje del producto interno bruto (PIB). Cálculos de la firma Ecoanalítica indican que los subsidios directos en Venezuela abarcan alrededor de 38 por ciento del PIB nominal. Eso quiere decir que los precios congelados de productos y servicios esenciales, las tasas de interés y la venta de productos importados por el gobierno a los tipos de cambio oficiales representan más de 90.000 millones de dólares al año. Este número excluye los subsidios agrícolas, que van desde gavetas obligatorias para préstamos a los productores hasta la venta de fertilizantes y otros insumos por debajo de su costo de producción, las misiones y otros programas sociales de ayuda directa.

«La economía venezolana está borracha de subsidios», afirma Asdrúbal Oliveros, presidente de Ecoanalítica. «Y lo peor de todo es que están mal dirigidos, por lo que no contribuyen en gran medida a reducir los índices de pobreza». Incluso con la desaceleración que ha experimentado la economía durante el último semestre, que ha reducido la magnitud de subsidios como el de la construcción de viviendas y la importación de alimentos y medicinas por las redes estatales, el peso de los subsidios para el Estado y principalmente para Petróleos de Venezuela (Pdvsa) no deja de ser muy elevado.

En Venezuela los subsidios suelen pasar inadvertidos para quienes los disfrutan. Ese es el resultado del enraizamiento de políticas públicas creadas para garantizar el acceso de todos los ciudadanos a bienes y servicios que, al ser importados o tener un costo de producción considerado alto, representan una elevada porción del salario.

Las políticas socialistas de los últimos años han extendido subsidios existentes en la economía venezolana (en los ámbitos de energía, servicios públicos, empleo, educación y salud) y creado un gran número de nuevos subsidios directos como las misiones, muchas de las cuales incluyen la entrega de becas y mensualidades a sus beneficiarios. La nacionalización reciente de empresas prestadoras de servicios públicos, como luz eléctrica y telefonía, así como fabricantes o comercializadoras de bienes esenciales tales como alimentos, medicinas e insumos para la construcción, ha contribuido también a multiplicar los subsidios.

La prolongada congelación de los precios de venta de miles de productos y servicios (paradójicamente, en medio de una galopante inflación que encarece sin remedio los insumos) ha terminado por provocar que muchas compañías estatales (que antes generaban ganancias) se vean ahora incapaces de cubrir sus costos de producción. El gobierno evita autorizar un incremento de precios finales de venta para minimizar su efecto inflacionario, lo cual ha creado una espiral de pérdidas que impacta la productividad de las empresas y eleva la necesidad de realizar costosas importaciones de insumos y productos finales. La consecuencia es incrementar la magnitud del subsidio sin impedir, a la postre, el aumento de precios de los bienes que se intenta proteger.

El subsidio más preocupante de la última década en Venezuela se deriva del control de cambio, que genera un precio artificial para el dólar, el cual afecta a miles de otros subsidios. «A estas alturas, los subsidios no son más que mecanismos de distribución de la renta petrolera a sectores privilegiados. El mayor subsidio es al dólar, lo que termina por crear un alto flujo de salida de capitales», explica Oliveros.

Pero el subsidio más famoso y obvio de la economía venezolana es el de los combustibles. Es famoso porque Venezuela tiene, sin objeción, la gasolina más barata del mundo; incluso más barata que la de países con mayores ingresos estatales como Arabia Saudí. Y es obvio porque no pasa inadvertido para los ciudadanos, aunque eso no ha reducido la resistencia colectiva a su progresiva eliminación. Expresado como la diferencia entre el precio internacional al que Venezuela vendería los mismos barriles en su mercado natural más próximo que es Estados Unidos y lo que Pdvsa percibe por su venta interna, el subsidio a la gasolina representará este año unos 12.260 millones de dólares, si los precios acumulados en lo que va de 2014 se prolongan durante

Subsidios a la energía en Venezuela, enero-febrero 2014

Combustible	Precio internacional (dólares por barril)	Precio interno (dólares por barril)	Consumo interno (barriles por día)	Subsidio anual (millones de dólares)
Gasolina de uso automotor	110,12	2,45*	305.000	12.260
Destilados (diésel automotor y eléctrico)	123,60	1,21**	222.000	10.047
Residuales (<i>fuel oil</i> eléctrico e industrial)	123,60	No discriminado**	47.000	2.120
Gas licuado de petróleo	59,60	0,57 por cilindro de 10 Kg/ 0,005 por barril equivalente	90.000	1.958
Gas natural doméstico, eléctrico y petroquímico	5,35 por millón de BTU	0,82 por millón de BTU**	1,537 millones de pies cúbicos diarios	2.545-3.085
Total			664.000 barriles por día de combustibles líquidos y 1,537 millones de pies cúbicos diarios de gas	28.930-29.470

* Pdvs no cobra porción alguna de este barril, pues las ganancias de los intermediarios superan el precio de venta.

** Pdvs no cobra en efectivo estas ventas pues se «netean» contra la factura eléctrica.

*** Pdvs paga a productores privados de gas licuado de petróleo una compensación mensual como subsidio directo para cubrir costos de producción.

Fuentes:

- (1) U.S. Energy Information Administration: petróleo y derivados: (www.eia.gov/dnav/pet/pet_pri_spt_s1_m.htm) y precios del gas en el Henry Hub (www.eia.gov/dnav/ng/ng_pri_fut_s1_m.htm).
- (2) Pdvs: Informe de gestión 2012, Balance de la gestión social y ambiental 2012, «PDVSA offering circular for issuance of 4.5 bln dlrs in 6.00 por ciento senior notes due 2026, with consolidated financial and operating information as of June 30, 2013».
- (3) Ministerio de Petróleo y Minería: Petróleo y otros datos estadísticos (PODE) 2009-2010.

todo el año y se destinan los mismos volúmenes (unos 305.000 barriles diarios en 2013) al mercado interno.

El ministro de Petróleo y Minería, Rafael Ramírez, admitió hace pocos meses que solo el subsidio a la gasolina supera los 12.000 millones de dólares al año. Su discurso emergió en un intento de crear conciencia sobre la necesidad de ajustar el precio de un litro de gasolina, que actualmente es cien veces más barato que un litro de agua, por el que los consumidores prácticamente solo pagan la botella de plástico que la contiene. Pero ningún ajuste ha sido decidido por el gobierno central tras casi 16 años de congelación de precios.


El subsidio al diésel que es utilizado tanto para transporte como para generación eléctrica, unos 225.000 barriles diarios, representa para este año unos 10.047 millones de dólares adicionales. El subsidio a 90.000 barriles por día de gas licuado de petróleo (GLP), vendidos en Venezuela para cocinar, añade 1.958 millones de dólares en 2014. Y el subsidio a los productos residuales (47.000 barriles diarios de *fuel oil* para generación eléctrica) completa el cuadro de combustibles líquidos con otros 2.120 millones de dólares. El subsidio a los combustibles líquidos suma 26.385 millones de dólares, a lo cual se añade el subsidio al gas natural con entre 2.500 millones y 3.000 millones de dólares, que incluyen el diferencial de precios para el gas doméstico, industrial, petroquímico y eléctrico.

Solo los combustibles representan un tercio del total de subsidios de la economía venezolana y el peso de ellos lo lleva Pdvs sobre sus hombros, así como el de muchos otros. Estos cálculos no incluyen el pernicioso efecto que crea la importación de más de 100.000 barriles diarios de combustibles líquidos y unos 150 millones de pies cúbicos diarios de gas a precios internacionales.

A los combustibles se añaden las tasas de interés que, al estar controladas y por largos períodos congeladas, no ofrecen incentivos a la banca para ampliar la oferta o mejorar las condiciones. Si la mayoría de las instituciones financieras registra pérdidas en créditos como los hipotecarios y es incapaz de colocar la totalidad de gavetas como la agrícola, se crean distorsiones en las otorgaciones y se dificulta el acceso a muchos créditos esenciales.

«Las tasas en Venezuela no reflejan el riesgo del mercado. Incluso las tasas de las tarjetas de crédito terminan por ser inferiores a la inflación. Cualquier acceso a crédito en Venezuela está subsidiado y solo la población bancarizada se beneficia, que calculada como la cantidad de personas con historial de crédito es apenas cuarenta por ciento de la población», dijo Oliveros.

En el imaginario colectivo, la absorción del subsidio en los presupuestos públicos anuales como un costo fijo inamovible y las distorsiones que han creado los extendidos controles de precios y de cambio hacen difícil para muchas personas comprender su importancia y magnitud. Numerosos estudios sociológicos revelan que los ciudadanos se sienten con un derecho adquirido a disfrutar de los subsidios que el Estado estaría en obligación de ofrecer, como suerte de «dote de nacimiento».

Al percibir al país como «rico» es común escuchar que los venezolanos se merecen los subsidios, que el gobierno tiene el deber de garantizarlos al costo que sea y que ningún político está en posición siquiera de sugerir que los venezolanos deben pagar un justiprecio por los bienes y servicios públicos que disfrutan. Si esos servicios y productos no llegan a la población de una forma eficiente, como ha sido el caso en las últimas décadas, es aún más difícil cambiar esa percepción. «Eso ha terminado por crear una enorme resistencia al cambio político. Los subsidios se han propagado en tal medida que trascienden al chavismo», agregó Oliveros. 

Venezuela-Colombia: tan cerca y tan lejos

MARIANA MARTÍNEZ RODRÍGUEZ ■ Periodista

El cierre de la balanza comercial de 2013 de Venezuela con sus principales socios muestra una caída en las compras y ventas a Estados Unidos y Colombia. Brasil desplaza a Colombia y escala al tercer puesto como proveedor de productos a Venezuela.

EL COMERCIO BINACIONAL se movió mejor al ritmo de la samba en 2013. Escasez de divisas, cambiantes reglas de juego y precarias condiciones de producción han afectado el intercambio comercial formal de Venezuela con sus socios históricos: Colombia y Estados Unidos. Lo que en el pasado fue una cesta boyante se ha contraído, no solo en importaciones, sino también en la exportación de rubros en los que el país era líder, como los hidrocarburos. Con Brasil, la balanza avanza en positivo, aunque de ella salieron productos como el azúcar.

Comercio colombo-venezolano: una situación compleja

La balanza comercial entre Venezuela y Colombia en 2013 registró una caída de -11,7 por ciento en las importaciones y el intercambio binacional cerró en 2.255 millones de dólares, una caída con respecto a los 2.555 millones de dólares que se registraron en 2012, según cifras del Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas de Colombia (Dane).

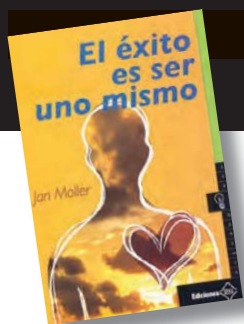
La caída del intercambio ocurrió no solo en la importación de productos colombianos por parte de Venezuela (un resultado negativo en la adquisición de rubros como vegetales, café, frutas, combustibles, vehículos, papel, textiles, cueros, maquinarias y metales) sino también en la exportación de productos de Venezuela a Colombia, que se contrajo en 19,1 por ciento, con ingresos por 431 millones de dólares en 2013 (en 2012 se obtuvieron 533 millones de dólares por esta actividad).

La facturación de rubros como combustibles y sus productos, en los que el país era líder, pasaron de 93 millones de dólares en 2012 a 61 millones dólares en 2013. La fundición, el hierro y el acero, que en 2012 llevó a la caja venezolana 68 millones de dólares, en 2013 solo reportó 38 millones. Igual pasó con el aluminio y sus manufacturas: los ingresos reportados a Venezuela cayeron de 56 a 27 millones de dólares. Abonos, materias plásticas y sus manufacturas, así como calderas, máquinas y partes, igualmente muestran contracción en sus ventas al país vecino.

Luis Alberto Russián, presidente de la Cámara de Integración Económica Venezolano-Colombiana (Cavecol), recuerda que tras la salida de Venezuela de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y superados los desencuentros diplomáticos entre ambos países, el comercio binacional había ido mejorando. Entre 2010 —año de la peor caída en la facturación— y 2012, el intercambio comercial tuvo un crecimiento interanual de 32 por ciento. Pero en 2013 la cesta venezolana, que ya es limitada, se cerró aún más. Durante unos meses se cortó el suministro de gasolina y sus derivados a Colombia, y esto empeoró los números.

Cada vez se dificulta más exportar desde Venezuela, detalla Russián, entre otras cosas por los costos de la energía, la escasa competitividad del país y la paridad cambiaria, además de que la logística y la cultura de intercambio es muy compleja y se extreman los controles antinarcóticos, que terminan incluso por afectar las condiciones de los productos. A esto se suma que la producción nacional se orienta a atender las necesidades del mercado venezolano y no queda capacidad para exportar. «Nos siguen comprando algunos productos, porque sus condiciones técnicas hacen seguro el suministro», indica Russián.

La cesta exportadora colombiana es más amplia: incluye carne o ganado en pie, gas natural para generar energía en el estado Zulia, pañales, abonos, laminados de acero, jabones, papel higiénico, productos terminados e intermedios, químicos y productos masivos. Sin embargo, Russián destaca que la modificación del tipo de cambio en febrero de 2013 y la sustitución del Sistema de Transacciones con Títulos en Moneda Extranjera (Sitme) por el Sistema Complementario de Administración de Divisas (Sicad) cambiaron las condiciones y crearon una sequía de divisas. Como explica Russián: «El Sicad no aportó la misma cantidad de divisas que daba el Sitme, y a esto se sumó la ausencia de otro mecanismo legal para que los productores obtuvieran dólares, lo que afectó el comercio



EL ÉXITO ES SER UNO MISMO

JAN MOLLER

Ediciones 

0212-555.42.63
edies@iesa.edu.ve

Si todo ser humano desea una vida de bienestar y felicidad, ¿por qué hay tanta insatisfacción? ¿Estamos condenados a ser testigos del declive de nuestra calidad de vida, o podemos erigirnos en promotores de cambios profundos, tanto en nuestro contexto personal como en nuestro entorno colectivo? Con una lógica irrefutable, Jan Moller expone sus «interpretaciones del misterio». Poco menos que imposible no identificarse con las situaciones planteadas en este libro.

Exportaciones de Venezuela a Colombia

(millones de dólares)

	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007
Productos químicos orgánicos	130,6	121,1	88,6	26,0	19,4	134,3	131,2
Combustibles y aceites minerales y sus productos	61,9	93,8	55,4	16,8	63,7	71,2	58,7
Fundición, hierro y acero	38,2	68,1	170,5	69,5	227,7	518,0	413,3
Aluminio y sus manufacturas	27,3	56,7	44,4	48,9	37,5	81,6	120,1
Abonos	37,8	52,8	59,1	9,5	42,0	52,9	43,1
Productos diversos de las industrias químicas	40,3	37,1	34,9	44,1	43,0	77,8	65,1
Materias plásticas y manufacturas	15,0	22,9	25,1	15,9	13,8	28,7	73,0
Productos químicos inorgánicos	15,9	14,7	17,6	17,2	20,1	30,1	23,2
Calderas, máquinas y partes	8,3	11,2	7,9	6,6	5,5	8,9	11,2
Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	5,8	4,8	2,6	4,1	3,3	10,7	18,9
Otras exportaciones	49,5	49,4	56,6	45,7	86,8	183,4	407,3
Total	431,0	533,0	563,0	304,7	563,3	1.198,1	1.365,9

Nota: cifras preliminares para 2013.

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas de Colombia. <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-externo/importaciones>. Consultado en abril de 2014.

e hizo que se acumularan deudas. Como no pagamos, los productores en Colombia restringieron la línea de crédito».

Las empresas trasnacionales fuertes o las empresas colombianas que tienen sucursales en Venezuela han seguido suministrando mercancía o materias primas a las empresas en el país, con la expectativa de que se les va a pagar.

El representante de la Cavecol, instancia que cuenta con 171 afiliados, agrega que el incremento de precios por los costos de reposición ha producido una caída en el consumo. Inventarios que duraban tres meses ahora pueden rendir hasta cinco meses. «Al menos tres cadenas de tiendas colombianas de ropa han tenido que reducir su cantidad de sucursales en Venezuela. Todo esto ha hecho que el comercio formal haya caído».

En enero de 2014 la balanza comercial entre Bogotá y Caracas logró un incremento del 45 por ciento con respecto al mismo mes de 2013, con un intercambio comercial que cerró en 294 millones de dólares. De este total, la compra a Colombia fue por 248 millones de dólares, 59 por ciento más que en enero de 2013, mientras que las ventas de Venezuela sumaron 46 millones, dos por ciento menos.

El comportamiento de enero no puede ser una proyección para el resto del año 2014; pues, con las protestas de febrero en el estado Táchira, se detuvieron las operaciones por más de dos semanas. Además, entre las medidas que ambos gobiernos tomaron contra el contrabando, se derogaron instrumentos jurídicos que permitían vender en la calle productos que venían de Venezuela.

«Estamos en un proceso de realineación de cosas, un replanteamiento con el Sicad II y el Centro Nacional de Comercio Exterior (Cencoex); por otra parte está la entrada en vigencia de la Reforma de Ley de Precios Justos, que afecta el comportamiento de las empresas», dice Russián. A esta situación se suma el contrabando, que repuntó tras la caída del intercambio comercial, lo que afectó el comercio binacional formal y aumentó el desempleo. «La caída del intercambio comercial comenzó entre 2007 y 2008, cuando pasó de 7.300 a 4.700 millones de dólares, y siguió bajando hasta tocar piso en 2010, facturando solo 1.800 millones de dólares», explica Russián.

El presidente de Cavecol dice que en la frontera los individuos tratan de optimizar lo que ganan, hacen arbitraje, compran donde es más barato y venden donde es más caro. «Eso pasa en cualquier frontera, aquí eso había disminuido mucho en

los últimos años con la integración andina». Mientras Venezuela estuvo en la CAN el poder de compra del bolívar era superior al peso, y mucha de la infraestructura de Cúcuta estaba dispuesta para atender el poder de compra del venezolano; pero, tras su salida, las políticas públicas diseñadas en Caracas comenzaron a ser diferentes y hubo un cambio de reglas.

Con la reconversión monetaria en 2008 el cambio bolívar/peso era similar, un billete de 100 bolívares compraba uno de 50.000 pesos. Pero en un período muy corto, según afirma Russián, el control de cambio y los controles de precios de los bienes básicos profundizaron el diferencial cambiario, sin contar el diferencial de precio de la gasolina y el asunto de las remesas. «Hoy se necesitan 20 billetes de 100 (2.000 bolívares) para comprar el mismo billete de 50.000 pesos».

Russián apunta que esto ha generado, además, que no se consiga mano de obra. La gente que tiene empleo formal lo deja, porque es más lucrativo el arbitraje en la frontera. «Ahora, un reto es promover el empleo formal en la zona, dada la disparidad del cambio. Un sueldo mínimo en Colombia está por el orden de 20.000 bolívares».

Es ahora cuando el gobierno de Colombia está tomando medidas para atacar el contrabando y ha formulado acuerdos con Venezuela para atenderlo. En el pasado no lo hacía, porque eso les resolvía un problema social.

Comercio con Estados Unidos cae once por ciento

Por segundo año consecutivo, la balanza comercial entre Venezuela y Estados Unidos se contrajo. Las cifras de la Cámara Venezolano Americana de Comercio señalan que en 2013 el intercambio binacional cerró con un superávit a favor de Venezuela de 18.777 millones de dólares: 10,9 por ciento menos en comparación con los 21.095 millones de dólares de 2012.

Las ventas de petróleo y derivados venezolanos a Estados Unidos disminuyeron 17,3 por ciento, al cerrar en 30.888 millones de dólares en 2013: 6.489 millones de dólares menos que lo negociado el año anterior. Esto contribuyó de manera directa a que el superávit comercial venezolano disminuyera. Aunque la venta de hidrocarburos sigue siendo favorable para el país en términos de peso comercial del intercambio, ha registrado una caída. En 2011 la comercialización de petróleo cerró en 41.956 millones de dólares; es decir, en los últimos dos

años se dejaron de vender cerca de 11.000 millones de dólares por este concepto.

Las exportaciones venezolanas al mercado estadounidense se ubicaron en 31.977 millones de dólares en 2013: 17,3 por ciento menos que los 38.726 millones de dólares comercializados en 2012. De este total, el 96,5 por ciento fue petróleo y solo 3,5 por ciento exportaciones no petroleras.

Las compras de Venezuela a Estados Unidos fueron de mercancía, materia prima y bienes por 13.220 millones de dólares, lo que representa una caída de 25 por ciento con respecto al acumulado de 2012, cuando se destinaron 17.631 millones de dólares para las importaciones desde el norte. Del total de las compras hechas por Venezuela, 2.549 millones de dólares fueron de productos petroleros y 10.671 millones de dólares de no petroleros.

Brasil se convierte en tercer socio comercial

La compra-venta de productos entre Venezuela y Brasil sigue en ascenso. En 2013, las importaciones desde Brasil crecieron en 21,6 por ciento, al cerrar en 2.632 millones de dólares (en 2012 alcanzaron 2.163 millones). Las exportaciones de Venezuela al gigante suramericano también experimentaron un alza de 128,9 por ciento, con un resultado de 8.973 millones de dólares (3.919 millones de dólares en 2012). Estas cifras son las reportadas por el ente de Estadísticas de Comercio Exterior de la agroindustria brasileña (Agrostat), a través de la información reportada por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, así como el Departamento de Relaciones Internacionales de Agronegocios y la Organización General de Coordinación de Exportación de Brasil.

La cesta que el país amazónico envía a Venezuela incluye carne, pollo, animales vivos, bebidas, productos forestales, maderas y sus manufacturas, lácteos, productos de origen vegetal y animal, alimento para animales, cereales, complejo de soya, margarina, té, fibras y productos textiles, pieles cacao y sus productos, frutas, sumos de frutas, café y azúcar. Mientras que Venezuela solo envió fibras y productos textiles, algodón y prendas de vestir de este mismo material.

En 2013 se observa que, a pesar de la escasez de azúcar, papel de oficina, leche condensada, alimentos para gatos y carne de pollo industrializada, estos productos no vinieron en la cesta comprada a Brasil. La compra de azúcar refinada se redujo en ciento por ciento, mientras que la adquisición de caña de azúcar cayó quince por ciento; por su parte, la importación de carne de pollo industrializada también se redujo en ciento por ciento, y la adquisición de papel bajó en 30,2 por ciento.

Brasil ha ido escalando en su posición de socio comercial de Venezuela, según datos del Instituto Nacional de Estadísticas (INE). Al cierre del tercer trimestre de 2013, Brasil ocupaba el tercer lugar después de Estados Unidos y China, por encima de Colombia, al tiempo que es el quinto país al que se le venden productos criollos.

Para 2014 el gobierno venezolano aprobó recursos por 12.119 millones de bolívares para comprar a Brasil cinco productos básicos (pollo, carne, margarina, leche y mortadela), con los que aspira a cubrir el 25 por ciento de la demanda nacional. Otra realidad que viene enfrentando Venezuela es que el lugar de importador lo ha venido ocupando el gobierno, no las empresas locales. Aunque el sector privado sigue siendo el mayor importador, el Estado venezolano avanza con fuerza en esta dirección. **■**

Entre miles de marcas, tu trabajo va a destacar

Porque con la Maestría en Mercadeo del IESA,
vas a empezar a hacer las cosas como nunca antes.

Recibe las herramientas que necesitas para
destacarte y llegar a nuevos niveles en tu carrera.

Descubre más de la Maestría en Mercadeo
en www.iesa.edu.ve/postgrados
o consúltanos a través de tufuturo@iesa.edu.ve

Tif: 555.4371 / 555.4354

Twitter: @maestriasiesa



GERENCIA Y LIDERAZGO
RESPONSABLE



Única escuela de negocios en Venezuela acreditada internacionalmente.