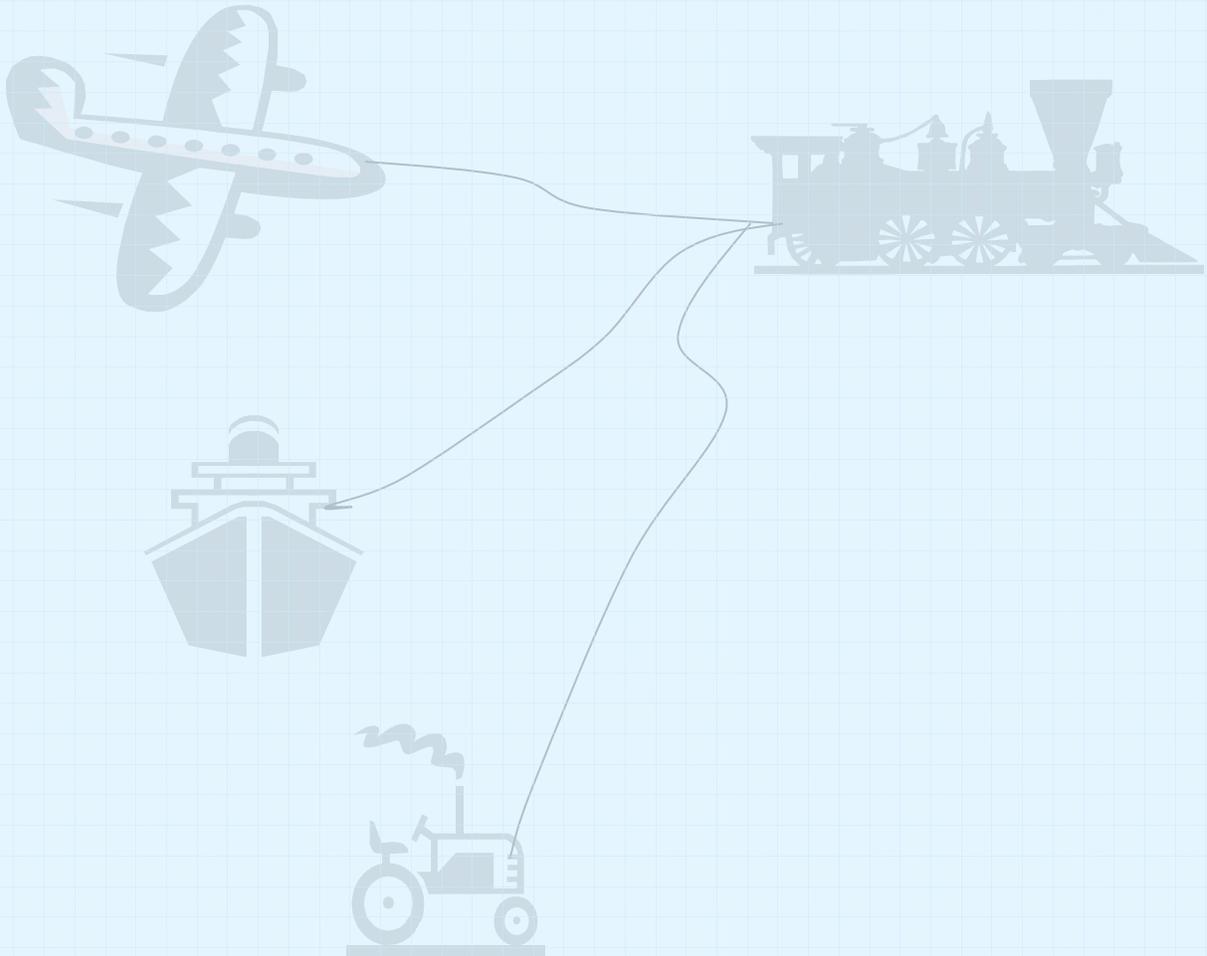


ULISES PINTO ALIAGA

VENEZUELA

ANTE LOS MERCADOS INTERNACIONALES



ULISES PINTO ALIAGA

VENEZUELA

ANTE LOS MERCADOS INTERNACIONALES

La puerta es ancha, exportador avanza...

DEDICATORIAS

A Nieves, mi esposa
Por su comprensiva resignación
al aceptar mi apasionada dedicación
a una especialidad profesional de
poca remunerabilidad, en un país
con economía de importación.

A mis hijos,
En especial María Eugenia
Su cariñosa e inteligente asistencia
informática fue elemento de cuidadoso
moldeamiento del resultado de mi
tarea, en su todo y detalles

TABLA DE CONTENIDO

Preámbulo

Presentación

Capítulo 1

Estructura Legal del Comercio Internacional

- 1.1. Conceptos y Definiciones
- 1.2. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio – GATT
- 1.3. Organización Mundial del Comercio – OMC

Capítulo 2

Organización Financiera Multilateral

- 2.1. Fondo Monetario Internacional – FMI
- 2.2. Banco Mundial – BM
- 2.3. Organismos Financieros Regionales
 - 2.3.1. Banco Interamericano de Desarrollo – BID
 - 2.3.2. Corporación Andina de Fomento – CAF
 - 2.3.3. Conclusiones
 - 2.3.4. Otras Entidades Internacionales de Financiamiento

Capítulo 3

Organismos Regionales de Desarrollo

- 3.1. Comisión Económica para América Latina – CEPAL
- 3.2. Sistema Económico Latinoamericano – SELA

Capítulo 4

Instrumentos Internacionales de Negociación Comercial

- 4.1. Validez jurídica
- 4.2. Convenios Bilaterales
- 4.3. Convenios Bilaterales suscritos por Venezuela
- 4.4. Convenios Multilaterales de Integración
- 4.5. Sectores Económicos Sensibles

Capítulo 5

Integración Económica y Globalización

- 5.1. Ejemplo Europeo
- 5.2. Bloques o Cuadrantes Geográficos del Comercio Agrícola
- 5.3. Procesos de Integración
- 5.4. Integración Regional de América
 - 5.4.1. Asociación Latinoamericana de Libre Comercio – ALALC. Asociación Latinoamericana de Integración - ALADI
 - 5.4.2. Comunidad Andina de Naciones – CAN. Las EMAS
 - 5.4.3. Sistema de Integración Centroamericana – SICA
 - 5.4.4. Comunidad del Caribe – Caribbean Community – CARICOM
 - 5.4.5. Asociación de Estados del Caribe – AEC
 - 5.4.6. Área de Libre Comercio de Norteamérica – North American Free Trade Area – NAFTA
 - 5.4.7. Grupo de los Tres – G-3
 - 5.4.8. Mercado Común del Sur – MERCOSUR
 - 5.4.9. Negociaciones CAN – MERCOSUR
 - 5.4.10. Área de Libre Comercio de las Américas – ALCA
- 5.5. Integración Asia – Oceanía
 - 5.5.1. Foro de Cooperación Económica Asia – Pacífico – APEC
 - 5.5.2. Asociación de Países del Sudeste Asiático – ASEAN
 - 5.5.3. África, el Caribe y el Pacífico – ACP
 - 5.5.4. Foro de Cooperación América Latina – Asia del Este – FOCOLAE
 - 5.5.5. Organización de Estados del Caribe Oriental – OECS
- 5.6. Tamaño de los Mayores Mercados Mundiales de Consumo

Capítulo 6

Derecho del Comercio Internacional

- 6.1. Cámara de Comercio Internacional – CCI
 - 6.1.1. Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios
 - 6.1.2. Incoterms
- 6.2. Convención Internacional de Kyoto
- 6.3. Ley Uniforme de la Letra de Cambio – LUG
- 6.4. Acuerdo de Bruselas. Nomenclatura Arancelaria
- 6.5. El CITES
- 6.6. Dumping en el Comercio Internacional

Capítulo 7

Política Comercial Venezolana

- 7.1. Antecedentes Históricos
- 7.2. Tratado Comercial con los Estados Unidos
- 7.3. Política Industrialista. Sustitución de Importaciones
- 7.4. Creación de Organismos de Promoción y Financiamiento de las Exportaciones
- 7.5. Ley de Incentivo a la Exportación
- 7.6. Nueva Política Comercial. Decretos N° 239 y 988
 - 7.6.1. Servicio Autónomo de Sanidad Agropecuaria – SASA
- 7.7. Control de Cambios
- 7.8. Reglamento sobre inspección o verificación previa de importaciones (Ver Anexo)

Capítulo 8

Normativa Aduanera y Arancelaria Venezolana

- 8.1. Ley Orgánica de Aduanas y su Reglamento
 - 8.1.1. La Administración Aduanera
 - 8.1.2. Tramitación Aduanera
 - 8.1.3. Reexportación. Tránsito Aduanero
 - 8.1.4. Agentes de Aduana
 - 8.1.5. Regímenes y Territorios Aduaneros Especiales
 - 8.1.6. La Maquila

- 8.1.7. Muestras Sin Valor Comercial
- 8.2. Arancel de Aduanas
 - 8.2.1. Nomenclatura Arancelaria
 - 8.2.2. Derechos Ad-Valorem y Específicos
 - 8.2.3. Valor en Aduana

Capítulo 9

Regímenes Comerciales Especiales

- 9.1. Exportación de Café y Cacao
- 9.2. Exportación de Oro
- 9.3. Normas sobre Fauna Silvestre

Capítulo 10

Normas y Procedimientos para Exportar

- 10.1. Registro de Exportadores
- 10.2. Documentación básica requerida para la exportación
- 10.3. Resguardo Aduanero

Capítulo 11

Normas de Origen

- 11.1. Calificación de Origen
- 11.2. Certificación de Origen

Capítulo 12

Sistema Generalizado de Preferencias – SGP

Capítulo 13

Incentivo a las Exportaciones

- 13.1. Consideraciones Generales

- 13.2. Draw – Back o Reintegro de los Impuestos de Importación
- 13.3. Devolución de Impuestos
- 13.4. Bono Agrícola
- 13.5. Regímenes Aduaneros Suspensivos

Capítulo 14

Financiamiento de las Exportaciones

- 14.1. Banco de Comercio Exterior – BANCOEX
- 14.2. Banca Comercial

Capítulo 15

Apoyo Internacional a las Exportaciones de Países en Desarrollo

Capítulo 16

Estrategias y Trámites de Negociación Internacional

- 16.1. Métodos de Oferta
- 16.2. Ruedas de Negocios y Misiones Comerciales
- 16.3. Inteligencia Comercial
- 16.4. “Diez Pasos para Exportar con Éxito”

Capítulo 17

Formación del Precio de Exportación

- 17.1. Condiciones de Venta: ExWorks, FOB, otros
- 17.2. Precios Internacionales

Capítulo 18

Medios de Pago y Modalidades Conexas en el Comercio Internacional

- 18.1. Pago de Contado o Cash Payment
- 18.2. Crédito Documentario
 - 18.2.1. El Giro Documentario

- 18.2.2. La Carta de Crédito Documentaria
- 18.3. La Consignación
- 18.4. Comercio Compensado. Permuta
- 18.5. Triangulación
- 18.6. Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos en el marco de ALADI

Capítulo 19

Servicios de Exportación

- 19.1. Transporte
- 19.2. Seguros
- 19.3. Técnicas de Empaque

Capítulo 20

Régimen de las Exportaciones Agrícolas

- 20.1. Commodities y Hortofrutícolas
- 20.2. Escenario Mundial
- 20.3. Protección Arancelaria y Subvenciones
- 20.4. Posición Exportadora Venezolana

Referencias Bibliográficas

ANEXOS

- A. Fuentes de precios internacionales
- B. Algunas organizaciones de promoción del comercio y de certificación orgánica
- C. Equivalencia en cuatro idiomas de términos del Comercio Exterior
- D. Pesas y medidas de los EE.UU. y equivalencias del sistema métrico
- E. Tabla de principales monedas extranjeras
- F. Estadísticas de Exportaciones Venezolanas
- G. Providencias de la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI)
- H. Reglamento Sobre Inspección o Verificación Previa de Importaciones

PREÁMBULO

La observación de los fenómenos que dan formas al escenario de la economía mundial, conduce a la percepción de dos pilares que actúan como pivotes del desarrollo y crecimiento de las naciones, como son las exportaciones y las inversiones. A su alrededor se generan todas las políticas y mandatos gubernamentales hacia la activación de las finanzas y planificaciones promotoras de riqueza para satisfacer las necesidades de la población.

La dinámica y estrategias de la política en que se asienta la exportación, llevan un componente interdependiente que tiene relación con la producción de las divisas que servirán para el financiamiento de las importaciones, caso que al parecer no cuenta como elemento de peso en el esquema de las finanzas de Venezuela, en cuanto a las exportaciones no tradicionales se refiere, por la fuerte influencia política y psicológica de la sólida e ininterrumpida corriente del ingreso petrolero. Desafortunadamente, esta verdad relativa ha determinado la predominancia de un sesgo favorable a la importación que se ha hecho casi tradicional en el venezolano, apoyado y sostenido por el facilismo de la operación mercantil con amplia cobertura bancaria.

Por más de 35 años hemos estado personalmente comprometidos con los avatares del comercio exterior venezolano, desplegando nuestra convicción de que exportar es una actividad lucrativa y un negocio productivo de repercusiones cuantificables. Creemos habernos ubicado como actores, aunque secundarios, del proceso exportador en todas las etapas: el alumbramiento, el crecimiento y la madurez, si es que hemos arribado a esta edad, siempre desde la trinchera del vapuleado sector privado. En 1962, nos tocó suscribir junto a 24 empresarios el Acta de Fundación de la Asociación Venezolana de Exportadores – AVEX, en cuya directiva figuraba el buen amigo y condiscípulo de la Universidad de Chile, Dr. Régulo Campo Martínez (In Memoriam), a quien no se ha rendido el justo y merecido reconocimiento por su incansable brega y condición de visionario, pionero e impulsador del movimiento exportador venezolano. Me correspondería más adelante representar a AVEX en el Estado Lara al frente su Oficina Regional, durante 10 años.

El proyecto de esta obra que nos complace estar haciendo pública, ha tenido una evolución de varios años y es el resultado de la larga experiencia comercial práctica y de estudios técnicos, ejercicios de investigación, compilación y sistematización de archivos, actualización de datos e instituciones, hasta conformar y estructurar un texto con cabida para el universo, por lo menos nuestro universo, de todos los elementos sustantivos útiles al conocimiento e ilustración que pueda servir de guía a los exportadores, profesionales y estudiantes sobre el globalizado, macro y micro mundo del comercio entre las naciones.

Es notorio que el aparato legal y operativo que sustenta nuestras exportaciones no tradicionales revela aún debilidades sobresalientes, que van desde la falta del enunciado de una política integral sólida y de bases estables en sus instituciones y planificación, hasta el lastre de entramamientos administrativos y gabelas fiscales que aminoran la fluidez de los procesos.

Con este trabajo, elaborado con profunda dedicación, sin pretensiones y con un ligero toque didáctico, esperamos realmente colocar al potencial exportador de frente al mundo comercial y a los mercados compradores, señalándoles sus posibilidades y proveyéndolo de una plataforma informativa y estratégica capaz de imprimir aliento y bríos a su empresa exportadora.

El Autor

CAPITULO 1

Estructura Legal del Comercio Internacional

1.1. Conceptos y Definiciones

Una mirada retrospectiva hacia la historia y origen del pensamiento económico clásico y su proyección hacia las modernas concepciones y políticas económicas, nos llevan infaliblemente a detenernos en las ideas de los economistas, el escocés, Adam Smith y el británico David Ricardo, quienes se han ganado el galardón de ser los precursores de los principios de la apertura del mercado, que han señalado la ruta de los esquemas contemporáneos del comercio y las finanzas internacionales.

En efecto, en 1776, Adam Smith impugnó la tesis mercantilista prevaleciente hasta entonces y promovió el libre comercio como la mejor política para el enriquecimiento simultáneo de todas las naciones, argumentando que con el libre comercio cada nación podría especializarse en la producción de aquellos bienes en los que tuviera una *ventaja absoluta* e importar aquellos bienes en los cuales estuviera en desventaja. Cincuenta años más tarde, David Ricardo complementó esta teoría con la *Ley de las Ventajas Comparativas*, que establece que si un país está en desventaja general en sus costos de producción, todavía puede comerciar equitativamente si se especializa en la producción de aquellos bienes en los cuales la desventaja es menor.

Los procesos que caracterizan la organización de las relaciones del intercambio comercial entre las naciones, están encuadradas en las siguientes etapas evolutivas: la interdependencia económica, la complementariedad, la integración y la globalización; en fases que corresponden a la vecindad de intereses y necesidades entre dos Estados vecinos, a la asociación del grupo geográfico con afinidad económica y cultural, hasta desembocar en el ámbito del gran mercado mundial. El elemento de la interdependencia parece gravitar como común denominador, pues no figuran en el mapa economías que sean autárquicas, siendo los países industrializados los mayores importadores – exportadores de mercancías.

En los últimos 10 años, la evolución y crecimiento del comercio mundial ha mostrado cifras que duplican el crecimiento de las economías, impulsado por el vigor de las naciones industrializadas en su presión expansiva de mercados en una clara pugna por extender sus fronteras comerciales.

Este fenómeno determinó la necesidad, a finales de la II Guerra Mundial, de organizar el trastocado comercio internacional, impulsado en gran medida por los requerimientos de las más poderosas economías en situación debilitada, con orientación hacia la liberación del comercio mundial y la apertura de los mercados.

Dentro de este espíritu, nacieron los organismos rectores en las cuestiones comerciales, financiera e incluso políticas que dominan la convivencia de los pueblos.

1.2. El GATT – General Agreement on Tariffs and Trade – Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

En 1947 fue convocada la Reunión de Ginebra por los Estados Unidos, Inglaterra y Francia, la cual contó con 23 naciones firmantes. En 1948 fue suscrita la Carta de La Habana, la cual marcó la constitución definitiva de este instrumento que ha sido denominado la Ley Fundamental del Comercio Internacional y cuyos objetivos básicos son: liberación del comercio internacional mediante la rebaja de los aranceles aduaneros; establecer un comercio sin discriminación y con protección basada solamente en los mecanismos del arancel aduanero y eliminación de trabas no comerciales, tales como licencias, permisos y restricciones cuantitativas, con excepción del caso de países con problemas de balanza de pagos; establecer bases estables para el comercio por medio de consultas, conciliación y solución de diferencias; promover el establecimiento de la integración comercial y las uniones aduaneras. Consagró el principio de *la Nación Más Favorecida*. Venezuela se adhirió al GATT, provisionalmente el 22 de agosto de 1990.

Como mecanismos de negociaciones se establecieron las Rondas entre naciones, las cuales fueron: Ronda de Anecy en 1949, Ronda Torquay en 1950, Ronda Ginebra en 1956, Ronda Dillon en 1960, siendo las más importantes y conclusivas la Ronda Kennedy en 1964, Ronda Tokio en 1973 y la Ronda Uruguay que comenzó en 1986 y duró 7 años.

Desde la creación del GATT, el comercio internacional creció de manera contundente, gracias a las concesiones arancelarias concedidas mutuamente entre las partes contratantes.

Mientras tanto, el gran mundo político consolidó una estructuración con la Carta de las Naciones Unidas en la Conferencia de San Francisco y, por su parte, América Latina se unió en torno a la Organización de Estados Americanos (OEA) fundada en 1948 en Bogotá con 24 países miembros, incluido Estados Unidos. Tiene su sede en Washington D.C. y su Secretaría General es la Unión Panamericana. La OEA es un organismo regional dentro del marco de las Naciones Unidas.

1.3. La OMC – Organización Mundial del Comercio.

Sede: Bruselas.

Fue creada en abril de 1994 mediante el Acuerdo de Marakech (Marruecos) con 124 países firmantes y para el año 2000, contaba con un total de 144 miembros.

Mantiene los principios fundamentales del GATT de liberación del comercio internacional, con ampliación hacia nuevas regulaciones relativas a política ambiental, propiedad industrial e intelectual, competencia, subsidios a las exportaciones, así como las relativas a los servicios, seguros y bancos.

Al igual que el GATT, se puede aplicar a la OMC la siguiente definición: consiste en un contrato único multilateral con reglas precisas de comportamiento y procedimientos para el intercambio comercial internacional.

Tres son los principios que orientan las reglas de la OMC para sentar las bases de conducta del comercio internacional. Primero, es el trato de Nación Más Favorecida, según el cual las ventajas que un miembro de la OMC conceda a otro país para el acceso a su mercado es obligatorio concedérselo a todos los miembros de la OMC, excepto aquellos otorgados en los acuerdos de libre comercio e integración y del sistema generalizado de preferencias de los países desarrollados a favor de los países en desarrollo. El segundo principio es el Trato Nacional, mediante el cual todos los bienes y servicios importados recibirán en el mercado doméstico el mismo trato que el otorgado a los bienes y servicios nacionales, sin discriminación de ninguna especie. Gracias a este principio precisamente y la normativa de la OMC, Venezuela pudo obligar al Gobierno de los Estados Unidos a revocar su ley sobre *gasolina reformulada* por afectar nuestras ventas a ese país. El tercer principio es el relativo a la necesaria transparencia en las normas de los países con relación al comercio exterior, a los fines de que todos los actores estén y fácilmente informados de los requisitos de desempeño y de los trámites que deben cumplirse para acceder a los mercados; aparte de la transparencia que se exige a la propia organización internacional.

CAPITULO 2

La Organización Financiera Internacional

Paralelamente al ordenamiento mundial post – guerra en el campo comercial y político, en la Conferencia de Bretton Woods (New Hampshire, EE.UU.) en 1944, con la representación de 44 naciones aliadas, se echaron las bases para definir una política monetaria y financiera que dieron lugar a la creación del Fondo Monetario Internacional (FMI) y al Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento o Banco Mundial (BM)

2.1. Fondo Monetario Internacional (FMI)

Sede: Washington, D.C

Sus objetivos son desarrollar la cooperación monetaria internacional y el comercio mundial, a través del propósito fundamental de proveer financiación a países que experimentan dificultades transitorias en su balanza de pagos. Los mecanismos utilizados son los derechos especiales de giro (DEG) y los créditos stand-by. Cuenta con 178 países miembros.

2.2. Banco Mundial (BM)

Sede: Washington, D.C

Comenzó oficialmente sus operaciones en junio de 1946. El objetivo fundamental de su creación fue el procurar capitales para estimular la recuperación de las regiones afectadas por la Segunda Guerra Mundial y acelerar el desarrollo de aquellas en que la producción industrial y agrícola se encontraban retrasadas.

En la actualidad se orienta hacia el financiamiento de equipos e infraestructuras en los países menos desarrollados.

En 1956 se creó la Corporación Financiera Internacional (IFC) en calidad de filial del Banco Mundial y desde 1957 entró a formar parte de los organismos especializados de las Naciones Unidas. Su objeto es la concesión de préstamos destinados a estimular la producción industrial incluida la agroindustria de los países en desarrollo. Su principal modalidad es la no exigencia de garantía gubernamental.

Cabe mencionar también como entidad financiera mundial al Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), la cual nació a la par del BID en 1959. Está constituido por 183 países miembros de la ONU y opera como una agencia especial de la misma. Venezuela se adhirió al PNUD en 1992.

Sus objetivos son el apoyo financiero de macro proyectos nacionales y regionales a través de convenios con instituciones del Gobierno Nacional, dentro de su política de cooperación económica internacional, siendo su filosofía promover el desarrollo humano sostenible.

Su fuente financiera proviene de países donantes principalmente, muchos de cuyos recursos van dirigidos a ayuda humanitaria hacia los países más pobres del orbe, en un porcentaje del 90%.

2.3. Organismos Financieros Regionales

Están constituidos centralmente por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Corporación Andina de Fomento (CAF).

2.3.1. El Banco Interamericano de Desarrollo - BID

Sede: Washington, D.C

Fue creado en abril de 1959 en Washington, mediante la suscripción de un tratado por los países miembros de la OEA. Comenzó sus operaciones en octubre de 1960. Cuenta actualmente con 46 países miembros, de los cuales 26 son países prestatarios de América Latina y el Caribe, los cuales aportan el 50% del capital y por 20 países no prestatarios, como Estados Unidos, Canadá y Japón, entre otros, que pueden participar con oferta de bienes de su origen en los programas financieros del Banco.

El capital actual del BID es de US\$ 110.000 millones. El principal objetivo del Banco es acelerar el proceso de desarrollo económico de los países miembros de América Latina y el Caribe, concediendo o garantizando préstamos a favor de los gobiernos o agencias

gubernamentales, o bien directamente a favor de empresas establecidas en sus territorios, sin requerir en tal caso garantía alguna del gobierno respectivo.

En Venezuela, la Constitución prohíbe a las Gobernaciones y Alcaldías comprometer su crédito contratando préstamos directamente con el BID.

La cartera de financiamiento del BID puede estar orientada a préstamos reembolsables y no reembolsables. En el primer caso, cuando se trate de cooperación técnica a los Gobiernos y para ejecución de obras de interés público. Los préstamos no reembolsables se refieren a proyectos de asistencia técnica, tanto a Gobiernos individuales, a sus instituciones y a empresas privadas. Igualmente contempla donaciones para aquellos países más pobres del área latinoamericana para cubrir intereses de préstamos y para programas tanto públicos como privados destinados a las micro empresas.

Los intereses de los préstamos del BID tienen un promedio de 6% y se consideran los más bajos del mercado financiero mundial.

El BID opera en Venezuela a través del Ministerio de la Producción y el Comercio (MPC), el cual lo representa, y del Ministerio de Finanzas.

Es valedero mencionar, la creación por iniciativa del BID, en una reunión celebrada en Washington, D.C. en enero de 1968, de la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (ALIDE), la cual reúne actualmente a 77 entidades del área, incluidas algunas extraregionales, organismos internacionales y un banco multinacional. Tiene su sede en Lima, Perú.

ALIDE es un organismo internacional no gubernamental que representa a instituciones que financian el desarrollo de América Latina y el Caribe. Las actividades que promueve tiene por finalidad la cohesión y el fortalecimiento de la acción y participación de las instituciones financieras en el proceso económico y social de la región. Website del BID: www.iadb.org

2.3.2. La Corporación Andina de Fomento – CAF

Sede: Caracas

Fundada en 1970 como institución financiera multilateral y supranacional. Sus miembros son los países andinos: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, contando con 23 bancos comerciales de la región en calidad de accionistas, además de Argentina, Trinidad y Tobago y Brasil como miembros efectivos. Igualmente, se han incorporado entidades financieras de Chile y México.

Su capital pagado inicial fue de 25 millones de dólares. Actualmente, su capital pagado es de 900 millones de dólares y capital autorizado de 2.000 millones.

Las operaciones financieras de la CAF están dirigidas a entidades públicas y privadas de los países miembros, mediante préstamos a corto, mediano y largo plazo, así como fianzas y avales hacia proyectos de índole comercial y obras de desarrollo económico nacionales y regionales.

Una de las iniciativas destacadas de la CAF es la Integración de la Infraestructura Regional Sudamericana (IIRSA), cuyo proyecto fue aprobado en Brasilia en septiembre de 2000. Su objetivo es crear, en un lapso de 10 años, una red integrada por ferrocarriles, hidrovías, carreteras, telecomunicaciones y energía para conquistar el mercado interno de la región y catapultar la competitividad de cada una de las economías.

La CAF realiza periódicamente estudios y análisis sobre la competitividad y en el 2001 completó un informe relativo a 75 países del mundo y en el cual nuestra región en promedio alcanza el lugar 56. Venezuela se ubica en la posición 62, mientras que Costa Rica y Chile figuran debajo del número 40.

Otro análisis de interés en el informe de la CAF es el referido al ingreso per cápita en América Latina, expresado en precios constantes de 1985, el cual muestra que este se ha mantenido básicamente entre los años 1980 y 2001 en 6.600 dólares, en tanto que los países del Asia del este y el Pacífico caso lo han triplicado y los países industrializados lo doblaron.

2.3.3. Conclusiones

La importancia de los organismos financieros multilaterales radica en que el efecto de sus programas crediticios representan inversiones reproductivas que van a estimular el aparato productivo e incrementar los índices de desarrollo y crecimiento de las economías y empresas beneficiarias, con efecto directo hacia el fortalecimiento de su capacidad exportadora.

El PNUD ha revelado, sin embargo, que los ingentes desembolsos que se ha visto obligado a realizar en forma de donaciones para auxilio de desastres naturales en varios países pobres de la región han afectado la liquidez de su cartera de préstamos para financiar programas continuados de desarrollo o nuevos.

2.3.4. Otras entidades internacionales de financiamiento.

Estas se orientan prioritariamente hacia la promoción de la producción agrícola e industrial de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) de los países en desarrollo.

Se pueden mencionar las más sobresalientes:

E.C. International Investment Partners, la cual es un instrumento financiero de la Comunidad Europea, destinado a promover empresas conjuntas (joint venture) en Asia, América Latina) y la Región Mediterránea.

En Venezuela opera a través de la Comisión de las Comunidades Europeas, Delegación para América Latina, Centro de Negociaciones Internacionales, con oficina en Caracas.

Otra institución de significación es la Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI), la cual mantiene una activa participación en algunas áreas prioritarias del desarrollo y dirige principalmente sus programas crediticios y de asistencia técnica hacia las PYMES, con interés hacia la exportación de productos hacia España, importación de bienes originarios de España, transferencia de tecnología, subcontratación y alianzas estratégicas.

La AECI tiene oficina abierta en Caracas a cargo de un Coordinador General y mantiene relaciones directas con el Gobierno Nacional y Gobernaciones de Estado. Contacto: Embajada de España en Caracas, Oficina del Consejero Económico y Comercial.

CAPÍTULO 3

Organismos Regionales de Desarrollo

Los más representativos están constituidos por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y el Sistema Económico Latinoamericano (SELA).

3.1. Comisión Económica para América Latina – CEPAL

Sede: Santiago de Chile.

Fue creada por el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas en febrero de 1948 y está formada por los siguientes países miembros: Argentina, Costa Rica, Bolivia, Cuba, Ecuador, Brasil, EE.UU., Chile, Francia, Colombia, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Países Bajos, Perú, República Dominicana, Reino Unido, El Salvador, Uruguay y Venezuela.

No posee fondos propios y sus funciones son la realización de estudios, proposición de soluciones y realización de proyectos concretos. En caso de necesidad, ayuda a la búsqueda de medios de financiación, previo informe favorable a los organismos internacionales.

3.2. Sistema Económico Latinoamericano – SELA

Sede: Caracas

Fue creado en 1975 en Panamá, a proposición del Gobierno de México, y sus objetivos son defender los intereses económicos regionales y presentar una posición latinoamericana uniforme en asuntos internacionales.

Realiza estudios de diagnóstico y proyecciones sobre los problemas económicos, sociales y culturales de América. Agrupa a 25 países, incluyendo a Cuba, pero excluye específicamente a los Estados Unidos. No maneja programas de financiamiento.

Website: www.sela.org

CAPÍTULO 4

Instrumentos Internacionales de Negociación Comercial

4.1. Validez Jurídica

Los tratados, convenios y acuerdos internacionales son suscritos por los gobiernos bajo condiciones de ser ratificados posteriormente por el Poder Legislativo de cada país (ad – referendum), para que adquieran el rango de Ley de la República. Al cumplirse su promulgación y publicación, pasan a formar parte del derecho positivo del país signatario y sus cláusulas son de obligatorio cumplimiento.

4.2. Convenios Bilaterales

Esta modalidad marcó el inicio de las relaciones de intercambio de bienes y servicios entre dos naciones fronterizas con características de complementariedad económica. En nuestro hemisferio, se pueden mencionar los ejemplos de Chile – Argentina, Chile – Perú , Argentina – Uruguay, Venezuela – Colombia. En estos convenios se acuerdan listas de bienes de producción complementaria primarios y manufacturas, con goce de desgravámenes graduales, contingentamientos estacionales, excepciones, normas sobre tránsito de personas, cuestiones sanitarias, culturales y otras.

4.3. Acuerdos Comerciales Bilaterales suscritos por Venezuela.

Desde principios de siglo, en su etapa de pequeña economía agrícola, Venezuela suscribió durante el período de Juan Vicente Gómez, 23 tratados bilaterales. Desde 1935 a 1958 se firmaron 24, y entre 1970 y 1980 otros tantos, y hasta el año 2002 se ha llegado a un verdadero *boom bilateral*. Se han suscrito acuerdos con Europa Occidental, Europa del Este, Africa, Medio Oriente, Centroamérica, el Caribe y América del Sur.

La mayoría de estos Convenios reposan en los archivos de los Despachos Oficiales y nunca han surtido algún efecto en el desarrollo económico del país, pues no se han pactado condiciones de orden comercial que motivaran la activación de las exportaciones no tradicionales en el país,

Interesa hacer referencia especial a algunos convenios bilaterales que reflejan una respuesta de la política comercial con el propósito de favorecer la posición de Venezuela frente al mercado de la contraparte, que son escasos.

El de mayor relevancia es el Acuerdo de Complementación Económica N° 23 con la República de Chile (Gaceta Oficial N° 4.585 del 01-06-93), mediante el cual se establece una desgravación gradual hasta llegar a un espacio económico ampliado entre los dos países. En la actualidad el 90% de los productos del intercambio han llegado al nivel cero, aparte de una lista de excepción pactada.

Con la República de El Salvador se suscribió un Acuerdo de Alcance Parcial el 10 de marzo de 1986, que tiene por objeto fortalecer y dinamizar las corrientes comerciales con el otorgamiento de preferencias arancelarias y la eliminación de restricciones no arancelarias y el 31 de octubre de 1985, se firmó un Acuerdo semejante con la República de Guatemala, el 21 de agosto de 1985 con Costa Rica, el 20 de febrero de 1986 con Honduras y el 15 de agosto de 1985 con Nicaragua.

Todos estos Acuerdos Bilaterales con Centroamérica se suscribieron dentro del marco de la ALADI.

En este mismo contexto, se suscribieron el Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica con la República Argentina el 6 de mayo de 1988 y con el Paraguay el 30 de abril de 1983 y el Acuerdo de Alcance Parcial con Cuba el 14 de noviembre de 1995.

El 13 de octubre de 1992 se suscribió el Acuerdo sobre Comercio e Inversiones con la Comunidad del Caribe (CARICOM), en el cual Venezuela concede preferencias arancelarias a los países miembros del CARICOM sin recibir ninguna a cambio.

Debe celebrarse el Quinto Consejo Conjunto del Acuerdo sobre Comercio e Inversión suscrito entre ambas Partes, a los fines de renegociar el Acuerdo actualmente vigente, con la finalidad de que nuestro país obtenga preferencias por parte de CARICOM. Adicionalmente, se discutirá con relación al otorgamiento del Trato de Nación Más Favorecida por parte de los países miembros de la Comunidad del Caribe, en virtud de las

preferencias concedidas por estos a Colombia mediante el Protocolo del Acuerdo sobre Comercio y Cooperación Económica y Técnica suscrito entre Colombia y CARICOM.

Acuerdo de Alcance Parcial Venezuela – Trinidad & Tobago

Este Acuerdo fue firmado en agosto de 1989 con el objeto de estimular el comercio entre los países signatarios mediante el otorgamiento de preferencias arancelarias y la eliminación o disminución de restricciones no arancelarias. Las preferencias o rebajas porcentuales serán otorgadas sobre los gravámenes vigentes en el arancel nacional aplicable a terceros países. Los productos negociados para gozar de dicha preferencia por ambas naciones, aparecen publicados en la Gaceta Oficial Extraordinaria N° 4.536 de fecha 09 de marzo de 1989 y básicamente la lista está conformada por el sector de alimentos y metales comunes.

Acuerdo de Alcance Parcial Venezuela – Cuba

Acuerdo de Alcance Parcial suscrito el 14 de noviembre de 1995. El Protocolo Modificador del Acuerdo Parcial suscrito el 14 de agosto de 1998, mediante el cual se profundiza el Acuerdo incorporándose un mayor número de preferencias arancelarias. Pendiente por publicación en Gaceta Oficial.

Especial referencia hay que hacer a los Acuerdos de Complementación Económica suscritos entre las Repúblicas de Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela como países miembros de la Comunidad Andina, destacándose el Acuerdo N° 39 CAN – Brasil, en el cual se convienen márgenes de preferencia fijos como primer paso para la creación de una Zona de Libre Comercio entre la CAN y MERCOSUR.

Con los Estados Unidos de América las relaciones comerciales se manejan dentro del tratamiento arancelario que otorga ese país, mediante el Sistema Generalizado de Preferencias para las exportaciones venezolanas y, las importaciones desde los Estados Unidos se rigen por el arancel externo común aplicable a terceros países de la CAN. Luego del fracaso del Convenio Comercial entre ambos países (1939 – 1952), se han realizado conversaciones y tentativas para llegar a un nuevo acuerdo comercial, sin resultados positivos hasta hoy.

4.4. Convenios Multilaterales de Integración

A nivel global, Venezuela suscribió la adhesión a la Organización Mundial del Comercio – OMC el 13 de abril de 1994 (Gaceta Oficial N° 4.829 del 29 de diciembre de 1994).

A nivel regional, Venezuela es miembro activo de la Comunidad Andina de Naciones – CAN, Grupo de los Tres – G-3 (Colombia – México – Venezuela), de la Asociación Latinoamericana de Integración – ALADI y goza de ventajas arancelarias que le son otorgadas por países desarrollados a través de los Sistemas Generalizados de Preferencias – SGP.

En capítulo aparte, se describirán en detalle estas ventajas del SGP.

4.5. Sectores económicos sensibles

Se puede apreciar en todas las negociaciones de los acuerdos comerciales la particular preocupación de cada parte contratante en salvar la posición de la producción nacional de varios sectores económicos, entre los cuales destacan primeramente, los productos agrícolas primarios, los cuales son calificados de sensibles por representar espacios significativos en la producción con efectos sociales y económicos en la mayoría de los países del mundo, especialmente en los menos desarrollados. Igual calificación de sensibles se otorga a los sectores de la industria textil, de la confección y calzado. En estos casos, los contratantes generalmente convienen normas especiales de salvaguardia y protección. Esta actitud es también evidente en los países desarrollados, que se exterioriza en las negociaciones sobre agricultura que se llevan adelante dentro de la OMC.

CAPÍTULO 5

Integración Económica y Globalización

5.1. El ejemplo Europeo

Las primeras manifestaciones del proceso de integración económica de los países de Europa Occidental, están señalados por los siguientes organismos: el Benelux (1944), conformado por Bélgica, Holanda y Luxemburgo, la Comunidad Europea del Carbón y el Acero – CECCA (1951), integrada por Alemania, Bélgica, Francia, Holanda, Italia y Luxemburgo, la Unión Europea de Pagos y el Consejo de Cooperación Aduanera.

Este último organismo, con sede en Bruselas, surgió como consecuencia del grupo de estudio para la conformación de la Unión Aduanera Europea, la cual registra tres realizaciones decisivas: las Convenciones sobre Nomenclatura Aduanera, Valor en Aduana y la Creación del Consejo de Cooperación Aduanera.

Con estas bases preliminares ciertas, mediante el Tratado de Roma en 1957 se creó la Comunidad Económica Europea (CEE), conocida como Mercado Común Europeo, conformado originalmente por Francia, Inglaterra, Alemania, Italia, Bélgica, Holanda y Luxemburgo, caracterizado como unión aduanera con mecanismos de armonización gradual de sus leyes y regulaciones internas comerciales y financieras orientadas hacia el objetivo final del mercado común. Como fórmula para la liberación del comercio, se acordó una reducción anual del 10% lineal en los aranceles del comercio por cada país en el intercambio mutuo.

A partir de 1992, luego del Tratado de Maastrich, esta asociación pasó a denominarse Unión Europea (UE), a la cual fueron incorporados paulatinamente 8 nuevos miembros, hasta completar 15 en el año 2000: Portugal, España, Dinamarca, Suecia, Noruega, Grecia, Finlandia e Islandia.

La Comisión Europea, órgano ejecutivo de la UE, acordó aceptar la incorporación para el año 2004 de 10 nuevos socios, con lo cual la Unión Europea alcanzará a 25 países

miembros. Los nuevos incorporados serán: Polonia, Hungría, República Checa, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Letonia y Lituania, además de Malta y Chipre. Para el año 2007 se ha resuelto apoyar el ingreso de Bulgaria, Rumania y Turquía.

La Unión Europea constituye en la actualidad, junto con el bloque de países de América Latina y el Caribe (34 países) y los Estados Unidos, los verdaderos mercados gigantes del mundo. La Unión Europea tiene una población consumidora de 376 millones en una superficie de 3.2 millones de Km², mientras que América Latina – Caribe cuenta con 482 millones de habitantes en una superficie de 20.07 millones de Km² y los Estados Unidos con 285 millones de habitantes en una superficie de 9.4 millones Km²

La Unión Europea acordó en 1996 la adopción del *Euro* como moneda única y común, la cual entró en plena circulación en enero de 2002 en paridad con el dólar norteamericano.

El proceso de integración europea llevado a cabo laboriosamente durante 30 años y sus planes de penetración comercial en el hemisferio americano, provocó la iniciativa del Gobierno de los Estados Unidos, en la Cumbre Presidencial llevada a cabo en Miami en 1994 para la creación del Área de Libre Comercio de las Américas – ALCA, incluyendo a todos los países del continente (34) desde Alaska a Tierra del Fuego, con un total de 765 millones de habitantes y la cual se espera que esté completada para el año 2005.

Ambos fenómenos, el fortalecimiento del bloque europeo y la política de expansión comercial de los Estados Unidos, han provocado el efecto financiero – comercial de la globalización, que alcanza repercusiones a nivel mundial, agilizando las relaciones del intercambio de bienes y dinero con dinamización de los negocios gracias a la velocidad de las telecomunicaciones.

5.2. Los Grandes Bloques o Cuadrantes Geográficos del Comercio Agrícola

Es interesante hacer notar la caracterización muy definida en el intercambio mundial de productos agrícolas y de alimentos que se producen en los tres cuadrantes geo – económicos siguientes: Bloque 1, América del Norte – Centroamérica – Caribe y Sudamérica; Bloque 2, Europa – Medio Oriente – Africa; y Bloque 3, Asia – Oceanía,

entre cada uno de los cuales circulan mayormente los productos generados en esas regiones.

5.3. Los Procesos de Integración

Las etapas del proceso de integración, marcados por la experiencia europea como la de mayor avance a nivel del comercio mundial, se pueden identificar como sigue: concesión contractual de preferencias arancelarias; creación de una zona de libre comercio entre dos o más Estados para la desgravación porcentual recíproca y gradual, mediante un comercio expreso y formal; creación de la unión aduanera, que consiste en la eliminación acordada y simultánea de las barreras aduaneras con el establecimiento de un arancel externo común frente a terceros países; la creación del mercado común entre los mismos países miembros, que comprende ampliar áreas de acuerdo, que van desde la eliminación de los controles sobre el movimiento de mercancías y capitales hasta cuestiones laborales, ambientales, propiedad industrial e intelectual, tráfico de drogas y otras. Las etapas más avanzadas y definitivas comprenden la unión económica, que produce como efecto la aplicación entre los Estados de políticas y mecanismos de coordinación macroeconómica como si fuera un solo Estado; y la unión monetaria, que implica la adopción y circulación de una moneda única.

5.4. Integración Regional en América

5.4.1. El acuerdo más relevante y amplio está representado en la iniciativa de los países del área conocida como Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), promovida por la CEPAL y que fue materializada en el Tratado de Montevideo el 18 de febrero de 1960.

Por múltiples razones, los mecanismos operativos de la ALALC se fueron debilitando hasta diluirse completamente, lo que determinó su extinción en junio de 1980 durante la XIX Conferencia de las Partes Contratantes, dando paso a la creación del nuevo organismo en actual vigencia plena, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), mediante el Segundo Tratado de Montevideo suscrito por los países miembros el 12 de agosto de 1980.

Son miembros de ALADI: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

Los objetivos de ALADI se orientan hacia la conformación en forma gradual y progresiva de un mercado común latinoamericano a través de un mecanismo de un área de preferencias y que fue concebido como un amplio marco de múltiples formas de participación. Una de estas formas es la Preferencia Arancelaria Regional (PAR), la cual se aplica a toda clase de productos originarios de los países miembros frente a los gravámenes aduaneros que rigen para terceros países. Otra forma son los Acuerdos de Alcance Regional, en los cuales participan todos los países miembros y pueden abarcar las siguientes opciones: desgravación comercial, complementación económica, comercio agropecuario, promoción del comercio (normas comerciales), cooperación financiera, tributaria, aduanera y otros. La tercera forma de este mecanismo son los Acuerdos de Alcance Parcial y en los cuales solo participan los países miembros que se adhieran a los mismos. Estos Acuerdos son muy flexibles y otorgan una amplia gama de posibilidades para los países afiliados y contribuyen a la agilización y profundización del proceso de integración. Estos Acuerdos pueden revertir carácter de Acuerdos Comerciales, de Complementación Económica, Agropecuarios y de Promoción del Comercio y los cuales están definidos en la Resolución N° 2 del Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores de los Países Miembros.

Con base a lo dispuesto en el artículo 25 de los Estatutos de ALADI, los países miembros pueden suscribir acuerdos de integración con países no miembros y conformar áreas de integración regional, lo que se denomina Regionalismo Abierto.

Dentro del Acuerdo de Preferencia Regional (PAR), se establece una reducción porcentual de los gravámenes aplicables a las importaciones desde terceros países, reducciones que los países miembros se otorgan en forma recíproca para las importaciones de productos originarios de sus respectivos territorios, aplicados según sea el tamaño de sus economías a partir de un nivel básico que actualmente es de 20%. La excepción la constituyen Bolivia, Ecuador y Paraguay, a favor de los cuales opera, sin reciprocidad, la eliminación total de los gravámenes aduaneros, salvo una lista de productos que cada país exceptúa del beneficio de dicha preferencia.

Entre los Acuerdos de carácter sectorial que Venezuela ha suscrito, podemos mencionar los relativos a la promoción turística de América del Sur, al sector de la industria química, al sector de la industria fonográfica, al Convenio Marco de Cooperación Científica y Tecnológica, la cooperación e intercambio de bienes en las áreas cultural, educacional y científica.

Venezuela ha firmado además Acuerdos de Alcance Parcial para el otorgamiento de preferencias arancelarias con los siguientes países: Trinidad y Tobago, Argentina, Paraguay, Guayana Francesa, Guatemala, con los países del Caribe y con Nicaragua, Costa Rica y El Salvador.

En fechas recientes, se han desarrollado Acuerdos de Complementación Económica (ACE), los cuales tienen objetivos más amplios que los simples acuerdos de preferencias arancelarias, con los siguientes países: Chile (ACE 23), México y Colombia (ACE 33), Brasil (ACE 27) y Cuba (ACE40). Estos Acuerdos están más alineados con las llamadas Zonas de Libre Comercio.

Web site: www.aladi.org

5.4.2. Comunidad Andina de Naciones – CAN. Las EMAs.

Sede: Lima, Perú.

Fue creada como una necesidad para avanzar dentro de los planes regionales de integración económica, después de quedar en evidencia de que la ALALC no mostraba eficiencia en sus propósitos y, por iniciativa de Chile y Colombia, se decidió la creación del Pacto Subregional Andino, lo cual se concretó el 26 de mayo de 1969. El Pacto fue suscrito en el Acuerdo de Cartagena (Colombia), por los representantes de Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador, Perú y Venezuela, presentado de manera de hacerlo compatible con el Tratado de Montevideo. Venezuela suscribió el Acuerdo en 1973 y Chile se retiró en 1976, en razón de no compartir las regulaciones acordadas en la Decisión 24 de diciembre de 1970 sobre la inversión extranjera.

El Pacto Subregional Andino o simplemente Pacto Andino, fue denominado más adelante Grupo Andino (GRAN) y en 1990 adoptó el nombre definitivo y actual de Comunidad

Andina de Naciones (CAN). En agosto de 1997, la JUNAC o Junta del Acuerdo de Cartagena fue reemplazada por la Secretaría General como órgano técnico permanente. Igualmente, en la reunión de Machu Pichu (Perú) en 1990, se acordó crear el Consejo Presidencial Andino, como órgano máximo del proceso de integración.

Con el relanzamiento de las políticas y medidas para avanzar en sus objetivos, a partir de 1998, la CAN ha concentrado su acción en las siguientes decisiones: aprobación de un espacio de cielos abiertos, definición del arancel externo común, la anticipación en 3 años del programa de liberación arancelaria, la eliminación de las listas de excepciones, la adopción de los criterios y procedimientos sobre requisitos específicos de origen, un nuevo régimen común a la inversión extranjera, a las multinacionales andinas (EMAS), a la propiedad industrial y sobre los derechos de autor.

La CAN puso en aplicación desde 1995 al Arancel Externo Común (AEC) de cuatro niveles; 5, 10, 15 y 20%, de acuerdo al grado de elaboración de los productos y es utilizado por todos los países, excepto Perú, al cual se ha otorgado esta dispensa temporalmente.

En la reciente reunión de Cancilleres de los países miembros en octubre de 2002 en Lima, quedaron planteadas las proposiciones para la fijación del arancel externo común único, que se calcula en 15%. Un grupo de productos vinculados con salud y educación quedarán con gravamen cero.

La CAN abarca el 27% del continente sudamericano y el 33% de su población. La región sudamericana tiene una extensión de 17 millones de kilómetros cuadrados y posee 341 millones de habitantes.

El comercio dentro del bloque ha crecido 20% durante los últimos cinco años, con la particularidad de que la mayoría de los productos intercambiados son manufacturas.

Web site: www.comunidadandina.org

Las Empresas Multinacionales Andinas – EMAS

El texto del Acuerdo de Cartagena prevé en su artículo 28, la creación del régimen uniforme para las Empresas Multinacionales Andinas, el cual está actualizado y perfeccionado en la Decisión 292 de marzo de 1991.

El objetivo de esta iniciativa del comercio andino es dar lugar a un instrumento que procure entrelazar intereses económicos de la subregión y canalizar el ahorro interno de los países para evitar su fuga, coadyuvando a la generación de empleo y al crecimiento económico.

Hasta el año 1990, se habían constituido 25 Empresas Multinacionales Andinas, en diversos ramos industriales y ubicadas en Caracas (16), Maracay, Ureña, Barcelona y en Lara (2): Industria Nacional de Levaduras – Levapan en Barquisimeto y Agropecuaria El Refugio en Carora.

Entre las condiciones fundamentales para constituir una EMA se encuentra que su sede debe estar en uno de los cinco países andinos y que tenga aportes de inversionistas nacionales de dos o más países miembros que totalicen el 80% del capital de la empresa. Esta norma sobre participación accionaria está sujeta a revisión.

Las Empresas Multinacionales Andinas gozan de los mismos beneficios de las empresas nacionales desde el punto de vista fiscal y además gozan del Programa de Liberación Subregional Andino y tienen acceso al crédito interno.

La CAN está estudiando el relanzamiento de las EMAS en la subregión.

5.4.3. Sistema de Integración Centroamericana – SICA

Sede: Guatemala.

Nació como Mercado Común Centroamericano en 1958 con el Tratado Multilateral de Libre Comercio, complementado en 1960 con la Asociación Económica, instrumentos que se fusionaron en 1961 en el Tratado General de Integración de Managua. Los integrantes del SICA son : Guatemala, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica, República Dominicana, Panamá y Belice.

El compromiso inicial del SICA fue perfeccionar una zona de libre comercio en cinco años, orientada a la creación de un auténtico mercado común centroamericano. Por diversos factores, entre los cuales se cuentan cuestiones presupuestarias y de balanza de pagos, el sistema no ha funcionado según los esquemas establecidos, a pesar de que el comercio mutuo se expandió en forma notoria.

Recientes esfuerzos e iniciativas del SICA están acelerando las fases de la unión aduanera, el mercado común, una zona de libre comercio y la integración de los mercados agrícolas, llegando a plantearse la instauración de la moneda única.

Como logros concretos de este proceso integracionista, figuran el haber concluido en bloque la suscripción de un Tratado de Libre Comercio (TLC) con México y con Chile y la iniciación de negociaciones para un tratado de libre comercio con la Comunidad del Caribe (CARICOM).

Sin embargo, cabe mencionar que el TLC con México arrojó saldos desfavorables para la industria textil centroamericana en la actividad maquiladora, la cual emplea a unos 320 mil trabajadores y cuyos productos se exportan en un 95% a los Estados Unidos. La Ley norteamericana de mayo de 2000, que otorga preferencias arancelarias a los países de Centroamérica y el Caribe, ayudará a compensar este efecto negativo, pues les permite exportar sus productos a los Estados Unidos con ventajas comparables a las del Tratado del NAFTA (Área de Libre Comercio de América del Norte – EE.UU. – México – Canadá), lo cual ayudará e impulsará el desarrollo manufacturero de los países centroamericanos, especialmente la confección textil.

5.4.4. Caribbean Community. Comunidad del Caribe – CARICOM

Antes de iniciarse los convenios de integración de los países de habla hispana, las islas caribeñas de ascendencia colonial inglesa, habían establecido convenios por medio de los cuales se proponían fortalecer su unidad político – económica y los cuales quedaron sin efecto al producirse las independencias nacionales, tal como ocurrió con la Federación de las Islas Occidentales. Más tarde, con la ayuda de la CEPAL, estos países ya independientes, avanzaron hacia un proceso de integración que vio la luz en 1968 en

Saint John, capital de la Isla de Antigua, constituyendo la Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA), por medio de la cual Antigua, Barbuda, Barbados, Guyana y Trinidad y Tobago, aprobaron promover la expansión y diversificación del intercambio comercial y estimular el desarrollo equilibrado y progresivo de las economías de la zona, mediante la liberación del comercio y la eliminación de las barreras opuestas al mismo.

En julio de 1973, en Chaguaramas, se suscribió el Tratado que creó la Comunidad del Caribe – Caribbean Community, constituida por Barbados, San Cristóbal, Antigua, Dominica, Santa Lucía, San Vicente, Granada, Trinidad y Tobago, Guyana y Belice, a los cuales se adhirieron más tarde Surinam, Haití y Cuba, haciendo un total de 15 naciones que conforman 13,5 millones de habitantes.

Venezuela tiene suscrito un Acuerdo de Alcance Parcial con el CARICOM desde 1992 (Acuerdo sobre Comercio e Inversión), con duración indefinida.

El CARICOM mantiene un arancel externo común que varía entre un máximo de 40% ad valorem para los productos agrícolas y un mínimo de cero. Existen negociaciones para un acuerdo CAN – CARICOM, las cuales han tenido un desarrollo marcadamente lento.

5.4.5. Asociación de Estados del Caribe – AEC

Esta amplia agrupación de países del área caribeña fue conformada en 1994 en Cartagena, Colombia, como un organismo de consulta, concertación y cooperación entre sus miembros, resaltando entre sus objetivos la integración económica del Caribe.

Según informes del SELA, dentro de la AEC se podría crear un área económica con una producción anual de 474.000 millones de dólares, un intercambio comercial superior a los 140.000 millones de dólares y con un potencial mercado interno de cerca de los 230 millones de consumidores. Sin embargo, la mayoría de los países caribeños muestran aprehensión en cuanto a que una mayor liberación del comercio puede afectarles a causa de la vulnerabilidad de sus economías.

La AEC está conformada por 25 países más tres asociados y de la cual Venezuela es miembro. Los Jefes de Estado son sus representantes natos y ha sostenido hasta ahora

tres reuniones cumbre, siendo la III celebrada en diciembre de 2001 en la Isla de Margarita. La declaración central de esta cumbre fue la definición de un nuevo Gran Caribe, mediante el acercamiento con Centroamérica.

5.4.6. North American Free Trade Area – NAFTA. Área de Libre Comercio de Norteamérica.

En agosto de 1992 concluyeron las negociaciones que permitieron la creación del NAFTA, para la constitución de una zona de libre comercio entre Canadá, Estados Unidos y México, la cual comenzó a operar en 1994.

Se trata de un acuerdo denominado de última generación, por la amplitud de los temas que abarca, pues no se limita al simple comercio de bienes sino que incluye los servicios, las inversiones, las telecomunicaciones, las compras gubernamentales, el medio ambiente, las normas laborales y la propiedad intelectual.

5.4.7. Grupo de los Tres – G-3

Llamado también Grupo de Contadora. Se trata de un acuerdo de complementación económica suscrito por Colombia, México y Venezuela en junio de 1994, entrando en vigencia seis meses más tarde.

En vista de que las relaciones entre Venezuela y Colombia se rigen por el Acuerdo de Cartagena (Pacto Subregional Andino), el cual es un mecanismo de mayor amplitud que constituye lo que se denomina una *unión aduanera imperfecta*, al igual que lo es el Mercosur, las disposiciones del G-3, sólo se aplican bilateralmente para el comercio entre México y Colombia y entre México y Venezuela.

El Acuerdo recoge la condición de asimetría contemplada en el Acuerdo de Cartagena, pero ahora a favor de Venezuela y Colombia en razón de su condición de menor grado de desarrollo comparados con México. Extiende a Venezuela la Preferencia Arancelaria Regional (PAR) suscrita entre Colombia y México y concede un tratamiento especial a los productos cuyos niveles arancelarios están en situación de diferimiento temporal según autorización del Acuerdo de Cartagena.

El Acuerdo establece una desgravación lineal y automática anual del 10% para una liberación casi total para julio del año 2004, pero contempla 425 excepciones entre México y Colombia y 390 entre México y Venezuela. De esta manera, en el año 2004 quedará conformada una Zona de Libre Comercio entre los tres países.

El G-3 pertenece a la nueva generación de Acuerdos en el norte de América Latina, denominados de Complementación Económica, porque abarcan una amplia gama de áreas, entre ellas el comercio de servicios. Sus metas son enteramente coherentes con lo que la CEPAL denomina *integración abierta*, por cuanto no pretende constituir una unión aduanera y, en consecuencia, no crea obstáculos para que sus socios continúen abriendo sus economías frente a terceros países o puedan adelantar nuevos procesos de integración.

Las controversias en este Acuerdo se resuelven mediante la conformación de paneles, cuyas decisiones son de forzoso cumplimiento para las partes.

5.4.8. Mercado Común del Sur – MERCOSUR

Esta agrupación de integración comercial entre Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay como miembros plenos, fue constituida en marzo de 1991 mediante el Tratado de Asunción. Posteriormente, fue aceptada la incorporación de Chile y Bolivia en calidad de miembros asociados.

Sus objetivos son establecer un programa de liberación comercial entre los países miembros para la casi totalidad del universo arancelario, con excepción de los sectores automotriz y azucarero.

El proceso de desgravación en el Acuerdo establece asimetría para los cuatro países; de esa manera Argentina y Brasil aceptaron liberar totalmente su comercio con los otros dos miembros a partir de enero de 1995, mientras que Uruguay y Paraguay la aplicarían un año más tarde y, para ese momento ya debería existir un arancel externo común frente a terceros países.

En diciembre de 1994, durante la Reunión de Presidentes en Ouro Preto, Brasil, se firmó un Protocolo confirmando la creación de una unión aduanera a partir de enero de 1995, sujeta a un régimen de adecuación, el cual incluyó excepciones al libre comercio intraregional hasta 1999, aunque Uruguay y Paraguay gozarían de un año adicional. La Unión Aduanera, entonces, tendrá vigencia plena a partir del primero de enero de 2006.

El desenvolvimiento del intercambio entre los países miembros ha sido en algunas oportunidades tempestuoso, con riesgos de paralizar el Acuerdo, especialmente en cuestiones relativas a los productos agrícolas. Algunas medidas proteccionistas no arancelarias aplicadas por Brasil, han creado roces con sus socios, al igual que los textiles han sido causal de controversias. De igual manera, algunas cuestiones de orden burocrático de las estructuras institucionales han afectado el buen funcionamiento del Acuerdo.

Después de los altibajos mencionados y otros derivados de las condiciones de la economía mundial y de la devaluación del Real en el año 2001, el MERCOSUR ha recibido un relanzamiento que, entre otros tópicos, ha permitido plantear la revisión del arancel externo común y la eliminación de sus *diversas perforaciones*, para fortalecer de esta manera la unión aduanera. En la práctica, sin embargo, se han reiterado algunas acciones unilaterales perjudiciales a estos propósitos, tales como el establecimiento por parte de Argentina de un arancel externo escalonado.

Venezuela está estudiando desde hace varios años la conveniencia de su incorporación al MERCOSUR, en vista de la invitación que le ha sido formulada por los países miembros del Acuerdo en 1997.

5.4.9. Negociaciones CAN – MERCOSUR

Estas negociaciones se remontan a 1995 y se espera que culminen durante el año 2003 para establecer una amplia área de integración sudamericana mediante un Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre ambos bloques comerciales, el cual implicaría la constitución de un mercado de consumo de 303 millones de habitantes, al que se integrarán Chile, Surinam y Guyana.

Aunque las cifras del comercio mutuo no son muy alentadoras hasta ahora para la Comunidad Andina, la cual ha registrado un constante déficit en su balanza comercial con el MERCOSUR, la suscripción de un Acuerdo de Libre Comercio en un esquema de integración traerá importantes beneficios al bloque subregional andino en la medida en que vayan consolidándose los flujos comerciales a mediano y largo plazo. Estos efectos positivos se manifestarán en las siguientes variables: mercado ampliado, empleo, inversión, producción y consumo.

En la Cumbre de Presidentes de MERCOSUR, celebrada en Brasilia los días 5 y 6 de diciembre de 2002, se suscribió por los mandatarios de los países miembros plenos y asociados un Acuerdo de Complementación Económica con la Comunidad Andina de Naciones, cuya implementación deberá estar perfeccionada para el 30 de noviembre del 2003, a fin de que para el año 2004 queden integrados los dos bloques en un área de libre comercio. Mientras se llega a esta meta, uno de los bloques podrá negociar con un país del otro bloque un acuerdo de libre comercio, pero no de carácter bilateral.

5.4.10. Área de Libre Comercio de las Américas – ALCA

En la Reunión Cumbre de las Américas, celebrada en Miami en 1994 y por iniciativa del Gobierno de los Estados Unidos, los Jefes de Estado y de Gobierno decidieron dar los pasos iniciales para llegar, a más tardar en el año 2005, a la definición de las reglas para la formación de una zona de libre comercio en el hemisferio, que abarcará desde Alaska a Tierra del Fuego.

A partir de entonces, se ha cumplido un denso programa de reuniones ministeriales celebradas en Denver (1995), Cartagena (1996), Belo Horizonte (1997) y la Cumbre Presidencial de Santiago (1998), en las cuales se lograron los consensos necesarios para seguir adelante las negociaciones, no obstante el fracaso del Presidente de los Estados Unidos para conseguir el *fast track* solicitado. A estas reuniones han asistido 34 países del área.

Los Gobiernos Latinoamericanos, en general, han mantenido reservas respecto a los alcances de la aplicación y efectos que el ALCA imprimirá a sus economías, advirtiendo que el modelo de este Acuerdo deberá necesariamente ser compatible con la reglas de la

Organización Mundial del Comercio (OMC) y respetar el principio de coexistencia del área de libre comercio con los acuerdos subregionales y bilaterales de naturaleza distinta o más profundos que se encuentran vigentes en el Continente. Así mismo, exigen que los esquemas de liberalización se manejen tomando en consideración las asimetrías estructurales y el nivel de desarrollo de los países. Contando con el visto bueno del Congreso norteamericano, el Presidente George W. Bush, espera que se continúen sin tropiezos serios las negociaciones para la conformación definitiva del ALCA.

Venezuela y Brasil mantienen una posición de sigilo y reserva, mostrándose partidarios de que la prioridad debe ser la integración regional y el fortalecimiento de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y la Comunidad del Caribe (CARICOM). Por su parte, México manifiesta temores de que el plan de liberación socave su acceso privilegiado al mercado de los Estados Unidos, en virtud del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA). Además, ha causado preocupación y molestia a los países del área la menguada oferta de los Estados Unidos sobre la reducción de sus barreras comerciales a las exportaciones agrícolas de la región, las cuales representan una prioridad para éstos y que, por su parte, exija a sus socios mayor sacrificio con una mayor apertura de sus mercados a los bienes y servicios estadounidenses y que, además, el Gobierno de Washington haya incrementado considerablemente el gasto para apoyar la nueva ley agrícola, que alcanza a 190 mil millones de dólares durante el período 2002 al 2012, con un incremento del 80% sobre el costo de los programas existentes.

El Grupo de Cairns, conformado por 18 naciones exportadores de productos agrícolas, en su reunión de Ginebra en mayo de 2002 emitió una declaración condenatoria del paquete de subsidios para los productos norteamericanos, que perjudicaría a los agricultores de todo el mundo.. El Grupo de Cairns está conformado por Brasil, Canadá, Australia, Sudáfrica, Argentina, Colombia, Chile, Bolivia, Guatemala, Paraguay y Uruguay, además de otros países de Asia y Oceanía. Venezuela no es miembro.

La estructura general de negociaciones del ALCA está encabezada por los Ministros de Comercio Exterior de cada país, seguido por el Comité de Negociaciones Comerciales (CNC), el cual está integrado por los Viceministros del área. Luego se encuentran los grupos de negociación y los Comités especiales. De forma paralela, existe un Comité

Tripartito integrado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y la Organización de Estados Americanos (OEA).

Los Ministros responsables del ALCA tienen previstas reuniones en Miami en el 2003 y en Brasil en el 2004.

5.5. Integración Asia – Oceanía

5.5.1. Foro de Cooperación Económica Asia – Pacífico. APEC

Este Acuerdo está integrado por 21 países mayormente del área asiática y del pacífico, pero además incluye a los Estados Unidos, Rusia, Canadá, Chile, México y Perú y representa el 25% de la economía mundial, con una significación poblacional de 2.500 millones de individuos.

Sus objetivos son la reducción de los aranceles aduaneros entre sus miembros, para varios sectores de exportación (9), hasta alcanzar una liberación plena para el año 2005, dentro del marco y normas de la OMC. Estos nueve sectores de negociación son: productos químicos, energéticos, ambientales, forestales, médicos, equipos de telecomunicaciones, pesqueros, juguetes y algunos artículos de joyería.

El mecanismo de negociación adoptado es la Reunión Cumbre Anual de Jefes de Estado. La APEC ha registrado índices positivos de crecimiento durante los últimos cinco años.

5.5.2. Asociación de Países del Sudeste Asiático – ASEAN

Conformada por Tailandia, Malasia, Indonesia, Filipinas, Vietnam, Brunei, Laos, Cambodia, Birmania y Singapur. Funciona mediante Reuniones de mandatarios de los países miembros y sus objetivos son la cooperación económica mediante un frente político que fortalezca su capacidad de negociación comercial con el resto de los bloques mundiales.

5.5.3. Africa, el Caribe y el Pacífico – ACP

Se trata de un bloque conformado por 71 países que busca la eliminación, a través del marco de la OMC, de las barreras arancelarias, abogando por la concesión como países en desarrollo de tratos preferenciales por parte de los países desarrollados, al más mínimo nivel.

La II Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de la ACP, se celebró en Santo Domingo, República Dominicana, en noviembre de 1999.

5.5.4. Foro de Cooperación América Latina – Asia del Este. FOCOLAE

Creada por iniciativa de Filipinas, tuvo su primera Conferencia de Cancilleres en Santiago de Chile en marzo del 2001, a cuya convocatoria concurren 30 países (Venezuela no asistió), constituyendo el inicio de una instancia inédita de diálogo y cooperación entre ambas regiones. Se acordó mantener tres grupos oficiales de trabajo para fortalecer la comunicación en las áreas de política, cultura, economía, social, científica y educacional. Prevé la celebración de Conferencia de Cancilleres cada dos años.

5.5.5. Organización de Estados del Caribe Oriental – OECS

En octubre de 2002, se reunieron en Bermudas varios países caribeños que integran las Antillas Menores y establecieron las bases de acuerdo para la creación de la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS), orientada a defender la posición de sus exportaciones y el turismo. La unión está conformada por Antigua, Barbuda, Dominica, Grenada, Santa Lucía, San Vicente, Montserrat, San Kitts – Nevis y las Islas Vírgenes Británicas, con un mercado conjunto de 450.000 habitantes.

El conglomerado mundial de bloques comerciales que se han constituido en todos los continentes e incluso de conformación intercontinental, revelan el avance de la globalización en las relaciones del intercambio comercial, como un mecanismo ineludible dentro de la necesidad de avanzar en la apertura de los mercados y la liberalización del

comercio, por una parte, y el establecimiento de mecanismos de defensa de las producciones nacionales y fortalecimiento de la capacidad de negociación, por el otro.

5.6. Tamaño de los Mayores Mercados Mundiales de Consumo.

Ante el fenómeno comercial de la integración global, es de interés conocer el alcance y capacidad de consumo de estos mercados individualmente considerados y los compuestos por los bloques comerciales. Se presentan a continuación, a título informativo:

| | | |
|---------------------|-------|------------------------|
| China | 1.250 | millones de habitantes |
| India | 962 | “ |
| EE.UU | 285 | “ |
| Indonesia | 200 | “ |
| Brasil | 170 | “ |
| Rusia | 148 | “ |
| Japón | 130 | “ |
| México | 100 | “ |
| APEC | 2.500 | “ |
| NAFTA | 378 | “ |
| Unión Europea | 375 | “ |
| AEC | 230 | “ |
| MERCOSUR | 225 | “ |
| G – 3 | 142 | “ |
| Comunidad Andina | 78 | “ |
| SICA | 30 | “ |
| CARICOM | 6 | “ |
| ALCA (en formación) | 765 | “ |

CAPÍTULO 6

Derecho del Comercio Internacional

Existen varias instituciones e instrumentos internacionales que se han constituido mediante tratados multilaterales, estableciendo sus competencias en áreas legales y financieras principalmente y cuya función es definir, regular y uniformar cuestiones y procedimientos para el mejor desenvolvimiento del comercio entre las naciones y los individuos.

El organismo cúpula y rector de las normas legales del comercio internacional modernamente es la Organización Mundial del Comercio – OMC, con un ámbito de competencia que abarca prácticamente todo el universo de las relaciones jurídicas entre las naciones en el intercambio mutuo.

Nos referiremos en este Capítulo a los demás organismos y sistemas que rigen e intervienen en los mecanismos de estructuración del comercio internacional.

6.1. Cámara de Comercio Internacional – CCI

Fue creada en 1919 en París, donde es su sede y está constituida por la mayoría de los países del mundo.

Los principales roles que cumple la CCI giran alrededor de dos principales conjuntos de normas, en forma de código de usos standards para reglar el comercio internacional, los cuales son: las Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios y los Términos del Comercio Internacional – International Commerce Terms (INCOTERMS).

La CCI también actúa en caso de arbitraje institucional para conflictos de financiamiento autónomo de proyectos, como primera instancia.

6.1.1. Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios.

La banca comercial juega un papel determinante para el exportador venezolano, ya que ésta cumple el rol de asesor inmediato y de apoyo financiero en todo el ciclo comercial de la exportación, incluyendo la función del cobro de las exportaciones a través de las diferentes modalidades existentes en los mecanismos internacionales vigentes.

Por estas razones, la Cámara de Comercio Internacional dictó una serie de normas uniformes a las cuales deben ceñirse tanto la banca comercial como los exportadores e importadores, al convenir las condiciones de pago bajo la forma de crédito documentario, carta de crédito o crédito stand-by. De esta manera, se garantiza la comprensión y lenguaje del comercio mundial tendiente a agilizar el desenvolvimiento de los negocios y facilitar las interpretaciones que sean necesarias y evitar eventuales entramientos. El crédito documentario implica el manejo de los documentos que son inherentes a la negociación, tales como el que evidencia el embarque y la póliza de seguros, los cuales están sujetos a la aceptación bancaria según sean las estipulaciones de la negociación exterior.

La versión vigente fue revisada en 1983 y figura en la publicación N° 400 de la Cámara y sus normas se consideran obligantes para los países adherentes y de aplicación por la banca comercial y exportadores e importadores. Las revisiones realizadas han contado con la cooperación de la Commission on International Trade Law (UNCITRAL) de las Naciones Unidas.

En el Capítulo 18 de esta obra *Medios de Pago y Modalidades Conexas en el Comercio Internacional*, se presentan todas las modalidades y formas de operación comercial mediante el crédito documentario o Carta de Crédito, como se le denomina comercialmente.

6.1.2. Los INCOTERMS

Se definen como el conjunto de reglas para facilitar la interpretación de los términos más comunes utilizados en el comercio internacional, reconocidos por las Naciones Unidas.

El conjunto original de INCOTERMS fue elaborado por el Comité de Términos Comerciales de la CCI en 1936 y han experimentado varias adiciones y revisiones con el objeto de fijar con la mayor claridad y precisión posibles las obligaciones de las partes, dictadas y aprobadas en el año 1953, luego en 1976, en 1980 y la más reciente en diciembre de 1990.

Esta última modificación obedece al interés de adaptar el lenguaje comercial a una red electrónica de intercambio de datos que ahora se utiliza mundialmente, conocido como EDI, e igualmente tomando en consideración los cambios que han experimentado las técnicas de transporte basadas particularmente en la utilización de containers de carga, transporte multinacional y roll-on roll-off (que rueda por sus propios medios o empujados sobre vagones de ferrocarril o en transporte marítimo).

Los INCOTERMS 1990 utilizan el término Free Carrier – libre al transportista (named point – indicando el punto), el cual ha sido adaptado a todos los medios de transporte, sin tener en cuenta los modos de transporte o la combinación de éstos. En consecuencia, las anteriores definiciones FOR – FOT (franco vagón y FOB airport) han quedado eliminadas.

Los términos han sido agrupados en cuatro categorías diferentes, en las cuales la responsabilidad del despacho siempre corresponde al vendedor, excepto en la calificación EXW – Exworks (entregado en fábrica).

Los vocablos INCOTERMS 90 son:

Grupo 1 ♦ EXW – Ex Works; en esta modalidad el vendedor pone a disposición del comprador la mercancía en su almacén o fábrica, con todos los documentos que sean exigidos y en el empaque convenido.

Grupo 2 Sin pago del transporte principal.

♦ FCA – Free Carrier; libre al transportista.

♦ FAS – Free Alongside Ship; libre de cargo al costado del barco o vehículo, indicando el puerto de embarque, con todos los documentos exigidos en el contrato.

♦ FOB – Free on Board; libre de cargo a bordo, indicando el puerto de embarque, con todos los documentos exigidos, licencias y permisos de exportación, cancelar todos los gastos de operaciones de verificación, certificado de origen y cancelar todos los gastos portuarios hasta colocar la mercancía a bordo del barco o aeronave en el puerto de embarque convenido.

Grupo 3 Con pago por el vendedor del transporte principal.

- ◇ CFR – Cost and Freight; costo y flete, indicando el puerto de destino. El vendedor debe enviar la mercancía de acuerdo a los términos del contrato de compraventa con todos los documentos exigidos, contratar y cancelar el transporte doméstico y el transporte marítimo o aéreo y la colocación a bordo de la mercancía; poner a disposición del comprador sin demora el conocimiento de embarque limpio y la factura comercial.

Corresponde al comprador aceptar los documentos, recibir la mercancía y pagar el precio convenido y los derechos arancelarios; obtener las licencias y permisos de importación. Pagar los gastos de descarga y gabarraje.

- ◇ CIF – Cost, Insurance and Freight; costo, seguro y flete, indicando el puerto de destino.

Las obligaciones del vendedor son similares a las de la modalidad CFR, a las cuales se agrega obtener por su cuenta y con carácter transferible una póliza de seguro marítimo que cubra los riesgos de transporte convenidos en el contrato. El seguro deberá ser contratado con aseguradores o compañías de seguros de buena reputación en las condiciones FPA, de acuerdo a las normas de la Unión Internacional de Seguros Marítimos, debiendo cubrir el precio CIF más un 10% adicional. Corresponde al comprador aceptar los documentos cuando le sean presentados, pagar el precio convenido, recibir las mercancías en el puerto, pagar los gastos de descarga.

Si en la póliza se haya convenido seguro contra riesgo de guerra, dicho costo correrá por cuenta del comprador. Si la compraventa lleva la cláusula *CIF puesta en el muelle*, los gastos de descarga, gabarraje y muellaje serán por cuenta del vendedor.

- ◇ CPT – Carriage Paid To; flete pagado hasta, indicando el puerto de destino.
- ◇ CIP – Carriage Insurance Paid To; flete y seguro pagado hasta, indicando el puerto de destino.

Grupo 4

Condiciones estipuladas a entrega o arribo.

- ◇ DAF – Delivered at Frontier; entrega en frontera en el lugar (Aduana)

convenido.

El vendedor se obliga a entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato, con toda la documentación exigida en la fecha o plazo estipulado, realizar todos los trámites necesarios y obtención de licencias y permisos y pagar todos los derechos y gastos de aduana, impuestos internos y tasas que sean aplicables.

Al comprador corresponde hacerse cargo de la mercancía en cuanto el vendedor la ponga a su disposición en el lugar convenido en la frontera y asumir la movilización posterior de la misma, realizar todos los trámites aduaneros y pagar todos los derechos eventuales.

- ◇ DES – Delivered Ex Ship; entregado sobre el barco.
- ◇ DEQ – Delivered Ex Quay; entregado en el muelle.
- ◇ DDU – Delivered Duty Unpaid; entregado libre de derechos (derechos sin pagar).
- ◇ DDP – Delivered Duty Paid; entregado con derechos pagados.

Estos vocablos pueden parecer poco comunes, pero responden a las nuevas modalidades comerciales de importación y exportación. El vocablo DAF es poco usado en las transacciones fronterizas venezolanas, no obstante el activo intercambio con Colombia y Brasil, prefiriéndose los términos convencionales FOB o CIF, aunque las condiciones de entrega que se cumplen corresponden al DAF.

6.2. Convención Internacional de Kyoto

Denominada también Convenio, está vigente desde 1974, y es conocido a nivel mundial como el instrumento que sirve para armonizar y simplificar las normas y procedimientos aduaneros. Venezuela y los demás 150 miembros de la OMC, asumieron el compromiso en agosto de 1991, de implementar la Convención de Kyoto 2000, en la cual se destaca la sistematización de todos los procesos, el uso de la electrónica y la adopción de otros mecanismos de control más eficientes.

Sin embargo, la Convención Internacional de Kyoto es relevante por haber consagrado los Regímenes Aduaneros Especiales, que tienen por objetivo principal facilitar la

competitividad a los exportadores no tradicionales, mediante la suspensión o devolución del pago de aranceles sobre aquellos bienes o insumos que se importan para luego incorporarlos a la producción nacional y ser colocados más tarde en los mercados exteriores. Estos mecanismos aduaneros de efecto comercial son, principalmente, el Régimen de Admisión Temporal para el Perfeccionamiento de Activos – ATPA y el Draw-Back.

Ambos regímenes son en la actualidad de aplicación generalizada en todos los países y con legislaciones aduaneras adaptadas a la Convención Internacional de Kyoto.

El ATPA y el Draw-Back son considerados como mecanismos de incentivo a la exportación, por lo que serán abordados en detalle en el Capítulo 13.

6.3. Ley Uniforme de la Letra de Cambio – LUG.

Es el instrumento jurídico suscrito en 1930 en Ginebra, y ampliado en 1931, merced al cual se unificó el Derecho Cambiario estableciendo normas uniformes para todos los países signatarios en lo referente a la letra de cambio y al cheque.

LUG es la abreviatura de Ley Uniforme de Ginebra. Aún cuando esta es una materia de aplicación directa en la legislación y prácticas bancarias, es de interés en el comercio internacional en lo referente a la letra de cambio como elemento en el pago bajo los mecanismos del crédito documentario.

6.4. Acuerdo de Bruselas. Nomenclatura Arancelaria.

Hacia 1927, con ocasión de la Conferencia Económica Mundial de la Sociedad de la Naciones, se remonta el reclamo de los gobiernos del mundo sobre la necesidad de contar con una nomenclatura internacional que pudiese servir de base a los aranceles nacionales, con el fin de salvar las dificultades y obstáculos que originaban los disímiles sistemas de codificación existentes, así como la terminología, definiciones y medidas empleadas.

En Bruselas el 15 de diciembre de 1950 se creó la Convención de Nomenclatura para la clasificación de las mercancías con fines aduaneros. Esta nomenclatura es conocida en la actualidad como Nomenclatura Arancelaria de Bruselas (NAB), fue revisada y publicada en 1955, adicionada de comentarios administrativos conocidos como Notas Explicativas.

La Nomenclatura Arancelaria de Bruselas cuenta con un cuerpo consultivo permanente encargado de velar por la aplicación uniforme de la nomenclatura y su interpretación y actualización de acuerdo al progreso tecnológico, que se denomina Consejo de Cooperación Aduanera (CCA), creado en 1957. El CCA cuenta con 82 países miembros.

La nomenclatura está constituida por una lista que comprende todas las mercancías que son objeto de comercio internacional, clasificadas sistemáticamente en 1003 posiciones (2 de ellas facultativas), agrupadas en 99 capítulos y distribuidas en 21 secciones.

Los países americanos adoptaron la NAB, inicialmente en la NABALALC. Más adelante, en la NABANDINA (ahora NANDINA) que corresponde a la Nomenclatura Arancelaria Común de los Países miembros del Acuerdo de Cartagena.

La Nomenclatura Común NANDINA, aprobada en 1991 a través de la decisión N° 249 de la Comisión del Acuerdo, está basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías y es uno de los instrumentos más importantes con que cuenta la Comunidad Andina. Utiliza un lenguaje aduanero común aceptado y reconocido a nivel mundial, lo que facilita la tarea de los importadores, exportadores, productores, transportistas y administradores aduaneros. Cuenta con 6.676 subpartidas arancelarias y se ha ido actualizando a través del tiempo. Los países han desagregado sus nomenclaturas en 10 dígitos. Venezuela Adoptó la nomenclatura NANDINA, basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, mediante Decreto N° 989 del 20 de diciembre de 1995 incorporándolo al Arancel de Aduanas.

6.5. EL CITES

La Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestre, conocido como CITES, es un acuerdo internacional del cual forman parte 160 Estados del mundo, que tiene por finalidad velar porque el comercio internacional de

especímenes de animales y plantas silvestres no constituyan una amenaza para su existencia.

Esta Convención fue aprobada por los representantes de 80 países, incluyendo Venezuela, en Washington D.C., el 3 de marzo de 1973, entrando en vigor en 1975.

El área de este acuerdo internacional que parece revestir un carácter netamente ecológico y conservacionista, constituye un cuerpo legal de obligatoria aplicación por los países miembros y restringe el libre comercio de más de 5.000 especies de animales y unas 25.000 especies de plantas, requiriéndose en cualquier caso los certificados de exportación e importación, de acuerdo a una previa calificación.

En Venezuela el CITES opera a través del Ministerio del Ambiente y Recursos Naturales (MARN) y una de las especies animales que están sometidas a su reglamentación es la baba (caimán *Crocodylus*) para su explotación y exportación.

6.6. Dumping en el Comercio Internacional.

El dumping es una práctica íntimamente ligada al comercio internacional y se la define como “la venta de un producto en moneda extranjera a precios más bajos de aquellos a que el mismo producto se vende para el consumo doméstico en el país que lo produce”.

El GATT incluye en su Carta, artículo 6, el principio, que repite la OMC, de la competencia leal en el comercio y autoriza la aplicación de aranceles compensatorios en defensa de la producción nacional, que se denominan medidas Anti-Dumping. Los países europeos y los Estados Unidos, en algunas ocasiones han manipulado la aplicación de las normas Anti-Dumping en perjuicio de productos de los países en desarrollo.

Las prácticas comerciales de dumping son calificadas por el GATT como competencia desleal de tipo empresarial y los subsidios como práctica gubernamental.

Venezuela ha incorporado en su legislación la regulación en esta materia mediante la Ley Sobre Prácticas Desleales del Comercio Internacional en junio de 1992, habiendo creado

como órgano ejecutivo la Comisión Anti-dumping y Subsidios (CASS), entidad independiente y autónoma; es una instancia técnica compuesta por cinco especialistas en comercio internacional, quienes son designados directamente por el Presidente de la República.

La aplicación de las normas de la Ley Anti-Dumping son supletorias de las normas del Acuerdo de Cartagena (Comunidad Andina), de acuerdo a la Decisión 238 de fecha 22 de marzo de 1991, que establece las *Normas para Prevenir o Modificar las Distorsiones generadas por el Dumping y las Prácticas de Subsidios*.

La Ley Anti-Dumping prevé dos mecanismos básicos de modificación respecto de las prácticas desleales dentro del comercio internacional, a saber:

- ◇ La aplicación de aranceles Anti-Dumping o compensatorios, y
- ◇ La formalización de los compromisos destinados a eliminar el efecto pernicioso de dichas prácticas.

CAPÍTULO 7

Política Comercial Venezolana

7.1. Antecedentes históricos

Resulta de interés presentar un breve análisis de la evolución de la política comercial de Venezuela, cuyos orígenes se pueden ubicar históricamente en la exportación de perlas de Cubagua y Margarita en el año 1500 por Alonso de Ojeda, Pedro Alonso Niño y Cristóbal Guerra.

Sin embargo, el hito netamente comercial comienza en la época colonial con la creación y actividades de la Compañía Guipuzcoana, a partir de 1751, a la cual la Corona Española adjudicó el monopolio del comercio en la Provincia de Caracas, status que duró hasta su desaparición en 1785.

En la época colonial se iniciaron y desarrollaron los cultivos de café y cacao, que luego se constituirían en los principales productos de exportación e ingresos del país. Otros productos de exportación a la Península eran el tabaco, el añil y el dividive.

En el siglo XIX, durante los años 1830 y 1890, las exportaciones se diversificaron hacia el algodón, ganado en pie, cueros de res, azúcar, aguardiente, maíz, sarrapia, palos de madera, caucho, cocos, sombreros de paja artesanales, permaneciendo los rubros de café y cacao con preeminencia comercial.

A título ilustrativo y hojeando hacia atrás, describiremos los productos que se exportaron en el período 1590 a 1609: zarzaparrilla, guayacan, bizcochos, harina, queso, cocuiza, ruibarbo, cueros, lienzos, manteca, riendas de caballo, monturas de silla, tabaco, azúcar y cacao, cuyo valor en el año 1607, por ejemplo, fue de 89.949 reales, equivalentes a unos 11.234 pesos de oro.

Esta etapa de la economía agrícola exportadora de productos primarios duró hasta 1912, cuando durante el Gobierno de Juan Vicente Gómez comienza la era petrolera mediante el sistema de concesiones a empresas extranjeras. En 1914, el pozo Zumaque N° 1 del Campo Mene Grande, perforado por la Caribbean Petroleum Co., subsidiaria del Grupo

Royal Deutch Shell, comenzó a producir 250 barriles diarios. A ésta seguirán la Standard Oil Co., Lago Petroleum Corporation, Creole y la Gulf Oil Co.. Desde entonces, la industria petrolera empieza a ejercer un gran impacto sobre la economía nacional, desplazando al café de las exportaciones básicas y modificando sustancialmente la composición de la balanza comercial. Se producen entonces reajustes en el sistema monetario del país, haciendo necesaria la creación del dólar preferencial para el café, el cacao y el ganado vacuno, es decir, que ya el petróleo comenzaba a constituirse en el sostén del resto de la economía nacional al proveer al gobierno de medios financieros para subsidiar al sector agropecuario.

7.2. Tratado Comercial con los Estados Unidos

Este Convenio, que es el único de carácter comercial bilateral que ha suscrito Venezuela con su principal socio comercial, fue firmado en 1939 y tuvo vigencia hasta 1952. Fue denunciado por el Gobierno venezolano en vista de sus efectos contraproducentes para el desarrollo de la incipiente industria venezolana por las cláusulas básicas que contenía, que impedían a Venezuela el alza de los derechos arancelarios indispensables para la protección de este sector productivo. De esta manera, en la práctica, Venezuela sólo podía exportar comercialmente petróleo y mineral de hierro y el resto eran algunos productos que venían de la lejana Colonia como café, cacao, añil, zarzaparrilla y algunos nuevos como orquídeas, raíces de barbasco, sarrapia, dividive, boñiga, balatá, pieles de reptiles y madera de zapatero en rolas.

En su época, este Tratado fue calificado por muchos como típicamente colonialista, aunque dejó al descubierto la clara debilidad y vulnerabilidad de una economía sin diversificación y dependiente de un solo producto de exportación.

La mentalidad negociadora de la Venezuela de entonces inclina a asociarla con los acuerdos comerciales suscritos en los últimos años, con algunos países del Caribe y de Centroamérica, en los cuales el Gobierno venezolano ha fungido como hermano mayor dádioso y desprendido.

7.3. Política Industrialista. Sustitución de Importaciones

A partir de 1960 y en un período que abarca toda una década, se inicia una etapa caracterizada por medidas de política comercial destinadas a la activación del proceso industrializador del país, mediante la aplicación de medidas de protecciones no arancelarias, impulsando el crecimiento hacia adentro. Se establecieron exoneraciones y créditos blandos, con una meta económica: fortalecer un mercado cautivo de consumo.

7.4. Creación de Organismos de Promoción y Financiamiento de las Exportaciones

En 1962 se fundó la Asociación Venezolana de Exportadores – AVEX, cuya Acta Constitutiva fue firmada en el Ministerio de Fomento (hoy MPC) por 25 empresarios de diversas ramas industriales y comerciales. Esta institución ha desempeñado un rol determinante en el desenvolvimiento del proceso exportador venezolano durante las últimas décadas. Entre las muchas iniciativas propulsadas por AVEX cabe señalar su proyecto para la creación del Instituto de Comercio Exterior, defensa de los mecanismos de incentivo al exportador y otras que han contribuido en gran medida a diseñar los esquemas actuales, si bien aún imperfectos, que sustentan el marco legal y administrativo de la actividad exportadora. Fundó la Escuela Venezolana de Exportación – EVEX, actualmente Instituto de Capacitación en Comercio Exterior – ICCI, de profunda influencia en la formación de ejecutivos en el área.

AVEX tiene su sede central en Caracas y hasta hace poco mantenía oficinas regionales en varios Estados del país, las cuales se fueron cerrando como consecuencia de la situación recesiva de la economía nacional durante los últimos años.

En 1972 se creó el Instituto de Comercio Exterior – ICE, el cual funcionó hasta 1996, cumpliendo un papel muy positivo en la fundación y organización de una logística de apoyo y promoción de las exportaciones no tradicionales y de los esfuerzos del propio exportador. Estableció oficinas regionales que permitieron el acceso del sector exportador a la atención directa y personalizada de sus planes de negocios con el exterior. Igualmente permitió que sus funcionarios pudieran adquirir conocimientos y contacto actual y real con todos los factores de la producción y el comercio de cada región.

Al finalizar su existencia, las funciones del ICE fueron traspasadas al Ministerio de Industria y Comercio – MIC, hoy Ministerio de la Producción y el Comercio – MPC, con resultados claramente negativos.

En 1973 se creó el Fondo de Financiamiento de las Exportaciones – FINEXPO, cuyas atribuciones eran evaluar y proveer fondos a través de la banca privada para operaciones puntuales de exportación. Tenía dependencia directa del Banco Central de Venezuela y su cometido, en cuanto al financiamiento de las exportaciones no tradicionales, no cumplió las expectativas del sector, en gran medida por sus engorrosos mecanismos burocráticos. Tuvo a su cargo el manejo de los bonos del incentivo agrícola.

El 30 de noviembre de 1995 inició sus funciones el Banco de Comercio Exterior – BANCOEX, asumiendo las atribuciones que correspondían legalmente a FINEXPO en el área de financiamiento y al ICE en lo referente a la promoción de las exportaciones no tradicionales; estas últimas habían sido adjudicadas al MPC, manteniéndose una Dirección General Sectorial de Comercio Exterior, de discutido rendimiento en la dinámica del proceso productor del comercio internacional.

El Capítulo 14 de esta obra está dedicado enteramente a la descripción del papel y funciones del Banco de Comercio Exterior.

7.5. Ley de Incentivo a la Exportación

Esta Ley fue publicada en la Gaceta Oficial Extraordinaria N° 1.747 de fecha 25 de febrero de 1975 y el respectivo Reglamento fue publicado en la Gaceta Oficial Extraordinaria N° 1.758 del 4 de julio de 1975.

El índice de cálculo del valor del incentivo o crédito fiscal está estructurado en una escala dependiente del porcentaje del componente nacional o Valor Agregado Nacional (VAN) incorporado al bien de exportación, con vinculación al grado de transformación de dicho bien. El VAN para los productos agrícolas llegó a un tope máximo de 48% del valor FOB de exportación.

El Reglamento experimentó varias reformas derivadas del reajuste hacia abajo de la escala porcentual del incentivo, hasta llegar a consolidarse en los promedios de 64% de VAN para el 1% de crédito aplicable sobre el valor FOB neto y de 99.5% de VAN para adjudicarle el 10% de crédito o incentivo (Decreto Presidencial N° 1.597, Gaceta Oficial N° 34.735 del 13 de junio de 1991). De esta manera, el crédito fiscal o incentivo quedó reservado exclusivamente para los productos agrícolas primarios, cuyo contenido de componente nacional se estima en 99.5% y los cuales tienen derecho a percibir dicho incentivo en forma de bonos de exportación. Este subsidio quedó consagrado en la Resolución Conjunta de los Ministerios de Relaciones Exteriores y de Hacienda, publicada en la Gaceta Oficial Extraordinaria N° 4.483 del 27 de octubre de 1992, en la cual se inserta el listado de todos los productos agrícolas beneficiados. Este régimen se encuentra en plena vigencia.

7.6. Nueva Política Comercial. Decretos N° 239 y 988

La década de 1980 se tipifica por la aplicación de políticas y medidas administrativas con efectos negativos para el crecimiento de las exportaciones no tradicionales. De esas circunstancias adversas surge el reclamo de la Dra. Gabriela Febres Cordero que resume en su publicación *Via Crucis del Exportador* en 1987, en el cual exhibe la burocrática permisología y trabas con que tropezaban los esfuerzos del sector ante los organismos oficiales competentes, específicamente el Banco Central de Venezuela y el Instituto de Comercio Exterior.

La negatividad de la etapa se salva con el dictamen del Decreto Presidencial N° 239, publicado en Gaceta Oficial N° 34.230 del 30 de mayo de 1989, el cual contiene una normativa innovadora completa para adaptar la legislación comercial venezolana a las reglas del régimen de integración subregional andino, a la vez que se dictan orientaciones hacia las tendencias modernas de la economía mundial de liberación del intercambio y la apertura de los mercados.

Mediante el Decreto N° 76 del 13 de marzo de 1989, se había puesto término al régimen de control de cambios existente desde 1988.

Las reformas previstas en el Decreto N° 239 están planificadas para aplicación gradual y dirigidas a promover la simplificación y transparencia del Arancel de Aduanas y, dentro de esta estrategia, los objetivos se centran en las siguientes cuestiones medulares:

- 1) Eliminación de las restricciones arancelarias correspondientes a los regímenes legales 1, 2, 4 y 8, los cuales, respectivamente, estaban referidos a importación prohibida, reservado al Gobierno Nacional, requisito de permiso del Ministerio de Fomento (hoy MPC) y requisito de permiso del Ministerio de Hacienda (hoy Ministerio de Finanzas);
- 2) Eliminación de los impuestos específicos y adaptación del impuesto ad- valorem. La aplicación del impuesto específico en la actualidad se aplica en algunos casos como recurso arancelario de emergencia para proteger la producción nacional;
- 3) Eliminación de las restricciones no arancelarias, denominadas cuantitativas y cualitativas (cupos), a la importación;
- 4) Iniciación de conversaciones con las partes contratantes del GATT con el propósito de estudiar la posibilidad de incorporación del país a ese Acuerdo multilateral;
- 5) Flexibilización de los procedimientos administrativos para exportar, mediante la eliminación de los permisos, licencias y prohibiciones existentes sobre los bienes de exportación agrícola, materias primas, bienes intermedios y bienes manufacturados;
- 6) Instrumentación de un incentivo único a la exportación del 30% para todos aquellos productos que tengan un mínimo de 30% de valor agregado nacional, con excepción de aquellos bienes expresamente excluidos del beneficio de incentivo;
- 7) Iniciación del proceso de modernización y transformación institucional de las aduanas nacionales.

Este último objetivo ha experimentado una larga y dificultosa trayectoria para arribar al fin perseguido, aunque parece que las últimas decisiones oficiales están dando forma a las reformas planificadas y concuerdan con los acuerdos del Convenio de Kyoto.

Como complemento del Decreto N° 239, fue dictado el Decreto Presidencial N° 988, publicado en Gaceta Oficial N° 34.505 del 9 de julio de 1990, el cual contempla la reforma integral del sector agrícola, mediante las siguientes medidas: ajuste de las tarifas aduaneras y eliminación gradual de restricciones del Arancel de Aduanas (Regímenes 1 y 2); racionalización de los demás regímenes legales que afectan las importaciones y exportaciones de los rubros agrícolas y agroindustriales; reforma de la estructura tarifaria, estableciendo seis niveles de impuesto en atención al grado de elaboración; eliminación

de las restricciones para los productos agrícolas de exportación, a excepción de aquellos sometidos a subsidios, exoneraciones o beneficios fiscales.

7.6.1. Servicio Autónomo de Sanidad Agropecuaria – SASA

Su creación fue mediante el Decreto Presidencial N° 2.064, publicado en Gaceta Oficial N° 34.884 del 17 de enero de 1992, como entidad sin personalidad jurídica, dependiente del Ministerio de Agricultura y Cría (hoy Ministerio de Agricultura y Tierras).

El SASA tiene por objeto el estudio, prevención y erradicación de las enfermedades, plagas y demás agentes perjudiciales a los animales, vegetales y pesca, así como a sus productos, subproductos e insumos (Artículo 2).

Con respecto a los productos destinados a la exportación, el artículo 3, numeral 2, señala como facultad del SASA: “regular, vigilar y controlar las actividades de importación, exportación, comercialización y traslado de los productos, subproductos e insumos de los subsectores animal, vegetal y pesquero”.

Los certificados fitosanitarios de exportación que otorga el SASA están gravados con un impuesto o tasa, calculado en base a 5 unidades tributarias, la cual para el 2003 es de Bs. 19.400,00 (total Bs. 97.000,00) y experimenta un reajuste anual hacia arriba, siendo su aplicación por igual para embarques comerciales de volumen como para el envío de pequeñas muestras sin valor comercial. El cobro para muestras resulta gravoso e injusto para el pequeño y nuevo exportador que está explorando mercados y requiere despachar varias muestras de su producto. Esta tasa amerita una reducción a un nivel mínimo cuando se trate de muestras sin valor comercial, como medida gubernamental de promoción de las exportaciones no tradicionales.

7.7. Control de Cambios

Se le define como el sistema impuesto por un Gobierno mediante el cual se regulan todas las compras de divisas extranjeras, con la facultad de rechazar la compra de las mismas por la banca o los particulares. El propósito del control de cambios es reducir el drenaje de la balanza de pagos, figura conocida como *fuga de divisas* y asegurar que los gastos

con moneda extranjera se apliquen a los fines más beneficiosos para el normal movimiento de la economía del país.

Se trata de un régimen monetario que representa un mecanismo fiscal que puede calificarse de perverso por sus efectos negativos para la actividad exportadora, los cuales son visibles tanto en el campo moral como en el propiamente comercial.

La limitación y restricción a la libre convertibilidad de la moneda nacional y del libre flujo de la divisa extranjera, impuesta por la venta obligatoria de las divisas provenientes de las exportaciones al Banco Central al tipo de cambio oficial, producen la creación de un aparato burocrático entorpecedor y distorsionador de la dinámica del comercio exterior. Además, se prohíben las exportaciones pagaderas en moneda nacional.

Los vicios más resaltantes del control de cambios son: creación de un mercado paralelo de divisas o *mercado negro*, la subfacturación en las exportaciones y la sobrefacturación en las importaciones.

En Venezuela se ha implantado el régimen de control de cambios en cuatro oportunidades durante los últimos 50 años: en 1960, luego en 1988-1989 con el Régimen de Cambios Diferenciales (RECAD) y en 1994-1996 con la Oficina de Administración Cambiaria (OTAC) y ahora cuando se consideraban superadas las etapas históricas del control cambiario, el país se ve enfrentado una vez más a este régimen monetario restrictivo, el cual ha quedado establecido en los siguientes instrumentos legales:

- Decreto Presidencial N° 2.302, mediante el cual se crea la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI);
- Decreto Presidencial N° 2.303, por el cual se designan los miembros integrantes de CADIVI;
- Convenio Cambiario N° 1, mediante el cual se dicta el Régimen para la Administración de Divisas; y
- Convenio Cambiario N° 2, por el cual se fija el tipo de cambio de Bs.1.596,00 por US\$ para la compra y Bs. 1.600,00 para la venta,

Todos contenidos en la Gaceta Oficial N° 37.625 de fecha 05 de febrero de 2003.

Website: www.cadivi.gov.ve

CAPÍTULO 8

Normativa Aduanera y Arancelaria Venezolana

La cuestión aduanera constituye un sistema de control y de limitaciones con fines públicos, que no se mantienen dentro de las simples funciones de gestión impositiva, sino que desborda el campo tributario a otras áreas disciplinarias sociales en razón de la procedencia de las fuentes que la nutren. En efecto, la cuestión aduanera es condicionada y a su vez condiciona en razón de los tratados internacionales, usos comerciales, políticas económicas y modalidades de transporte, aspectos que, por su parte, se relacionan e influyen entre sí, constituyendo un entramado independiente, autónomo y singular.

El ámbito aduanero es tan amplio y especial como lo es el comercio internacional con toda su gama de derechos y obligaciones, aunque siempre se concentra dentro de las coordenadas reservadas a la propia actividad aduanera.

La Ley de Aduanas y el Arancel de Aduanas representan dos cuerpos de normas legales y reglamentarias sobre el comercio de importación y exportación estrechamente entrelazados, actuando como dos entes siameses, de naturaleza recíprocamente vinculantes en sus mecanismos, esencia y efectos, pudiendo calificarse a la Ley de Aduanas como la norma sustantiva y al Arancel como la norma de contenidos sustantivos y adjetivos.

8.1. Ley Orgánica de Aduanas y su Reglamento

La Ley Orgánica de Aduanas de Venezuela se remonta al año 1978 (Gaceta Oficial Extraordinaria N° 2.314 del 26 de septiembre) habiendo mantenido su texto inalterable hasta su primera reforma parcial mediante el Decreto con Rango y Fuerza de Ley N° 150 del 25 de mayo de 1999 y publicado en Gaceta Oficial Extraordinaria N° 5.353 de fecha 17 de junio de 1999.

Esta reforma introduce elementos interesantes de simplificación y modernización de algunos procedimientos aduaneros, que contribuyen a hacer más expeditas las operaciones y tramitaciones de importación y exportación, tales como:

- Establece el procedimiento *pague primero y declare después*, tal como funciona en la mayoría de los países de América Latina;
- Elimina el acta de reconocimiento, excepto en aquellos casos en que se produzcan objeciones en el acto de reconocimiento;
- Se instaura la actuación de un solo funcionario reconocedor en el reconocimiento en lugar de dos, el cual tiene facultades para generar el código arancelario y la valoración de la mercancía al nivel de la aduana;
- La determinación del Régimen Aduanero aplicable la hace quien declara y la Aduana solamente verifica el cumplimiento de las obligaciones respectivas;
- Introduce la figura del Silencio Administrativo Positivo y las opiniones vinculantes, para casos en que una solicitud no ha sido contestada, sobre clasificación arancelaria, por ejemplo, prevaleciendo el criterio del solicitante;
- Incorpora temas como la Propiedad Intelectual, el cual ameritará un Reglamento propio;
- En términos generales, contempla la reducción de 20 a 7 pasos el desaduanamiento de la mercancía.

Las modalidades prácticas para la funcionalidad de la Ley han estado condicionadas a su Reglamento y a las varias reformas parciales a los mismos, pudiendo mencionarse:

- Reforma Parcial al Reglamento de la Ley Orgánica de Aduanas por Decreto Presidencial N° 1.595 del 16 de mayo de 1991 (Gaceta Oficial Extraordinaria N° 4.273 de fecha 20 de mayo de 1991);
- Reforma Parcial al Reglamento de la Ley Orgánica de Aduanas sobre los Regímenes de Liberación, Suspensión y Otros Regímenes Aduaneros Especiales, por Decreto Presidencial N° 1.666 del 27 de diciembre de 1996 (Gaceta Oficial Extraordinaria N° 5.129 de fecha 30 de diciembre de 1996)
- Reglamento Parcial de la Ley Orgánica de Aduanas relativo al Registro, Intercambio y Procesamiento de Datos, Documentos y Actos inherentes a la Llegada, Almacenamiento e Importación de Mercancías mediante Procesos Electrónicos, por Decreto Presidencial N° 1.656 del 19 de enero del 2002 (Gaceta Oficial N° 37.368 de fecha 21 de enero de 2002)

Este último instrumento legal reviste especial importancia, pues pone en movimiento el Sistema Aduanero Automatizado, denominado SIDUNEA, el cual responde al compromiso de Venezuela con la Organización Mundial de Aduanas de la cual forma parte, cuya prioridad en sus objetivos es garantizar que las oficinas aduaneras permitan la agilización de los trámites de las operaciones, especialmente el expedito desaduanamiento de las mercancías, con procedimientos simples y eficaces, facilitando el intercambio comercial bajo un marco de reglas transparentes que fomenten la libre competencia. Esta innovación responde además al Convenio suscrito por la República con la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo – UNCTAD en junio del 2000, en donde se origina el Proyecto SIDUNEA y el cual está actualmente en ejecución en noventa (90) países aproximadamente.

El Reglamento expresa “La Administración Aduanera aplicará el Sistema Aduanero Automatizado, para el registro, intercambio y procesamiento de la información, como herramienta para el trámite y control de la llegada, almacenamiento e importación definitiva de mercancías (artículo 1°). Se presume que en alguna forma, las facilidades del SIDUNEA serán extensivas a las operaciones de exportación, aún cuando dicha situación no merece ninguna mención en el Reglamento, refiriéndose incidentalmente a la *reexportación* de mercancías.

La automatización ha sido completada en la Aduana del Puerto de La Guaira y para el año 2003 se espera que quede instalada y funcionando en Puerto Cabello y en la Aduana Aérea de Valencia. Más adelante, se extenderá a la Aduana Fronteriza de San Antonio del Táchira, Maracaibo, Centro Occidental y a otras, según las prioridades que ha establecido la Administración Aduanera.

8.1.1. Administración Aduanera

El Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria – SENIAT, dependiente del Ministerio de Finanzas, es la máxima autoridad en esta área mixta, a cargo del Superintendente Nacional Aduanero y Tributario y, en el ámbito puramente aduanero, el rango mayor radica en el Intendente de Aduana denominado en la Ley *Jefe*

de la Administración Aduanera, del cual dependen a su vez directamente los Gerentes de las Aduanas Principales y Subalternas.

Funcionan actualmente en el país quince (15) Aduanas Principales, entre las cuales se encuentra la Aduana Centro Occidental con sede en Barquisimeto. Las Aduanas Principales están habilitadas para las operaciones de importación, exportación y tránsito. Igualmente podrán prestar servicios de trasbordo, cabotaje y bultos postales. Las Aduanas Subalternas se cuentan en número de cincuenta y cinco (55) aproximadamente, incluyendo la Aduana Subalterna Aérea y Postal de Barquisimeto.

Aduana Principal es la que tiene jurisdicción en una circunscripción determinada y centraliza las funciones fiscales y administrativas de las Aduanas Subalternas adscritas a ellas. La Aduana Centro Occidental con sede en Barquisimeto tiene por circunscripción los Estados Lara, Portuguesa y Yaracuy, además tiene adscrita la Aduana Subalterna Aérea y Postal de Barquisimeto; esta última funciona en el Aeropuerto Internacional Jacinto Lara de la ciudad.

Las Aduanas Principales y Subalternas están a cargo de un Gerente Regional.

Se puede admitir una subclasificación de las Aduanas en marítimas, aéreas y fronterizas.

8.1.2. Tramitación Aduanera

Son denominadas en la Ley Orgánica de Aduanas Operaciones Aduaneras y se inician con la recepción de los cargamentos y de su documentación, ya sea para importación o exportación y están sometidas a los procedimientos internos establecidos para las Aduanas por el Ministerio de Finanzas, conforme a las normas que señale el reglamento o Reglamentos vinculantes.

Como norma de orden general, se establece que las mercancías sólo podrán ser embarcadas o transbordadas en la zona primaria aduanera y en los lugares, horas y días que se señalen como hábiles o que sean habilitados a tales fines, a solicitud de los interesados.

Las mercancías deberán permanecer depositadas, mientras se cumple el trámite aduanero respectivo, en las zonas de almacenamiento previamente señaladas o autorizadas para tal fin. Las mercancías objeto de operaciones aduaneras deberán ser declaradas a las aduanas por quienes acrediten la cualidad jurídica de consignatario, exportador o remitente, dentro de los cinco (05) días hábiles siguientes a su ingreso a las zonas de almacenamiento debidamente autorizadas. Quienes hayan declarado las mercancías se considerarán a los efectos de la legislación aduanera como propietarios de las mismas.

De acuerdo al Reglamento, Reforma Parcial, de la Ley Orgánica de Aduanas de 1991, se entiende por Zona Aduanera “Área de la circunscripción aduanera integrada por las respectivas oficinas, patios, zonas de depósitos, almacenes, atracaderos, fondeaderos, pistas de aterrizaje, avanzadas y en general por los lugares por donde los vehículos o medios de transporte realizan operaciones inmediatas y conexas con la carga y descarga y donde las mercancías que no hayan sido objeto de desaduanamiento quedan depositadas. Por Zona Primaria, se entiende la misma zona aduanera. Por Zona de Almacenamiento, se entiende el área integrada por patios, depósitos y demás lugares de almacenamiento de mercancías”

Los aspectos más relevantes de las operaciones aduaneras y las modificaciones introducidas a las mismas por la Reforma Parcial de la Ley Orgánica de Aduanas de mayo de 1999, están reseñados en el numeral 8.1. de este Capítulo.

8.1.3. Reexportación. Tránsito Aduanero

La reexportación se refiere a la devolución o reembarque al país de origen de una mercancía que resuelva un consignatario que aún no haya aceptado la consignación de la misma.

Como operación de efecto contrario, existe la *reimportación*, que ocurre cuando las mercancías de exportación retornan al territorio aduanero nacional por no haber encontrado mercado en el exterior o por otras circunstancias especiales debidamente justificadas, a las cuales no le son aplicables los requisitos y obligaciones que rigen para la importación normal.

En el caso de la reexportación no serán exigibles los impuestos de importación y demás penas pecuniarias, pero sí las tasas y demás derechos que se hubieren causado. La reexportación deberá realizarse dentro de un plazo de treinta (30) días continuos, contados desde la fecha de la autorización respectiva y en caso de no cumplirse dentro de este plazo, las mercancías se considerarán abandonadas legalmente.

Por *tránsito aduanero* se entiende el régimen aduanero aplicable a las mercancías transportadas de una oficina aduanera a otra, bajo control aduanero. A estos fines, se establece una aduana de partida, la cual es la oficina aduanera por donde comienza la operación de tránsito; la aduana de paso, que es toda oficina aduanera por donde transitan las mercancías en el curso de la operación de tránsito aduanero; y, la aduana de destino, que es aquella oficina aduanera donde termina la operación de tránsito.

Las operaciones de tránsito aduanero comprenden: tránsito nacional y tránsito internacional. El tránsito aduanero nacional es la operación en la cual la aduana de partida y de destino es una aduana nacional y el tránsito aduanero internacional es la operación en la cual sólo se efectúa en el territorio nacional el paso de las mercancías.

No podrán ser objeto de tránsito las mercancías inflamables, explosivos, de importación prohibida y las que especialmente estén señaladas por leyes especiales. Si las mercancías de tránsito a través del territorio nacional – tránsito internacional – estuvieran sometidas a restricciones a la importación, deberá darse cumplimiento a éstas antes del ingreso. Las mercancías en tránsito podrán ser objeto de reconocimiento, cuando así lo estime la autoridad aduanera.

En el caso del tránsito aduanero internacional, se exigirá a los consignatarios la prestación de garantía que asegure la salida de la mercancía hacia su lugar de destino.

Las mercancías de importación, exportación o tránsito podrán ser objeto de *trasbordo* en aduanas nacionales habilitadas para dichas operaciones, mediante cumplimiento de las disposiciones que señale el Reglamento. Las mercancías de importación o tránsito podrán ser nacionalizadas en el lugar de trasbordo, si estuviese habilitado para la importación.

Todas las normas que se han descrito anteriormente, están extractadas de las disposiciones pertinentes contenidas en las Reformas Parciales del Reglamento de la Ley Orgánica de Aduanas de 1991 y Reforma Parcial de la Ley Orgánica de Aduanas de 1999.

8.1.4. Agentes de Aduana

Las operaciones aduaneras deberán realizarse siempre a través de un Agente Aduanero, con las excepciones de aquellas relacionadas con equipaje, efectos de uso personal del consignatario, efectos de auxilio o socorro en caso de catástrofe.

El Agente de Aduanas es la persona autorizada por el Ministerio de Finanzas para actuar ante los órganos competentes en nombre y por cuenta de aquél que contrata sus servicios, en los trámites de una operación o actividad aduanera. Sin menoscabo de las responsabilidades que según la Ley Orgánica de Aduanas correspondan al consignatario aceptante, exportador o remitente de las mercancías, el Agente de Aduanas es responsable ante el Fisco Nacional y ante su mandante por las infracciones cometidas a la normativa aduanera derivadas de su acción u omisión, dolosa o culposa en el ejercicio de sus funciones.

Los Agentes de Aduanas, según prescribe la Reforma Parcial de la Ley Orgánica de Aduanas de 1999, están considerados como auxiliares de la Administración Aduanera, además de las empresas de almacenamiento o depósito aduanero, Almacenes Generales de Depósito, Mensajería Internacional, Consolidación de Carga, Transporte, Verificación de Mercancías, Cabotaje y Laboratorios Habilitados, los cuales deberán estar insertos en el registro correspondiente y autorizados para actuar por ante la Administración Aduanera, de conformidad con las condiciones establecidas en el Reglamento (Artículo 145).

8.1.5. Regímenes y Territorios Aduaneros Especiales

Dentro de los regímenes aduaneros especiales incluidos en el Reglamento-Reforma Parcial-de la Ley Orgánica de Aduanas sobre Regímenes de Liberación, Suspensión y otros Regímenes Aduaneros Especiales (Gaceta Oficial Extraordinaria N° 5.129 del 30 de diciembre de 1996), se especifican:

- a) Depósitos Temporales
- b) Depósitos Aduaneros (In Bond)
- c) Almacenes Libres de Impuestos (Duty Free Shops); y
- d) Almacenes Generales de Depósito, los cuales se registrarán por su propia Ley y Reglamento.

Los tres primeros regímenes especiales están reglamentados en sus funcionamientos y exigencias en la propia Ley Orgánica de Aduanas y corresponden a actividades para ser ejercidas por la empresa privada a través de personas jurídicas mercantiles, al igual que los Almacenes Generales de Depósito.

Especial atención se dedicará más adelante a los *Territorios Aduaneros Especiales*, constituidos por las Zonas Francas y Puerto Libre.

a) Se entiende por *Depósito Temporal* el régimen mediante el cual las mercancías objeto de operaciones aduaneras son depositadas provisionalmente en recintos cerrados, silos, áreas cercadas o delimitadas, ubicadas dentro de las zonas primarias de las Aduanas, o en espacios geográficos próximos a las Oficinas Aduaneras con suspensión del pago de los impuestos de importación durante un plazo máximo de treinta (30) días. También fueron denominados depósitos industriales, pues su mayor utilización ha sido por empresas privadas que importan mercancías extranjeras para destinarlas a procesos industriales. Su uso práctico ha caído en decadencia ante el sistema suspensivo de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo.

b) Los *Depósitos Aduaneros In Bond*, constituyen un régimen especial mediante el cual las mercancías extranjeras, nacionales o nacionalizadas, son depositadas a este efecto bajo control y potestad de la aduana, sin estar sujetas al pago de impuestos de importación y tasa por servicios de aduana, para su venta en los mercados nacionales e internacionales, previo cumplimiento de los requisitos legales.

Los Depósitos Aduaneros In Bond están destinados a prestar un servicio al público y podrán establecerse en cualquier zona del país integrada a parques o conglomerados industriales, próxima y de fácil acceso a puertos y aeropuertos, así como en otras zonas de igual facilidad de acceso, siempre que estén dotadas de los servicios básicos tales

como vialidad, agua, electricidad y telecomunicaciones. Estarán sometidos a la potestad aduanera de la aduana principal con jurisdicción en la circunscripción en que se encuentren ubicados.

Las mercancías que ingresen a un Depósito Aduanero-In Bond podrán permanecer bajo este régimen durante un (01) año, contado a partir de la fecha de ingreso al depósito y podrán ser total o parcialmente exportadas, importadas, reexportadas, reimportadas, reexpedidas, reintroducidas o reembarcadas hacia otros territorios aduaneros, puertos libres, zonas francas, depósitos temporales, almacenes libres de impuestos (Duty Free Shops), almacenes generales de depósito o trasladadas a otros depósitos aduaneros-In Bond, sin restricción o limitación alguna, salvo las establecidas en la legislación aduanera.

Las mercancías que ingresen a un Depósito Aduanero-In Bond podrán ser objeto de las siguientes operaciones: envase, etiquetado, empaque, embalaje y paletizado; combinación y división de mercancías; exposición de muestras; mezcla de unas mercancías con otras; y cualquier otra operación dirigida a conservar o mejorar las condiciones o el valor de las mercancías depositadas, sin variar la naturaleza de las mismas, o sea, sin transformación industrial propiamente tal.

Se entiende que los Depósitos Aduaneros-In Bond caen en el área de competencia de la empresa privada en cuanto a su constitución, establecimiento y administración.

c) Los *Almacenes Libres de Impuesto* (Duty Free Shops) son aquellos que están autorizados a funcionar como establecimientos comerciales ubicados en las zonas primarias de las aduanas localizadas en puertos o aeropuertos internacionales, en los cuales se pueden depositar determinadas mercancías nacionales y extranjeras, exclusivamente para ser vendidas a viajeros en tránsito, o que vayan a entrar o salir del país, formando parte de su equipaje acompañado.

Las mercancías que se introduzcan a estos almacenes quedarán liberadas de las restricciones para la importación, salvo aquellas que atenten contra la moral, seguridad y salud pública.

d) Los *Almacenes Generales de Depósito*, llamados comúnmente Almacenadoras, tienen por objeto el depósito, la conservación, custodia, el manejo y distribución, la compra y venta por cuenta de sus clientes, de mercancías y productos de procedencia nacional o extranjera. Están autorizados a expedir a sus clientes Certificados de Depósito y Bonos en Prenda. Estos valores son transferibles por endoso y están destinados a acreditar, respectivamente, la propiedad y depósito de las mercancías y la constitución de la garantía prendaria sobre las mismas.

Pueden funcionar Bodegas Habilitadas, las cuales son una extensión de la Almacenadora ubicadas en cualquier zona del país.

Las Almacenadoras deben delimitar un área específica en sus instalaciones para depositar la mercancía que ha sido dada en garantía a un banco por el cliente, la cual seguirá bajo la custodia de la empresa. Esta modalidad permite al cliente seguir manejando sus inventarios.

Existe otro régimen aduanero denominado *Sustitución de Mercancías*, que permite introducir al territorio aduanero nacional con liberación de impuestos, mercancías extranjeras que reemplazan a aquellas previamente nacionalizadas, que por haber resultado defectuosas o con diferentes especificaciones a las convenidas, deben retornar al extranjero. Es requisito indispensable que las mercancías de la sustitución sean idénticas o similares (Reglamento-Reforma Parcial a Ley de Aduanas, Artículo 100 y ss.)

Las *Zonas Francas* son una modalidad dentro de los regímenes aduaneros especiales que tienen amplia utilización en nuestros países americanos, como medio de desarrollo en determinadas áreas o regiones carentes de recursos de producción significativas y responden a la siguiente definición: “es un área segregada del territorio aduanero nacional donde funcione un régimen preferencial que favorezca el intercambio comercial, propenda al desarrollo industrial y estimule el progreso económico de determinada región y, en general, del país, siendo sus características esenciales las siguientes: ingreso de mercancías exceptuadas de impuestos aduaneros y otros derechos; facultad de manipular las mercancías en forma amplia; facilidades para realizar las operaciones de importación, exportación, tránsito, cabotaje, reexpedición, reexportación y reembarque; y rebajas de

impuestos de importación con tarifas preferenciales para ciertas mercancías que, provenientes de la zona franca, ingresen al territorio aduanero nacional”.

De acuerdo a la actividad que desarrollen, las Zonas Francas pueden clasificarse en:

1. Industriales, cuando se dediquen a la producción, ensamblaje o cualquier tipo de perfeccionamiento económico de bienes para la exportación o reexportación;
2. De servicios, cuando se dediquen a la prestación de servicios vinculados al comercio internacional; y
3. Comerciales, cuando su dedicación sea la comercialización de mercancías nacionales o extranjeras, para ser destinadas a la exportación o reexportación, sin que se realicen actividades que cambien las características del producto o alteren el origen del mismo.

Es posible que en una zona franca puedan desarrollarse simultáneamente las tres actividades antes mencionadas.

Las zonas francas industriales son enclaves especiales por fuera de las barreras aduaneras normales de una nación, dentro de las cuales las empresas, principalmente manufactureras, disfrutan del tratamiento preferente sobre la importación de bienes intermedios, tributación de compañías, provisión de infraestructura y libertad con respecto a las reglamentaciones industriales que se aplican en otras partes del país. Además de la exoneración temporal del impuesto sobre la renta, una administración modernizada y una estructura especialmente provista y servicios subvencionados.

La característica común a toda zona franca industrial es que todas las áreas de terrenos destinados a su instalación y funcionamiento deberán estar rodeadas de cercas, murallas o vallas infranqueables, de modo que la entrada o salida de personas, vehículos y cargas tengan que hacerse necesariamente por las puertas destinadas a estos efectos (según descripción del artículo 13 del Reglamento de la Zona Franca Industrial de Paraguaná)

El beneficio más importante de una zona franca en la economía nacional radica en la generación de empleos y de divisas y constituyen un instrumento efectivo de política económica para promover el comercio internacional, estimular la inversión de las industrias vinculándolas al inversor extranjero, introducir nuevas tecnologías y fomentar el desarrollo económico y social de la región donde se instalan.

En Venezuela, el ejemplo más representativo de zona franca industrial en lo atinente a la orientación menos recomendable para el funcionamiento económico de la misma, fue la Zona Franca Industrial de Paraguaná (ZONFIPCA), la cual fue creada mediante Decreto N° 1.307 del 06 de junio de 1973 y con Reglamento General en Decreto Presidencial del 30 de enero de 1979, para funcionar en una extensión de 221,6 has.

Los resultados obtenidos por la Zona Franca Industrial de Paraguaná fueron significativos durante una década aproximadamente de su existencia, pero se fueron manifestando algunas fallas de fondo en todo el mecanismo que apoyaba su funcionamiento. Aparecía evidente que la mayoría de las empresas industriales estaban usando la zona franca para industrias de sustitución de importaciones o para canalización de importaciones, creando en la práctica una fuente de competencia desleal para las empresas fuera del área, aprovechando el tipo de cambio preferencial que las favorecía en la obtención de divisas para la importación, para luego revender el producto importado en el mercado interno. Además, los empresarios con industrias de exportación, concluyeron en que la zona no les ofrecía ventajas suficientes debido a su localización geográfica y a la carencia de servicios e infraestructura adecuadas.

Luego de 20 años aproximadamente de postración y con el retiro paulatino de las empresas instaladas, la Zona Franca Industrial de Paraguaná cesó sus actividades. Cabe dejar constancia que las empresas exportaron para 1988 un total de 11.321.317 dólares, incrementándose a 96.852.011 dólares en 1989.

Debido a la presión de los sectores económicos de Falcón, la zona franca fue reactivada a partir de 1997, adoptando la figura ampliada de Zona Franca Industrial, Comercial y de Servicios, asignándole un área de funcionamiento de 216.46 hectáreas, según lo dispuesto en el Decreto Presidencial N° 1.807 del 23 de abril de 1997 (Gaceta Oficial Extraordinaria N° 5.145 del 30 de abril de 1997)

La Ley de Zonas Francas de Venezuela, provista de normas y estipulaciones acordes con los requerimientos de la realidad económica presente en el país, fue puesta en vigencia mediante Gaceta Oficial N° 34.772 de 08 de agosto de 1991. En el texto legal se establecen los regímenes especiales concedidos a las zonas francas, a saber:

- a) Régimen Aduanero, mediante el cual las mercancías originarias y procedentes del exterior que ingresen al país con destino a las zonas francas estarán sometidas al siguiente trato preferencial:
- no causarán derechos arancelarios
 - no causarán impuestos internos al valor agregado, a la venta u otros semejantes
 - no causarán tasa por servicio de aduana
 - estarán liberadas de restricciones arancelarias y para-arancelarias, con excepción de las de carácter sanitario, certificados zoosanitarios, permiso del Ministerio de Salud y Desarrollo Social y aquellos que respondan a razones de defensa y seguridad social
 - la importación de equipos, herramientas y materiales destinados exclusivamente a la construcción de la infraestructura y de los edificios de instalaciones que se utilicen para el desarrollo de la zona franca industrial por parte de los entes administradores y de los usuarios, no causarán impuesto y derechos arancelarios
- b) Régimen Fiscal. Quedan exentas del pago del Impuesto Sobre la Renta:
- los enriquecimientos obtenidos por las personas jurídicas establecidas en las zonas francas, derivados de la venta de sus productos fuera del país, liberación que regirá por 10 años, de acuerdo a las normas que fija la Ley
 - los enriquecimientos provenientes de los intereses de capitales destinados al financiamiento de inversiones industriales, comerciales, de servicios y de infraestructura dentro de la respectiva zona franca
 - los enriquecimientos derivados de actos jurídicos vinculados directamente a la respectiva zona franca, en los casos y con las modalidades que determine el Ejecutivo Nacional
- c) Otros incentivos. Las mercancías que dentro de las zonas francas hayan experimentado procesos de envase, desenvase y reenvase, empaque, desempaques y reempaque, etiquetado, refinación, purificación, mezcla, hidratación, clasificación, separación, selección, marcaje, combinación, reparación, rehabilitación, ensamblaje, transformación, confección, procesamiento, manufactura, industrialización y, en general, cualquier tipo de perfeccionamiento, así como también las originarias y

procedentes del exterior que se encuentren legalmente en una zona franca podrán, sin ninguna limitación:

- ser exportadas y reexportadas
- ser enajenadas para el servicio o consumo de naves o aeronaves y sus tripulantes o pasajeros, que vayan a zarpar hacia puertos o aeropuertos extranjeros
- ser enajenadas a otras zonas francas, puertos libres o instituciones similares del país, salvo algunas limitaciones.

Las empresas instaladas en las zonas francas podrán beneficiarse del programa de liberación del Pacto Sub-Regional Andino, siempre que cumpla con algunos requisitos legales e igualmente, podrán acogerse a los beneficios de cualquier otro acuerdo de comercio internacional suscrito por el Gobierno venezolano.

Las zonas francas son comúnmente confundidas con el régimen de maquila, pero ambas instituciones mantienen sustanciales diferencias en sus aspectos legales y financieros, aún cuando sus objetivos son coincidentes en la promoción del desarrollo en regiones económicamente deprimidas, la generación de empleo y la atracción de la inversión extranjera.

El *Puerto Libre* es otra modalidad de territorio o área segregada del territorio aduanero nacional, sometido igualmente a un régimen aduanero especial, con objetivos de estimular el desarrollo integral y el proceso socio-económico de la región respectiva, siendo su cobertura de actividades económicas esencialmente comercial. El único régimen de este tipo existente en Venezuela es el Puerto Libre del Estado Nueva Esparta, que comprende el territorio de las Islas de Margarita y Coche y que se rige por el Reglamento dictado mediante Decreto Presidencial N° 2.016 del 19 de diciembre de 1991 (Gaceta Oficial N° 34.869 del 26 de diciembre de 1991)

Los organismos económicos de Santa Elena de Uairén, Municipio Gran Sabana en el Estado Bolívar, están activando desde el año 2002, conjuntamente con las autoridades regionales, la iniciativa para un proyecto de zona franca en esa zona de la frontera sur con Brasil. Según la Ley Orgánica de Aduanas (Artículo 3, numeral 2), corresponde al

Presidente de la República, en Consejo de Ministros, crear Zonas, Puertos o Almacenes libres o francos.

8.1.6. La Maquila

El término *Maquila* proviene del árabe (*Makila*: medida de capacidad de sólidos). El Diccionario de la Real Academia Española lo define como “porción de grano, harina o aceite que corresponde al molinero por la molienda”.

La Maquila es en la práctica un producto de la descomposición del proceso productivo en varios sub-procesos diferenciados por el grado tecnológico con el que se realizan. El origen de las actividades de maquila está en la contratación de los servicios de transformación industrial que los propietarios de las materias primas e incluso de la maquinaria requieren para convertirlas en productos semi o totalmente elaborados. En términos comunes, la maquila se puede describir como la actividad industrial de empresas con sede en un país, que envían a otras ubicadas en otros países materias primas o piezas, para que sean procesadas o ensambladas. Posteriormente, los productos terminados o semi-terminados son enviados al país de origen o a un tercero. El espíritu del sistema es que los países industrializados se beneficien de los costos reducidos de mano de obra, energía y exenciones de impuestos de los países en desarrollo y, al mismo tiempo, los países en desarrollo se beneficien mediante la generación de empleo local y el ingreso de divisas por la venta de su mano de obra y energía en el exterior.

El objetivo esencial de una empresa maquiladora es la exportación del producto intermedio o final que ha procesado, generalmente sin mayor incorporación de valor agregado nacional.

Se entiende que la maquila y la subcontratación son definiciones sinónimas, distinguiéndose la maquila como *sub-contratación internacional* y no necesariamente tiene relación con un área geográfica expresamente limitada, de tal forma que una operación de maquila puede efectuarse tanto dentro de una zona franca como al interior del territorio aduanero de un país mediante un procedimiento de perfeccionamiento activo. Se entiende, entonces, que la admisión temporal de los insumos y mercancías que son

objeto de la operación de maquila, no está sujeta al pago de aranceles ni otros derechos aduaneros.

Los espacios donde se desarrolla la maquila se denominan *Zonas Maquiladoras* y se definen como áreas geográficas delimitadas, generalmente fronterizas o en cercanía de puertos, donde el procesamiento parcial de bienes en ellas permite la reducción de costos en comparación con los que resultarían de efectuar todo el proceso en el país de origen de los insumos o bienes intermedios. Así pues, se trata de una zona industrial bajo régimen especial, diferenciada del resto de la economía, que se establece como un enclave.

Los conceptos y definiciones anteriores tienen como fuente los informes de Cordiplan, Azolca, el Dr. D.F. Maza Zavala y la Embajada de Costa Rica en Caracas.

Las empresas maquiladoras de exportación adoptan diferentes modalidades, dependiendo del país en el cual se establecen, de las diversas legislaciones existentes, así como de las prioridades que fijen los Gobiernos respectivos para promover este tipo de actividad industrial. Se pueden distinguir, entonces, las siguientes:

a) La Maquila Pura y Tradicional está representada por plantas ensambladoras de materiales, piezas y partes, donde hay utilización intensiva de mano de obra; además, alienta y aprovecha un mercado de fuerza de trabajo propio del país donde se establece, de bajos niveles salariales, aportando el inversionista extranjero el capital de trabajo, maquinaria, equipo, partes y componentes. En esta modalidad, el capital en su totalidad es de origen extranjero y la empresa está enteramente dirigida por el inversionista foráneo.

b) Otra modalidad es la Maquila *Shelter* o *Albergue*, que es el modelo adoptado por México. La idea de albergue está orientada al empresario inversionista que demanda un control total sobre la producción, pero que no le interesa estar involucrado en el manejo administrativo directo de las operaciones de la planta industrial. De esta manera, en el país receptor opera un contratista, el cual se hace responsable de todos los aspectos relativos al programa de maquila dentro del país y el inversionista se ocupa de mantener el control general de las operaciones legales y financieras. El inversionista debe proveer al operador contratista del programa de materias primas y componentes y equipos de

producción, en tanto que el operador del programa, además de administrar la planta, proveerá mano de obra, planta física de producción, servicios de agua, energía, luz y teléfono.

Este tipo de maquila es muy costoso, por cuanto se requiere la dotación de infraestructura, equipamiento industrial y una variedad de servicios públicos, lo que consume cuantiosos recursos gubernamentales, ya que la mayoría de éstos se canalizan hacia la dotación de la infraestructura en los parques industriales de las maquiladoras.

c) Una tercera modalidad es la Maquila por Subcontratación, mediante la cual la subcontratación en la industria maquiladora está dirigida a aquellos inversionistas que decidan mantener su participación en un país a un nivel mínimo de riesgo.

Las responsabilidades del inversionista en este caso son: proveer el equipo, herramientas y fórmulas requeridas para el proceso productivo, presentar un itinerario de entregas, proporcionar asistencia técnica si fuera necesaria, prestar entrenamiento básico inicial en métodos y procedimientos, asignar un representante calificado. Las responsabilidades del subcontratante radican en: dotar de espacios y áreas adecuadas, tales como zonas industriales, almacenes, etc., formular el programa de maquila, proveer el personal apropiado, controlar el proceso y programas de producción, realizar mantenimiento del equipo y velar por la cobertura de aspectos legales y fiscales y administrar las exportaciones y las importaciones.

Esta forma de maquila suele aplicarse para los productos relativamente estables en el mercado, cuya producción requiera de uso intensivo de mano de obra y procesos productivos muy constantes.

La diferencia entre la modalidad *Shelter* y la Maquila por *Subcontratación* radica en la responsabilidad. Bajo la forma *Shelter*, el inversionista tiene su propia representatividad en la cadena productiva (equipos, supervisores), mientras que en la Maquila por *Subcontratación*, el contratista del país receptor de la inversión es el responsable total.

d) Existe la *Maquila de Tercera Generación*, la cual envuelve a plantas exportadoras que forman parte de un circuito internacional de abastecimiento, a diferencia del viejo sistema, que relativamente tenía una mayor vinculación con el abastecimiento local del

inversionista. Aprovechan una fuerza de trabajo barata y un abastecimiento de materiales organizado por el sistema *just in time*, que intenta reducir drásticamente los costos por manejo de material. Este esquema implica el manejo de pequeños lotes de producción para que no se generen almacenamientos improductivos y esto obliga, a su vez, a garantizar una elevada calidad del producto a fin de minimizar las inspecciones, con la implantación de procesos tecnológicos automatizados. Ejemplos de esta maquila de tercera generación son el ensamblaje de los automóviles Ford en Hermosillo y General Motors, Chrysler y Renault en Saltillo, México.

e) Finalmente, se pueden mencionar las Maquiladoras de Capital Mixto, que son aquellas en donde existe una inversión conjunta entre capitales nacionales y extranjeros y se les conoce asimismo como *joint venture*.

El régimen de maquila nació como modalidad de sub-contratación internacional en 1958, cuando en Europa se instauró un nuevo mecanismo de enlace entre la oferta y la demanda de sub-contratación denominada *Bolsa de Subcontratación de Procesos Industriales*. Más tarde, en Francia se puso en funcionamiento el mecanismo llamado *Mercado Internacional de Subcontratación* (MIDEST), caracterizado por operar a modo de feria para empresas interesadas en ofrecer su capacidad a los grandes consorcios que asistían al mercado, procurando establecer demandas de subcontratación.

A partir de 1960, varios de los llamados *New Industrialized Countries* o Nuevos Países Industrializados del Sudeste Asiático como Singapur, Taiwán, Hong Kong, Corea del Sur, Malasia y Filipinas, establecieron enclaves industriales de exportación que han convertido a aquellos pequeños países en nuevas potencias industrializadas, llegando a aportar más del 50% del crecimiento de las exportaciones de bienes de capital que realizan los países en desarrollo a los países industrializados. La industria maquiladora de estos países se ha especializado en alta tecnología para la producción de partes y bienes en el campo de la electrónica, la telefonía, televisión y relojería.

En América Latina, México ha sido el país pionero en el desarrollo de la industria maquiladora, nacida en 1965 como resultado de un programa especial de industrialización con exención de aranceles creado por el Gobierno para atraer capital foráneo y

desarrollar la frontera norte, con una estrategia muy definida de aprovechamiento geográfico de ubicación junto a la primera potencia comercial del mundo.

Luego de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte – North American Free Trade Agreement (NAFTA) en 1993, se inició un boom de la industria maquiladora mexicana, la cual totalizó 63.9 billones de dólares en exportaciones en 1999 y las mismas representan actualmente casi la mitad del total de exportaciones del país, con una ocupación de 1.3 millones de empleos. En los últimos seis años, se han generado tres nuevos empleos sobre cada diez de los existentes.

Se ha producido igualmente el fenómeno del desplazamiento de más de la mitad de las plantas maquiladoras hacia las regiones del sur del país, provocado por la necesidad de proveerse de mano de obra, aún cuando de menor calidad laboral, la cual es más abundante en el centro y en el sur, incluso en la Península de Yucatán (140 maquiladoras). Esta situación ha producido efectos muy favorables para el mejoramiento y construcción de nuevas vías de comunicación y servicios de telecomunicaciones emprendidos por el Gobierno.

La industria maquiladora mexicana ha pasado del simple ensamblaje a labores más sofisticadas de operaciones integradas con instalaciones de diseños e investigaciones. La gama maquiladora es amplia y abarca desde textiles, calzado, electrónica, telefonía, radio y TV, relojería, automóviles, maquinaria agrícola y otros.

El mecanismo aduanero básico en que se fundamenta la maquila mexicana es el régimen Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo regido por el PITEX – Programa de Importación Temporal para la Exportación. En México no funcionan zonas francas industriales.

En Sudamérica Brasil y Colombia han desarrollado una sólida industria maquiladora y en Centroamérica sobresalen en esta actividad El Salvador, República Dominicana, Costa Rica, especialmente en el ramo textil y de la confección; éste último país también ha desarrollado la metalmecánica. Como consecuencia de las maquiladoras, estos países han logrado garantizar empleo para los pobladores de las zonas más económicamente deprimidas. Los efectos favorables para México del NAFTA, se hicieron sentir negativamente en las exportaciones de las maquiladoras Centroamericanas,

especialmente en textiles, en vista de lo cual el Gobierno de los Estados Unidos acordó un tratamiento arancelario especial a estos renglones como apoyo a la economía de estos países.

A comienzos de la década de los 90, en Venezuela se manifestó un fuerte movimiento a nivel de varios sectores técnicos y de Gobierno a favor de implantar el sistema de la maquila en el país y se realizaron al efecto varias consultas a los medios sectoriales, tanto industrial, comercial como laboral, estableciéndose una polémica alrededor de esta propuesta a todos los niveles. Para entonces, se argumentaba que las exportaciones no tradicionales habían crecido en 20 por ciento en el período 1990-1991, lo cual indicaba que ante la contracción de la demanda interna, producto de la política de ajustes, los productores habían logrado dar salida a sus excedentes y logrado mantener los niveles de producción. Igualmente, se opinaba que Venezuela estaba demostrando que tenía capacidad de competir con sus productos en los mercados internacionales con la ayuda de la nueva política de inversión y los recursos asignados para la reconversión industrial. Para entonces, recién estaba en el tapete la instrumentación de exención de impuestos y tasas aduaneras para la importación de aquellos insumos, bienes intermedios y bienes de capital destinados al procesamiento de productos terminados con fines de exportación.

Las principales críticas y oposición a la instalación de industrias maquiladoras en el país, salieron de la Confederación de Trabajadores de Venezuela – CTV, la cual argumentaba que este tipo de industrias perjudicaba a los trabajadores porque los salarios son muy inferiores a los del resto del mundo. Esta objeción fue refutada con cifras comparativas favorables al trabajador venezolano. Además, opinaban que este tipo de industrias no produce ningún beneficio concreto, ya que las empresas maquiladoras no están obligadas a dejar parte de las divisas en el país donde se establecen. Igualmente, el contra-argumento se basaba en la importancia de las inversiones que traían al país estas empresas. Por último, la CTV expresaba que no se producía una transferencia de tecnología, dado el carácter de alta volatibilidad que tiene la industria maquiladora.

El exitoso ejemplo de la poderosa industria maquiladora mexicana, ha dado un mentís a esta objeción.

Al ponerse en operación en Venezuela los regímenes aduaneros suspensivos de la Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo-ATP y los Depósitos Aduaneros In Bond, prevaleció el criterio de que la institución de la maquila no se justificaba técnicamente en nuestro país y la iniciativa quedó en el olvido.

Dadas las características especiales de la industria maquiladora en sus efectos más positivos radicados en la alta capacidad de generación de empleo, parece de interés dentro de la coyuntura económica prevaleciente una revisión de las posibilidades de actualizar y poner en práctica esta actividad procesadora en el país, considerando que están establecidas las bases legales aduaneras requeridas para la dinámica de importación de insumos y partes y la exportación de bienes terminados mediante los regímenes suspensivos que contempla la Ley Orgánica de Aduanas y su Reglamento, que se han mencionado y que la maquila no requiere de zonas francas especiales.

La alta capacidad instalada y ociosa del parque industrial de Barquisimeto, ofrece atractivas perspectivas para revivir este plan de industrialización de alto empleo e impulso de las inversiones foráneas en nuestra economía regional.

8.1.7. Muestras Sin Valor Comercial

Las muestras constituyen un elemento de mercadeo muy común y de amplia utilización en el comercio internacional, ya sea en operaciones de exportación como de importación.

La muestra conlleva un valor de carácter ético comercial, pues el comprador usualmente exige que la mercancía que va a recibir corresponda a las condiciones de calidad y demás especificaciones de la muestra que le envió el vendedor. Una diferencia notoria, puede arruinar todo el negocio o, como mínima consecuencia, el exportador verá afectado su prestigio y ética comercial y seguramente perderá a un cliente en forma definitiva, corriendo aún el riesgo de ser incluido en una *lista negra* en el mercado de que se trate.

Las muestras de exportación pueden despacharse por el servicio de envíos especiales de IPOSTEL, correo expreso-courier o por vía aérea, dependiendo del tamaño, peso y características del producto, respetando ciertas normas en cuanto a embalaje. Deben ir acompañadas de una factura pro-forma que indique que se trata de una *Muestra Sin Valor*

Comercial al igual que el exterior del paquete. La factura pro-forma debe incluir el numeral arancelario correspondiente. Cuando se trata de productos o sub-productos agropecuarios, deberá acompañarse el respectivo *Certificado Fitosanitario*, expedido por el SASA, sin perjuicio de las exigencias que pueda indicar el cliente para su mercado.

Cuando se trate de *Muestras Con Valor Comercial*, su despacho estará sometido a las normas corrientes aplicables a una exportación formal.

Las muestras adquieren especial importancia cuando vayan a ser utilizadas para exhibición, en los casos específicos de ferias internacionales de productos, ruedas de negocios y misiones comerciales.

El ingreso de muestras en Venezuela cae en el régimen de *admisión temporal*, recibiendo a estos efectos la siguiente definición de la Reforma Parcial del Reglamento a la Ley Orgánica de Aduanas de 1991: “El término muestra significa artículo representativo de una clase de mercancía ya producida o modelo de mercancía cuya producción se proyecta. No comprende dicho término, artículos idénticos importados por una misma persona o remitidos a un solo consignatario, en cantidad tal, que tomados globalmente, configuren una importación ordinaria sujeta al pago de derecho aduanero”.

El régimen de Admisión Temporal norma principalmente las muestras con valor comercial, sujetas a reexpedición y las cuales requerirán de la prestación de garantía. Su comercialización no está permitida mientras permanezcan en el territorio nacional y deben ser de fácil identificación. No se admitirán como muestras los objetos cuyas características las confieran el carácter de piezas únicas o que no puedan reproducirse exactamente.

Las Muestras *Sin Valor Comercial* serán libres de impuestos de importación y su reexportación será opcional, no requiriendo la prestación de garantía. En la práctica, esta clase de muestras viajan con el empresario en calidad de equipaje acompañado y su peso no debe exceder de 15 kgs.

En estos casos, igualmente es procedente que la muestra venga acompañada de una factura pro-forma firmada y sellada por la empresa exhibidora con indicación del numeral arancelario respectivo y descripción de la mercancía.

Normalmente, el plazo de permanencia permitida de las mercancías para muestras es de treinta (30) días.

De acuerdo a los mecanismos bajo los cuales operan los eventos comerciales internacionales, cuyas ruedas de negocios y misiones de empresarios generalmente cuentan con el auspicio y promoción de entidades oficiales venezolanas, principalmente el Banco de Comercio Exterior- BANCOEX, es factible obtener por su intervención ante las autoridades del SENIAT-Aduanas, determinadas facilidades. Igualmente, cuando se trate de muestras de productos venezolanos para exhibición en el exterior, BANCOEX usualmente gestiona las facilidades pertinentes a través del Ministerio de Relaciones Exteriores y los respectivos Cónsules venezolanos.

8.2. Arancel de Aduanas

El Arancel de Aduanas de Venezuela es un cuerpo legal de aplicación nacional e internacional para operaciones aduaneras de importación y exportación, puesto en vigencia en su texto actual mediante Decreto Presidencial N° 989 de fecha 20 de diciembre de 1995 y en el cual se fijan las normas que sustentan el sistema e igualmente los elementos estructurales básicos del mismo, expresados en el código numérico, la nomenclatura o descripción de la mercancía y la tarifa o tabla arancelaria propiamente tal.

8.2.1. Nomenclatura Arancelaria

La necesidad de hablar y manejar un mismo lenguaje en el comercio internacional, impulsó desde 1927, con ocasión de la Conferencia Económica Mundial de la Sociedad de las Naciones, a los Gobiernos del mundo a buscar una nomenclatura internacional que pudiera servir de base a los aranceles nacionales.

Los fines y ventajas de contar con una nomenclatura arancelaria de carácter internacional han sido claramente definidos en el ámbito internacional del siguiente modo:

- a) Asegurar una clasificación metódica y lógica de las mercancías que son objeto de comercio internacional;

- b) Asignar a cada mercancía o producto el lugar más indicado en esta clasificación y el mismo para todos los países;
- c) Unificar el lenguaje y la terminología aduanera, para hacerlos accesibles no sólo a los técnicos, sino también al público en general, facilitando así la labor de importadores, exportadores y productores;
- d) Facilitar en buena parte la tarea de los negociadores de tratados y convenios comerciales y arancelarios, así como la interpretación y la aplicación correcta de dichos tratados y convenios; y
- e) Contribuir a la recopilación de datos que faciliten la elaboración de estadísticas detalladas y comparables.

El origen de la nomenclatura arancelaria de uso común internacional, proviene del Consejo de Cooperación Aduanera – CCA, constituido por 82 países y con sede en Bruselas y de ahí que se le conozca como Nomenclatura Arancelaria de Bruselas – NAB, la cual fue incorporada originalmente a la legislación aduanera venezolana en la Reforma Parcial de la Ley de Aduanas en septiembre de 1972.

De esta codificación nació el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, que fuera adoptado por el Acuerdo de Cartagena para aplicación por los países del área andina, según iniciativa del Comité de Comercio de la CEPAL, que se remonta al año 1956.

El mismo Decreto N° 989 afirma en sus considerandos la raigambre del Arancel Venezolano en la estructura jurídica conformada por el Acuerdo de Cartagena y sus decisiones, así como la base legal representada en el Decreto N° 239 de fecha 24 de mayo de 1989, que contiene las *Normas para la Política Comercial de Venezuela*.

Para el ordenamiento de las mercancías en el Arancel, se adopta la Nomenclatura Común de los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena – NANDINA, basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

La nomenclatura comprende las Partidas, las Subpartidas y los códigos numéricos correspondientes, las Notas de las Secciones, de los Capítulos y de las Subpartidas, las Notas Complementarias, así como las Reglas Generales para su interpretación.

El código numérico estará compuesto por ocho (08) dígitos a diez (10), según se trate de Subpartidas Subregionales o Subpartidas Nacionales. Los dos (02) primeros dígitos identifican el Capítulo, el tercero (03) y el cuarto (04) la Partida, el quinto (05) y el sexto (06) las Subpartidas del Sistema Armonizado, el séptimo (07) y el octavo (08) las Subpartidas Subregionales y el noveno (09) y décimo (10) las Subpartidas Nacionales. Ninguna mercancía se podrá identificar en el Arancel sin que se haga referencia a los ocho (08) o diez (10) dígitos del código numérico, según corresponda.

Se acoge como texto oficial de las Notas Explicativas del Sistema Armonizado, la traducción en idioma castellano realizado por la Dirección General de Aduana e Impuestos Especiales del Ministerio de Economía y Finanzas de España, las cuales sirven de fuente de consulta en caso de controversias y dudas de interpretación.

El Arancel de Aduanas comprende 21 Secciones, que van desde la Sección I: Animales Vivos y Productos del Reino Animal; Sección II: Productos del Reino Vegetal; Sección III: Grasas y Aceites Animales y Vegetales; Sección IV: Productos de las Industrias Alimentarias, bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre, tabaco y misceláneos del tabaco elaborados; Sección V: Productos Minerales; Sección VI: Productos de las Industrias Químicas o de industrias conexas, siguiendo una secuencia de mayor elaboración de las mercancías, hasta llegar a la Sección XXI referente a Objetos de Arte o Colección y Antigüedades.

Los campos de aplicación práctica en el comercio internacional del Arancel de Aduanas en cuanto a su nomenclatura y tarifa aduanera es la identificación del producto de importación y exportación para el reconocimiento aduanero y apropiada aplicación de la tarifa, identificación para efectos de negociaciones sobre preferencias arancelarias entre países y bloques de integración y tratamiento de la mercancía en cuanto a normas sanitarias, ambientales y de protección de flora y fauna silvestre.

8.2.2. Derechos Ad-Valorem y Específicos

Para efectos del cálculo de los derechos arancelarios de aplicación aduanera para el ingreso de mercancías, se han utilizado dos métodos, que son los derechos específicos y ad-valorem.

Los derechos específicos se expresan en unidades monetarias por unidad física de comercialización de las mercancías y, en su tiempo, representaban ciertas ventajas desde el punto de vista ejecutivo, derivada de la relativa facilidad en la cobranza del tributo, basada en la mera verificación física: la identificación de la mercancía para fines de clasificación y su cuantificación. Las desventajas notorias son que existe la incapacidad de acompañar las variaciones del valor y la insensibilidad a las variaciones de precios externos e internos de las mercancías. De ahí que se haya abandonado su aplicación en la mayoría de los sistemas arancelarios del mundo, reemplazándolos por la utilización casi universal de derechos ad-valorem, los cuales se expresan por un porcentaje del valor de la mercancía, mediante la conjugación de dos factores: la alícuota y la base de cálculo, los cuales presentan las siguientes ventajas:

- a) Son más equitativos, en vista de que acompañan el valor de las mercancías y mantienen constante el nivel relativo del gravamen;
- b) Facilitan el propio trabajo de elaboración de la tarifa aduanera, ya sea en lo relativo a la nomenclatura como en la fijación de los derechos;
- c) Facilitan la manipulación de la tarifa aduanera a los diversos actores del comercio internacional: importadores, exportadores y agentes aduanales, en cuanto se refiere a la clasificación de los productos y el cálculo del monto de los gravámenes;
- d) Facilitan la comparación de los niveles de gravámenes en las diferentes tarifas aduaneras, requisito fundamental en las negociaciones tarifarias internacionales.

La diferencia básica entre los derechos específicos y ad-valorem, que trasciende los aspectos formales y administrativos, radica en que los derechos específicos gravan directamente a la mercancía en función exclusiva de atributos materiales, en tanto que los derechos ad-valorem actúan a través del precio de la mercancía.

Los derechos específicos se siguieron utilizando durante algún tiempo en nuestro Arancel, con características de sistema mixto, a manera de instrumento de protección de importaciones que afectarían la producción nacional, siendo abandonada a raíz de la aplicación de las normas de la política comercial venezolana contenidas en el Decreto N° 239 del 13 de marzo de 1989, y adaptación al impuesto ad-valorem. Sin embargo, la Ley

Orgánica de Aduanas mantiene aún la mención de impuesto aduanero de tipo *ad-valorem*, específico y mixto (Artículo 84).

En la actualidad, el sistema arancelario venezolano maneja la protección de su producción agropecuaria nacional apegado a las normas negociadas y aceptadas ante la OMC y en concordancia con los mecanismos regionales del Acuerdo de Cartagena, que contempla las salvaguardias, los contingentes arancelarios y la aplicación del Sistema Andino de Franjas de Precios, mediante el Régimen Legal 2, en forma de licencia de importación.

La tarifa aduanera *ad-valorem* tiene aplicaciones de vastas proyecciones y utilización en las políticas económicas, a saber:

- para efectos de la valoración aduanera (Valor Normal en Aduana) y la correcta aplicación de la tarifa del arancel;
- para efectos fiscales, como fuente de recaudación presupuestaria;
- para negociaciones internacionales sobre concesiones arancelarias;
- como mecanismo de protección a la producción nacional, único recurso aceptado por las normas del GATT – OMC;
- para determinación del *dumping* y aplicación de derechos compensatorios.

8.2.3. Valor en Aduana

La cuestión del valor en aduanas o valor aduanero ha sido largamente debatido en los foros internacionales de países desde hace varias décadas, habiendo prevalecido las conclusiones y definición arribadas por el Grupo de Estudios para la Unión Europea, creado en Bruselas en 1947. La definición de valor de Bruselas, como se le ha denominado, fue objeto de una Convención firmada en Bruselas el 15 de diciembre de 1950 y puesta en vigor el 28 de julio de 1953.

La definición de la Convención de Bruselas puede ser sintetizada, aunque aparezca algo compleja para entenderla a primera vista, en los siguientes planteamientos:

- 1) Para la aplicación de derechos aduaneros *ad-valorem*, el valor de las mercancías importadas para su puesta en consumo, es el precio normal, es decir, el precio que se estima que puede asegurarse a estas mercancías en el momento en que los derechos

de aduana se hacen exigibles, en venta efectuada en condiciones de plena concurrencia entre un comprador y un vendedor independiente; y

2) El precio normal de las mercancías importadas será determinado sobre las siguientes bases: a) se supone que las mercancías han sido entregadas al comprador en el punto o lugar de introducción en el territorio del país de importación; b) se supone que el vendedor soporta y, por lo tanto ha incluido en el precio todos los gastos inherentes a la venta y entrega de las mercancías en el puerto o lugar de introducción; y c) por el contrario, se supone que el comprador soporta en el país de importación los derechos y tasas exigibles que, por ello, quedan excluidos del precio.

Existen alrededor de esta definición, algunas consideraciones relativas al precio de venta de las mercancías, los cuales varían en función de la política de precios del productor, condicionada a factores económicos internos y externos, y de las diferentes condiciones de las transacciones comerciales específicas; así, al producto físico, se pueden agregar, con mayor o menor incidencia, los costos de embalajes, almacenamiento, condiciones de entrega y pago, garantías, usos de marcas y patentes, publicidad y otros, que componen el precio final de la mercancía.

Los derechos ad-valorem, que consisten en la aplicación de un porcentaje sobre el *precio* de la mercancía, permiten la introducción en el sistema de elementos que varían no solamente en función de las características del producto, sino también de una serie de factores complejos que determinan su precio de transacción.

De esta manera, la definición plana del *valor para fines aduaneros*, puede ser entendida en relación con sus objetivos como un conjunto de normas y criterios para la aplicación de los *derechos ad-valorem*, con base en el principio de la no discriminación entre los importadores y, de esta forma, evitar que el producto del impuesto de importación sea afectado por condiciones desiguales en transacciones semejantes y comparables.

Los elementos básicos de la definición de *valor para fines aduaneros* pueden ser agrupados sistemáticamente en los siguientes ítems: precio, tiempo, lugar, nivel de importador y cantidad. Con respecto al elemento *lugar*, cabe mencionar la incidencia que tiene la *condición de entrega* pactada, entrando a funcionar el efecto práctico de los *Incoterms*.

La Comisión del Acuerdo de Cartagena ha dictado varias decisiones en las cuales se establecen las Normas Andinas de Valoración Aduanera, estableciendo parámetros uniformes, incluyendo los formularios aplicables a la Declaración Andina de Valor en el intercambio de los países andinos, que considera las tarifas DAV – Derechos Ad-Valorem Variables, que son los que operan en el Sistema Andino de Franjas de Precios.

La Reforma del Reglamento de la Ley Orgánica de Aduanas dictada por Decreto Presidencial N° 1.595 de fecha 16 de mayo de 1991 (Gaceta Oficial Extraordinaria N° 4.273 del 29 de mayo de 1991) enuncia los siguientes conceptos: “El valor normal de las mercancías, a los fines de la liquidación de los gravámenes establecidos en el Arancel de Aduanas, es su precio normal y constituye la base imponible” (Artículo 235); y agrega: “Se entenderá por precio normal aquel que en el momento en que son exigibles los gravámenes arancelarios se estima pudiera fijarse para las mercancías de importación como consecuencia de una venta efectuada en condiciones de libre competencia, entre un comprador y un vendedor independiente uno del otro” (Artículo 236).

Las condiciones, principios y normas sobre el valor en aduana o valor aduanero que se han descrito y comentado, habrán de ser aplicados a los productos venezolanos para la importación en los mercados exteriores.

CAPÍTULO 9

Regímenes Comerciales Especiales

Existen productos agrícolas venezolanos que, por su carácter de renglones tradicionales e históricos de exportación y por la posición comercial que ocupan en los mercados internacionales, han merecido que sean tratados legalmente bajo normas y reglamentaciones de orden agronómico y administrativo que estén en consonancia con las normas internacionales que rigen para estos renglones en los mercados externos de consumo.

De ahí que estas reglamentaciones tiendan a establecer ciertas restricciones para la libre exportación de dichos productos, a fin de garantizar su calidad y salvaguardar las costumbres de la comercialización internacional y el nivel del precio en defensa de los intereses del productor, así como otras previsiones de orden legal.

9.1. Exportación de Café y Cacao

a) El Café, considerado un *commodity* o producto de consumo masivo, está sometido a reglas estrictas en lo relativo a la comercialización externa, luego que en 1991 fuera eliminado el monopolio que mantenía el Fondo Nacional del Café (FONCAFE) y se decretara la libre e independiente participación de los productores en la negociación del grano.

FONCAFE, que era un instituto autónomo de la Administración Descentralizada adscrito al Ministerio de Agricultura y Cría (MAC) y creado por Decreto-Ley en 1975, mantiene facultades en cuanto a prestar alguna asistencia técnica y asesoría en mercadeo exterior.

Las normas para la comercialización externa del café están contenidas en la Resolución Conjunta de los Ministerios de Agricultura y Cría (hoy Ministerio de Agricultura y Tierras), de Hacienda (hoy Finanzas) y de Fomento (hoy Producción y Comercio) publicada en Gaceta Oficial N° 35.928 del 26 de marzo de 1996.

En virtud de las mismas, solamente están autorizados para exportar café: los productores, como persona natural o asociados en cooperativas, uniones u otra forma y las empresas torrefactoras. A las empresas mercantiles de comercialización internacional no les está permitido intervenir en el negocio de exportación. Se exige el requisito previo de inscripción en el Registro de Exportadores de Café. Igualmente, existe la obligación de registrar todos los contratos de venta y solicitar la autorización de exportación para cada embarque en particular.

La entidad encargada de administrar esta actividad es la Dirección de Mercadeo Agrícola del Ministerio de Agricultura y Tierras (MAT) y las gestiones deben realizarse directamente en Caracas (Parque Central, Torre Este, piso 7).

A partir de 1998, mediante Resolución Conjunta de los Ministerios de Agricultura y Cría (hoy Ministerio de Agricultura y Tierras) e Industria y Comercio (hoy Producción y Comercio) publicada en Gaceta Oficial N° 36.551 del 01 de octubre de ese año, se establece que los precios de referencia para la adquisición del café venezolano estarán vinculados a los contratos a futuro del producto en la Bolsa de Nueva York (Coffe, Sugar & Cocoa Exchange – CSCE)

b) De igual manera, el Gobierno Nacional decretó la liberación comercial del Cacao y la reestructuración del Fondo Nacional del Cacao (FONCA CAO) mediante Resolución Conjunta de los Ministerios de Agricultura y Cría y de Fomento de fecha 27 de mayo de 1991, lo cual en la práctica determinó la desaparición de este organismo monopolista de la comercialización del producto.

Las normas vigentes para la comercialización externa del cacao están contenidas en la Resolución Conjunta de los Ministerios de Agricultura y Cría y Fomento de fecha 19 de marzo de 1996 (Gaceta Oficial N° 35.928 del 26 de marzo de 1996), en la cual se expresa textualmente que “en el Convenio Internacional del Cacao, Venezuela está calificada como país que exporta cacao fino o de aroma, lo cual constituye un reconocimiento a la labor desarrollada por los sectores involucrados en la producción de este rubro”. Cabría comentar si en la actualidad estos conceptos podrían repetirse con autenticidad.

La comercialización de cacao en grano puede ser ejercida en el mercado internacional por los productores independientes, las organizaciones de productores, consorcios, industrias procesadoras de cacao y las empresas integradas por éstas.

La exportación de cacao en grano y sus productos derivados requiere de autorización, que debe ser solicitada ante la Dirección de Mercadeo Agrícola del Ministerio de Agricultura y Tierras, previo examen de una muestra representativa del lote a exportar. No existe un registro especial de exportadores de cacao.

9.2. Exportación de Oro

La exportación de oro y sus manufacturas está sometida a una normativa muy específica, que requiere que las personas naturales o jurídicas interesadas en esta actividad comercial necesiten inscribirse en el Registro de Exportadores de Oro del Banco Central de Venezuela, Departamento de Operaciones con Oro e igualmente, inscribirse ante el Ministerio de Energía y Minas (MEM), Dirección General de Minas. En este último caso, también está referida al comercio o compra venta de diamantes u otras piedras preciosas.

La Resolución del Banco Central en esta materia N° 96-12-02 *Normas sobre las Exportaciones con Oro y sus Aleaciones*, establece además que una vez inscrito, el exportador debe solicitar ante el Departamento de Operaciones con Oro la autorización para cada operación de exportación de oro o sus aleaciones que se proponga realizar.

Cuando se trate de oro en forma de barras, ya sea fundido o refinado, la autorización del BCV establecerá el monto máximo de oro en kilogramos a ser exportado bajo su amparo y el lapso de vigencia.

- Banco Central de Venezuela, Departamento de Operaciones con Oro. Teléfono: (0212) 801.5971
- Ministerio de Energía y Minas, Dirección General de Minas, Taquilla Única. Teléfono: (0212) 507.5912

9.3. Normas sobre Fauna Silvestre

El Reglamento de la Ley de Protección a la Fauna Silvestre, en su Capítulo VIII, establece las normas acerca de la importación y exportación de la fauna silvestre (Gaceta Oficial Extraordinaria N° 5.203 del 29 de enero de 1999).

Establece principalmente que las personas naturales o jurídicas que pretendan exportar o importar animales silvestres o cualquiera de sus productos, requieren contar con un permiso otorgado por el Ministerio del Ambiente y de los Recursos Naturales Renovables. En la solicitud correspondiente deberá indicarse, además de la identificación personal del peticionario: el motivo de la operación; identificación de la especie animal y especificación de los productos; lugares de origen y destino de los animales y productos, acompañando

los documentos demostrativos de la legalidad de su procedencia y movilización; y sistema de transporte a utilizar.

Cuando se trate de exportación o importación con fines comerciales, el solicitante deberá contar con la licencia para ejercer el comercio o industria de animales silvestres vivos, muertos o sus productos, según lo establecido en el mismo Reglamento. Cuando la importación de especímenes de la fauna silvestre sea con fines de zootecnia, no se requerirá de licencia de comercialización, quedando esta actividad amparada por el registro y autorización de funcionamiento del zootecniario.

En el caso de exportaciones de animales o productos de la fauna silvestre con fines de acceso a los recursos genéticos, además de las licencias de caza y permisos de exportación que deberán otorgarse, se procederá conforme a las previsiones contenidas en el Artículo 120 del Reglamento. En todo caso, en las respectivas licencias y permisos de exportación se establecerá que mediante estos actos no se permite en forma alguna el acceso a los recursos genéticos.

Todas estas previsiones están en concordancia con la garantía de los intereses de la República conforme a las Leyes venezolanas y a los Convenios Internacionales suscritos por el país, en especial el CITES.

CAPÍTULO 10

Normas y Procedimientos para Exportar

10.1. Registro de Exportadores

Durante muchos años estuvo vigente el requisito obligatorio para todos los exportadores de inscripción en un registro que llevaba inicialmente el Ministerio de Hacienda y que luego pasó al Instituto de Comercio Exterior. En la actualidad, existe aún la obligatoriedad del registro tradicional, pero aplicable solamente para los exportadores de productos agrícolas primarios que deseen gozar del incentivo agrícola o bono agrícola, trámite expedito que se encuentra a cargo de las Oficinas Regionales del Ministerio de la Producción y el Comercio.

Por disposición del Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria – SENIAT, se puso en vigencia el Registro Nacional de Exportadores (REXP) mediante Providencia N° SNAT/2002/883 del 07 de enero de 2002 (Gaceta Oficial N° 37.364 del 15-01-2002), el cual es obligatorio para “las personas naturales o jurídicas que realizan operaciones de exportación y que de conformidad con las leyes y demás normas de carácter tributario tengan derecho a recuperar el Impuesto al Valor Agregado (IVA) (Créditos Fiscales) o los Impuestos de Importación (Draw-Back)”. La solicitud de registro y tramitación está a cargo de la Gerencia Regional de Tributos Internos del SENIAT, Coordinación de Reintegro, en cada capital de Estado.

10.2. Documentación básica requerida para la exportación

Se trata de los recaudos que el exportador debe presentar ante las autoridades aduaneras respectivas, marítima, aérea o terrestre, para que se le dé curso legal a la operación de exportación, a saber:

- ✓ Declaración de Aduana o Manifiesto de Exportación, el cual deberá ser elaborado y suscrito por un agente aduanal;
- ✓ Factura Comercial definitiva, en original, debidamente firmada y sellada por el exportador;
- ✓ Conocimiento de Embarque (Bill of Lading – B/L); cuando el despacho es aéreo se denomina Guía Aérea (Airway Bill). Este documento constituye el contrato de fletamento por una parte y es el título de propiedad de la mercancía.

Otros documentos exigidos, de acuerdo a la modalidad, mercado exterior y producto de la exportación, son:

- ✓ Factura de compra de la mercancía del productor, cuando la exportación sea realizada por un comercializador no productor de dicha mercancía de origen nacional;
- ✓ Certificado de Origen, otorgado por el Banco de Comercio Exterior a través de las Oficinas Regionales del Ministerio de la Producción y el Comercio, previa calificación de origen del producto;
- ✓ Certificado Fitosanitario, cuando se trate de productos hortofrutícolas, otorgado por el SASA a nivel regional, incluso en la propia aduana despachadora;
- ✓ Certificado Sanitario para alimentos, bebidas y medicamentos, otorgado por el Ministerio de Salud y Desarrollo Social en Caracas;

- ✓ Certificado zoo o ictiosanitario, cuando se trate de productos de origen animal o pesquero (SASA);
- ✓ Permiso especial de exportación cuando los productos sean: oro (Banco Central de Venezuela), café y cacao (Ministerio de Agricultura y Tierras), abonos químicos y derivados de hidrocarburos (Ministerio de Energía y Minas), otorgados en Caracas;
- ✓ Permiso especial en el caso de productos y subproductos relativos a especies silvestres del reino animal o vegetal protegidos por el CITES, otorgado por el MARNR en Caracas.

Los permisos señalados en los dos últimos apartes, son exigibles por la aduana venezolana despachadora; en cambio, el resto corresponde a exigencias en el país importador y deberán ser remitidos al comprador extranjero por el exportador nacional.

Existen además, otros recaudos vinculados con los términos comerciales de la venta, como es la Póliza de Seguros, cuando se trata de una exportación bases CIF; y la lista de empaque (packing list), utilizada como elemento de apoyo y aseguramiento para el control de la carga y descarga de la mercancía, cuando las características de la misma lo hagan necesario.

10.3. Resguardo Aduanero

La Ley Orgánica de Aduana y su Reglamento determinan las funciones que corresponden a las Fuerzas Armadas de Cooperación (Guardia Nacional) en cada administración aduanera del país, bajo la dependencia del Gerente o Administrador de la circunscripción correspondiente.

Estas funciones revisten especial importancia en las operaciones de comercio exterior del país, pues, además de vigilar y controlar el ingreso de las mercancías extranjeras de acuerdo a la normativa legal y aduanera vigentes, ejercen otras atribuciones sobre las operaciones de exportación en cuanto a la verificación de las mercancías declaradas y a la prevención del tráfico de productos sicotrópicos y estupefacientes.

El alcance de las facultades de los funcionarios del Resguardo Aduanero aplicadas con apego a su competencia y sin extralimitaciones, habrán de surtir el efecto deseado sobre

la fluidez y transparencia que exige un despacho de exportación que, además de hacerlo eficiente, le evitará al exportador incurrir en costos innecesarios.

Capítulo 11

Normas de Origen

El origen de las mercancías, es decir, la territorialidad de producción de las mismas, constituye un elemento de extensiva aplicabilidad en el intercambio comercial, en atención a que su definición puede incidir de manera específica en el trato arancelario que esa mercancía reciba en las aduanas de un mercado determinado.

De ahí que se hayan puesto en vigencia normas positivas internacionales para reglamentar esta materia en los acuerdos y convenios comerciales entre los países y que indirectamente buscan prevenir la competencia desleal en el comercio internacional, evitando la triangulación no admitida y otros vicios de efectos negativos. Además representa un incentivo al esfuerzo de las economías en desarrollo para imprimir impulso a sus procesos de transformación, con la adición de *valor agregado* o *valor añadido* a sus producciones exportables.

Las normas de origen, en la esencia de sus objetivos, buscan determinar el valor porcentual que una mercancía contiene de elementos, componentes e insumos de producción nacional para que sea calificada como tal para los efectos de gozar de las ventajas arancelarias que conceden los convenios bilaterales, multilaterales y los sistemas unilaterales preferenciales.

11.1. Calificación de Origen

Los países del área americana se han dado un conjunto de normas y regulaciones muy definidas en esta materia y que están consagradas en la Resolución 252 del Comité de Representantes de ALADI y la Resolución 416 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, aplicable a los países de la CAN y los cuales contienen principios de carácter muy uniforme.

La calificación de origen, según las normas aplicables a los países de ALADI, se rige por los siguientes criterios:

PRIMERO: son originarias de los países participantes de un acuerdo concertado de conformidad con el Tratado de Montevideo de 1980:

- a) Las mercancías elaboradas íntegramente en sus territorios, cuando en su elaboración se utilicen exclusivamente materiales de cualquiera de los países participantes del acuerdo;
- b) Las mercancías de los reinos mineral, vegetal y animal (incluyendo las de la caza y la pesca) extraídas, nacidas, cosechadas o recolectadas en su territorio o en sus aguas territoriales, patrimoniales y zonas económicas exclusivas. Las mercancías del mar extraídas fuera de sus aguas territoriales, patrimoniales y zonas económicas exclusivas por barcos de su bandera o arrendados por empresas legalmente establecidas en su territorio; y las mercancías que resulten de aplicaciones o procesos efectuados en su territorio por lo que adquieran la forma final en que serán comercializadas, excepto cuando se trate de operaciones o procesos utilizando materiales de países no participantes, según se explica en el literal c)
- c) Las mercancías elaboradas en sus territorios utilizando materiales de países no participantes en el acuerdo, siempre que resulten de un proceso de transformación realizado en alguno de los países participantes que les confiera una nueva individualidad caracterizada por el hecho de quedar clasificadas en la NALADISA (NANDINA) en partida diferente a la de dichos materiales.

No serán originarios de los países participantes las mercancías obtenidas por procesos en operaciones por las cuales adquieran la forma final en que serán comercializadas, cuando en dichos procesos se utilicen materiales de países no participantes y consistan solamente en simples montajes o ensambles, embalaje, fraccionamiento en lotes, piezas o volúmenes, selección o clasificación, marcación, composición de surtidos de mercancías u tras operaciones que no impliquen un proceso de transformación sustancial;

- d) Las mercancías que resulten de operaciones de ensamblaje o montaje realizadas en el territorio de un país participante utilizando materiales originarios de los países participantes del acuerdo y de terceros países, cuando el valor CIF puerto de destino o CIF puerto marítimo de los materiales originarios de terceros países no excedan del 50 (cincuenta) por ciento del valor FOB de exportación de tales mercancías.

SEGUNDO: en los casos en que el requisito establecido en el literal c) del numeral Primero no pueda ser cumplido porque el proceso de transformación operado no implica cambio de partida en la NALADISA (NANDINA), bastará con que el valor CIF puerto de destino o CIF puerto marítimo de los materiales de países no participantes del acuerdo no exceda del 50 (cincuenta) por ciento del valor FOB de exportación de las mercancías de que se trate.

TERCERO: para los países de menor desarrollo económico relativo, el porcentaje establecido en el literal d) del numeral Primero y en el numeral Segundo, será del 60 (sesenta) por ciento, aún cuando no sean otorgadas compensaciones e independientemente de negociación o adhesión a los mismos; o sea que se admiten en estos casos el 40 (cuarenta) por ciento de componentes nacionales.

CUARTO: para que las mercancías originarias se beneficien de los tratamientos preferenciales, las mismas deben haber sido expedidas directamente del país exportador al país importador, entendiéndose como expedición directa:

- a) Cuando las mercancías son transportadas sin pasar por algún país no participante del acuerdo;
- b) Cuando las mercancías sean transportadas en tránsito por uno o más países no participantes, con o sin trasbordo o almacenamiento y bajo la vigilancia de la autoridad aduanera competente de tales países y siempre que el tránsito esté justificado por razones geográficas o por requerimientos relativos al transporte; igualmente cuando las mercancías no estén destinadas al comercio, uso o empleo en el país de tránsito y que no sufran durante su transporte y depósito ninguna operación distinta a la carga y descarga o manipuleo para asegurar sus buenas condiciones y conservación.

La Resolución 252 de ALADI establece además como requisito para que las mercancías objeto de intercambio puedan beneficiarse de los tratamientos arancelarios pactados por los países participantes del acuerdo, que dichos países deberán acompañar a los documentos de exportación, una declaración en el formulario tipo adoptado por ALADI, en la cual se acredite el cumplimiento de los requisitos de origen que correspondan según las normas impuestas en la Resolución.

11.2. Certificación de Origen

Vistas las normas sustantivas sobre calificación de origen ya enunciadas, corresponde a la autoridad de cada país participante en el acuerdo a través una repartición oficial y entidades gremiales habilitadas al efecto, expedir los respectivos certificados de origen.

En Venezuela, la única entidad oficial autorizada ante las instancias internacionales para expedir los certificados de origen es el Banco de Comercio Exterior-BANCOEX, de acuerdo a un Convenio firmado con el Ministerio de Industria y Comercio (hoy Ministerio de la Producción y el Comercio – MPC), los cuales son tramitados y entregados en el interior por las Oficinas regionales del MPC.

Dicha tramitación se inicia con la obligación del exportador de completar un formulario de perfil del producto, de cuyo análisis se desprenderá la calificación de origen. Este formulario comprende datos sobre la empresa y su representante, datos generales sobre el producto (materias primas importadas y nacionales), estructura de costos por producto a exportar y descripción del proceso productivo.

Para los productos de los reinos animal, vegetal y mineral que no sufran procesos de transformación, los exportadores deberán presentar constancia de la Asociación de Productores a la que pertenezcan o constancia emitida por la autoridad civil de la zona (Prefectura o Jefatura Civil) o cualquier otro documento que demuestre la procedencia del producto.

Cuando los exportadores sean comercializadoras, no productoras, en toda oportunidad el Certificado de Origen debe estar acompañado por la factura comercial del productor del bien o constancia de fabricación del mismo, con excepción de los Certificados de Origen con destino a México (G-3), en cuyo caso el comercializador – exportador tiene que presentar la Declaración de Origen firmada por el productor.

Toda solicitud de Certificado de Origen debe ser procesada y entregada por el MPC al usuario el día hábil siguiente a la fecha y hora de su recepción, excepto las definidas como *urgentes*, referidas a los productos perecederos, que se entregarán durante el transcurso del mismo día o siguiente turno.

El Certificado de Origen surte efecto en los países receptores de las mercancías (Aduanas de destino) y su presentación es requisito esencial para que los exportadores puedan beneficiarse de las preferencias arancelarias contenidas en los acuerdos internacionales en los cuales Venezuela participa y así mismo se requiere para aprovechar las preferencias arancelarias otorgadas a Venezuela por los países desarrollados dentro del Sistema Generalizado de Preferencias. Adicionalmente, algunos países exigen este documento para la apertura de Cartas de Crédito o cuando la transacción comercial es realizada a través del Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos de la ALADI.

Venezuela está comprometida en la calificación y certificación de origen en la exportación hacia los siguientes mercados: CAN, ALADI, Terceros Países, Grupo de los Tres, SGP-VE, SGP-Canadá, SGO-EE.UU. y SGP-Japón. En cada uno de estos casos, se aplica el criterio y normativa correspondiente según las exigencias aplicables, que pueden ser distintas a las normas que se han descrito para ALADI y la CAN, en cuanto al porcentaje del componente nacional necesario para merecer la calificación de mercancía originaria del país beneficiario.

En lo que respecta al certificado que se expide para México, cabe señalar que el mismo está contemplado en el contexto del Tratado del Grupo de los Tres, Capítulo VI y, en el caso del certificado que se otorga para los Terceros Países, éste también se rige por las Normas de la Resolución 252 de la ALADI, que son las más acordes con lo establecido por el GATT y la Organización Mundial del Comercio – OMC.

Los Certificados de Origen que califican mercancías venezolanas no constituyen requisito obligatorio para exportar mercancías desde Venezuela. Esta circunstancia provoca que las estadísticas que se manejan apegadas a los Certificados de Origen otorgados por BANCOEX, no sean el reflejo fiel de las exportaciones realmente efectuadas, por lo cual es válida la confrontación que se realice con las Declaraciones de Aduana del SENIAT – Administración Aduanera.

CAPÍTULO 12

Sistema Generalizado de Preferencias – SGP

El SGP es un esquema autónomo de política comercial promovido por los países desarrollados, orientado a ofrecer a los países en vías de desarrollo un tratamiento arancelario preferencial con rebajas totales o parciales, facilitando de este modo el acceso de sus exportaciones a sus mercados.

El Sistema de Preferencias Generalizadas de la Unión Europea entró en vigencia por primera vez el 01 de julio de 1971, en aplicación de los principios básicos del SGP elaborados por la UNCTAD a petición de los países en desarrollo.

La característica principal de este sistema es que las preferencias arancelarias son unilaterales, es decir, que el país que las otorga no recibe un trato preferencial en sus exportaciones. Además, por ese mismo concepto de unilateralidad, los criterios para su otorgamiento o suspensión son determinados por el país otorgante. La única exigencia que se hace a los países beneficiarios, es que éstos se adhieran a los acuerdos internacionales sobre protección medioambiental, a acuerdos de prohibición del trabajo de los niños o de trabajos forzados, así como la lucha contra el narcotráfico, entre otros aspectos.

Los principales Sistemas Generalizados de Preferencia son:

SGP Unión Europea; desde 1995 Venezuela se beneficia del SGP de la Unión Europea para los Países Andinos, puesto en vigencia en 1990. Gracias a estas ventajas, un productor establecido en Venezuela puede acceder al mercado europeo libre del pago de arancel para la mayoría de los productos agrícolas e industriales.

La Unión Europea otorga otros beneficios indirectos en el marco del SGP a los exportadores andinos. Uno de ellos es la exención de *modulación arancelaria*, conforme a la cual un grupo de países en desarrollo que han alcanzado un ingreso per cápita mayor de un determinado nivel, deja de disfrutar del SGP, lo cual no es aplicable ni a los países de menor desarrollo ni a los países andinos, brindándole a éstos una mayor ventaja comercial relativa frente a terceros países. Los otros beneficios son el *cúmulo regional de*

origen, el cual permite que los insumos provenientes de cualquier país de la Comunidad Andina sean aceptables a los efectos del Certificado de Origen exigido por la Unión Europea; y el *cúmulo del país donante*, mediante el cual los insumos provenientes de los propios países de la Unión Europea sean considerados como originarios de la subregión andina para los mismos efectos.

El SGP industrial tiene una duración hasta el año 2004 inclusive y el SGP agrícola y pesquero tiene una duración de tres años renovable.

SGP Estados Unidos de América; permite que productores venezolanos estén libres del pago de arancel. Los productos amparados por el esquema son en su mayor parte manufacturas y semimanufacturas, así como determinados rubros agropecuarios, pesqueros e industriales primarios. También pueden ingresar a los Estados Unidos exentos de pago de derechos, productos artesanales tales como alfombras y revestimientos para el suelo de materias textiles.

SGP Japón; al Arancel de Aduanas de Japón establece dos tratamientos, uno relativo al gravamen aplicable a terceros países *Nación Más Favorecida* (NMF) y otro correspondiente al SGP propiamente tal, que otorga a los países en vías de desarrollo, el cual consiste en la liberación total de gravamen por concepto de importación.

Los países que otorgan el SGP son: Australia, Austria, Canadá, Estados Unidos, Finlandia, Japón, Noruega, Suecia, Suiza, Bulgaria, Francia, Polonia, Holanda, Luxemburgo, España, Irlanda, Italia, República Checa, Reino Unido, Grecia, Eslovaquia, Alemania, Portugal, República de Bulgaria, Belarus, Federación Rusa y Nueva Zelanda.

El SGP se ha constituido para los países en desarrollo en un instrumento complementario de los mecanismos multilaterales para insertarse en el sistema comercial mundial.

La admisión al beneficio preferencial está subordinada al respeto de la definición del origen de los productos y su aplicación está condicionada a la presentación del Formulario o Certificado de Origen, Forma A o APR.

Incidentalmente, es el caso mencionar otro mecanismo unilateral de preferencias arancelarias, como es la Ley de Preferencias Comerciales Andinas – Andean Trade Preference Act (ATPA), emanada de los acuerdos de la Cumbre Andina sobre Tráfico de Drogas, celebrada en Cartagena en febrero de 1990, mediante la cual los Estados Unidos conceden trato preferencial a las importaciones de los países andinos afectados por el tráfico ilícito de drogas. Están incluidos en este beneficio Colombia, Perú, Bolivia y Ecuador, exceptuada Venezuela, no obstante las insistentes gestiones de nuestro Gobierno para su aceptación.

Los Estados Unidos mantienen un plan similar con los países del área caribeña a través de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe – Caribbean Basin Initiative (CBI) que entró en vigencia a mediados de 1980.

CAPITULO 13

Incentivo a las Exportaciones

13.1. Consideraciones Generales

Las políticas comerciales de la mayoría de los países del mundo, en mayor o menor grado, contemplan como acción de Estado la protección de sus producciones nacionales, aunadas a diversas medidas orientadas al fomento e incentivación de sus exportaciones. Ocurre a menudo, que las medidas que adopte un país para apoyar sus exportaciones resultan con efecto simultáneo restrictivas a las importaciones provenientes de otros países, cayendo dentro de la calificación de *competencia desleal*, pues dañan directamente al factor competitividad en su esencia.

Por estas razones, desde la égida del GATT, la comunidad internacional ha procurado arribar a acuerdos y acogerse a normas definidas para el desarrollo de un comercio sano y de ejercicio libre y compatible para los intereses de las economías grandes y pequeñas. La OMC ha continuado estos esfuerzos, tratando de lograr que los países desarrollados, con tradiciones políticas proteccionistas, vayan aminorando las ayudas agrícolas hasta su total eliminación, para llegar a una armonización de reglas comerciales que estén acordes con el proceso de liberalización y globalización del comercio mundial.

13.2. Draw Back o Reintegro de los Impuestos de Importación

Este mecanismo de carácter aduanero y de efectos prácticos como incentivo a la exportación, es tratado como tal y separadamente de los Regímenes Aduaneros Especiales, a los fines de la sistematización de este estudio. Técnicamente el Draw Back junto con la recuperación de impuestos, ha sido calificado de *régimen devolutivo*.

El Convenio o Convención Internacional de Kyoto, que da origen al Draw Back, lo define como el régimen aduanero “que permite, en el momento de la exportación de mercancías, obtener la restitución parcial o total de los derechos de impuestos de importación que hayan gravado dichas mercancías o los productos contenidos en las mercancías exportadas o consumidas durante su producción”

El Draw Back en Venezuela está consagrado en la Ley Orgánica de Aduanas (1978 y 1999) y en el Reglamento de la Ley Orgánica de Aduanas sobre los Regímenes de Liberación, Suspensión y Otros Regímenes Aduaneros Especiales (Decreto N° 3.175 de fecha 30 de septiembre de 1993, publicado en Gaceta Oficial N° 35.313 del 07 de octubre de 1993) y Reforma Parcial del mencionado Reglamento publicado en Gaceta Oficial Extraordinaria N° 5.129 del 30 diciembre de 1996, pero solamente fue puesto en práctica a partir de junio de 1991, al ser eliminado el Bono de Exportación al Valor Agregado Nacional (VAN) y es cuando comienza a ser aprovechado por los exportadores.

Cuando se habla de mercancías para efectos del Draw Back, hay que entender por tales, las materias primas, piezas, partes y componentes, empaques, envases y embalajes y, en general, otros insumos o materiales de origen extranjero o importados directamente por el exportador o adquiridos en el país. No se incluyen en este mecanismo los repuestos o recambios de bienes de capital.

El Draw Back debe ser solicitado por los exportadores ante la División de Operaciones Aduaneras de la Gerencia de Aduanas del SENIAT en Caracas. Las Aduanas Principales Regionales no tienen competencia para manejar esta tramitación.

El plazo para presentar la solicitud en el formulario autorizado para tal fin, es de treinta (30) días hábiles a partir de la fecha de la correspondiente Declaración de Aduanas para la Exportación, acompañada de la siguiente documentación simple:

- Declaración de Aduana para la Exportación (Forma D);
- Conocimiento de Embarque, Guía Aérea o Guía de Encomienda, según el caso;
- Acta de Reconocimiento para la Exportación;
- Factura Comercial para la Exportación y/o Contrato de Venta de las mercancías exportadas;

Y en original o copias:

- Descripción Gráfica del Proceso Productivo;
- Descripción Literal del Proceso Productivo; y
- Relación de Insumos y Productos, conforme a la cual se obtendrán las tasas de requerimiento, de rendimiento y de equivalencia.

El SENIAT define la forma de realizar el cálculo de la devolución así: “porcentaje correspondiente a cada rama industrial x valor FOB de la Exportación en moneda nacional - % de mermas y desperdicios para cada rama industrial”. Por su parte, el Reglamento de la Ley Orgánica de Aduanas sobre Regímenes de Liberación, Suspensión y Otros Regímenes Aduaneros Especiales, en su artículo 67, señala textualmente: “Para el cálculo de la respectiva devolución se multiplicará el porcentaje correspondiente a cada rama industrial por el valor FOB de exportación, en moneda nacional calculado al tipo de cambio referencial para la venta del Banco Central de Venezuela, para la fecha de registro de la respectiva declaración de aduanas, menos el porcentaje correspondiente a mermas y desperdicios, para cada rama industrial, establecido por la Administración”.

El artículo 68, párrafo segundo, agrega “Para establecer el porcentaje correspondiente a cada rama industrial, la Administración Tributaria tomará en consideración los siguientes indicadores: la producción reflejada en la encuesta industrial que realiza el Instituto Nacional de Estadísticas (INE), la tarifa arancelaria de los insumos importados incorporados al producto exportado y el Valor Agregado Nacional (VAN)”

Las ramas industriales se clasifican según el Clasificador de Actividades Económicas (Código CIIU), el cual incluye 76 sectores manufactureros, cada uno con un porcentaje de devolución asignado.

Las solicitudes deberán ser respondidas en un plazo máximo de veinte (20) días hábiles a partir de la fecha de recepción de la documentación exigida completa.

El reintegro se hace efectivo mediante títulos que emite el Banco Central de Venezuela denominados Certificados de Reintegro Tributario (CERTs), los cuales son al portador, libremente negociables y transferibles y sirven para la cancelación de impuestos nacionales, no devengan intereses y tienen validez por dos (02) años desde la fecha de su emisión.

Los CERTs son usualmente cotizados y negociados en la Bolsa de Valores de Caracas.

Las grandes empresas exportadoras venezolanas normalmente están utilizando el Draw Back, aunque existe la continua queja del sector sobre la excesiva demora en la materialización del reintegro.

El Draw Back constituye, por lo tanto, un mecanismo comercial internacionalmente ético y legal de ayuda e incentivación de las exportaciones, que no promueve la competencia desleal y es utilizado por muchos países, al igual que otros mecanismos de devolución de impuestos.

Es interesante mencionar el principio que maneja Chile en esta materia, contenido en una nota del Servicio Nacional de Aduanas, Departamento Nacional de Operaciones, Departamento de Franquicias, cuando sostiene que entre las medidas que existen para lograr un mayor desarrollo de las exportaciones hay que destacar aquellas implementadas en el ámbito aduanero, las cuales se enmarcan en el principio de *“no exportar impuestos”*, agregando que los productos exportados no deben llevar incorporados en su precio el costo que significa los derechos aduaneros de los insumos importados.

Los exportadores solicitantes del Draw Back deben estar inscritos en el Registro Nacional de Exportadores a cargo del SENIAT.

13.3. Devolución de Impuestos

A partir de 1994 se puso en vigencia en Venezuela el mecanismo de devolución de impuestos por concepto de devolución del Impuesto al Valor Agregado y al Consumo Suntuario y a las Ventas al Mayor (ICSVM), tal como era denominado a esa fecha, a los exportadores contribuyentes de dicho tributo, aplicado a los insumos representados por bienes y servicios adquiridos o recibidos con ocasión de su actividad de exportación.

En la actualidad, esta normativa está establecida en la Ley de Impuesto al Valor Agregado (IVA), publicada en Gaceta Oficial Extraordinaria N° 5.341 de fecha 05 de mayo de 1999, en su Artículo 27 expresa el principio de que uno de los incentivos a los exportadores es la recuperación de Créditos Fiscales con la aplicación de una alícuota del 0% a los mismos y en su Artículo 43 establece como derecho la devolución, por parte de la Administración Tributaria al contribuyente exportador, de los Créditos Fiscales que fueron

pagados por él con motivo de la adquisición de bienes o servicios necesarios para la fabricación o preparación de los bienes que exporta.

Este derecho está reglamentado mediante el Decreto N° 2.095 de fecha 06 de noviembre del 2002, denominado Reglamento Parcial N° 1 de la Ley de Impuesto al valor Agregado (Gaceta Oficial N° 37.577 del 25 de noviembre del 2002), el cual determina que la recuperación realizada a través de la Administración Tributaria se hace efectiva por parte del Fisco con la entrega al exportador de los Certificados de Reintegro Tributario (CERTs) que emite el Banco Central de Venezuela, con las mismas características de los certificados pertenecientes al mecanismo del Draw Back.

Es interesante destacar que en el Título IV, Capítulo VI de la Ley, Régimen de Recuperación Fiscal, son calificables para el beneficio, los contribuyentes que se encuentran desarrollando proyectos industriales destinados a la exportación y para aquellos que se encuentran en etapas preoperativas, los cuales podrán solicitar a la Administración Tributaria la recuperación del impuesto que hubieran soportado por las operaciones efectuadas en sus proyectos industriales.

Es de hacer notar, que es un requisito imprescindible para gozar del beneficio de la recuperación de impuestos, que el exportador al igual que sus proveedores, sean contribuyentes del IVA. Igualmente, el exportador debe estar inscrito en el Registro Nacional de Exportadores. De otra parte, los productos o bienes exportados deben ser de producción nacional.

La reforma de la Ley del IVA contenida en Gaceta Oficial N° 5.601 del 30 de septiembre del 2002, confirma en sus Artículos 43 y 44, el derecho de la recuperación del crédito fiscal en todas sus partes. Además, establece un recorte del plazo de la tramitación de 60 a 30 días, elimina la exigencia de la fianza y limita a una solicitud mensual, o sea, a un solo período de imposición la petición del exportador.

La tasa impositiva del IVA queda fijada en 16,5%. La solicitud y tramitación correspondiente se realiza a través de la Gerencia Regional de Tributos Internos del SENIAT, División de Recaudación, Área de Cobranzas y Devoluciones y opera en forma totalmente automatizada.

Desde el inicio del sistema de recuperación del crédito fiscal por concepto del IVA y, hasta el 22 de noviembre de 2002, el Banco Central de Venezuela había colocado CERTs por un monto de 270.578 millones de bolívares entre 125 exportadores.

El Registro Nacional de Exportadores mantiene inscritos hasta esta fecha a 305 empresas exportadoras de todo el país, correspondiendo 115 a la región central, 96 a la región capital, 23 a la región zuliana y a Guayana, 16 a la región andina y solamente 10 en la región centro occidental (Lara, Yaracuy, Portuguesa y Falcón) entre otras.

13.4. Bono Agrícola

El sistema de incentivo a la exportación comenzó a aplicarse en Venezuela mediante la Ley de Incentivo a la Exportación publicada en Gaceta Oficial Extraordinaria N° 1.747 del 25 de febrero de 1975 y su Reglamento, que fue publicado en Gaceta Oficial Extraordinaria N° 1.758 del 04 de julio de 1975.

El régimen establecido entonces implicaba un engorroso ordenamiento y tramitación basado en el factor *Valor Agregado Nacional (VAN)*, que requería de una calificación y certificación previa en cada caso y se asentaba en extensos listados de productos con su correspondiente ubicación arancelaria, siendo la prestación del incentivo o crédito fiscal en forma de bonos materializados, emitidos por el Banco Central de Venezuela.

Se establecían grupos de valor agregado nacional clasificados por productos de exportación, a partir del 30 por ciento por lo menos de VAN, adjudicándole un 15% de incentivo sobre el valor FOB, hasta un máximo de 90-100 por ciento de VAN con crédito fiscal de 48 por ciento, aplicable a los productos agrícolas primarios (Decreto Presidencial N° 1.644 del 08 de agosto de 1987, Gaceta Oficial N° 33.756 del 09 de julio de 1987).

Este sistema se prestó para innumerables ilícitos con la utilización de exportaciones simuladas o adulteradas y otros subterfugios, lo que determinó su modificación a través de reformas sucesivas al Reglamento, para establecer definitivamente el goce del crédito fiscal solamente restringido a los productos agropecuarios, otorgándoles un porcentaje único del 10 por ciento de incentivo sobre el valor FOB de exportación (Resolución

Conjunta de los Ministerios de Relaciones Exteriores y de Hacienda, publicada en Gaceta Oficial Extraordinaria N° 4.483 del 27 de octubre de 1992) y constituye el régimen en actual vigencia.

La Resolución contiene un listado taxativo de items arancelarios (Código NANDINA) que se benefician del incentivo, referido esencialmente a productos agrícolas primarios de origen vegetal y a algunos de origen animal (19).

Se mantienen vigentes las excepciones sobre goce del crédito fiscal para exportaciones de animales vivos, pieles y cueros de animales, pescados, crustáceos y moluscos y los desperdicios de pescados; las especies de animales beneficiados y los vegetales, los productos y subproductos de los mismos, cuyo aprovechamiento haya sido limitado o prohibido por el Ejecutivo Nacional para prevenir su extinción o por razones de interés nacional; quedan exceptuadas igualmente las maderas comprendidas en las posiciones 44.01, 44.03 a 44.05 ambas inclusive, del Arancel de Aduanas; los cigarrillos de tabaco negro o rubio (Reforma al Reglamento de la Ley de Incentivo a la Exportación, publicada en Gaceta Oficial N° 34.446 de fecha 09 de abril de 1990).

Con la eliminación del Fondo de Financiamiento a las Exportaciones (FINEXPO), el manejo del incentivo fiscal fue encomendado al Banco de Comercio Exterior (BANCOEX), lo cual está contenido en el Reglamento de la Ley de Incentivo a la Exportación sobre Bonos o Certificados de Exportación (Decreto Presidencial N° 2.539 del 27 de mayo de 1998, publicado en Gaceta Oficial N° 36.478 del 18 de junio de 1998) y donde se fijan las normas relativas a la entrega de los bonos a los exportadores.

Sin embargo, las normas definitivas sobre la materia son fijadas mediante la reforma a este Reglamento mediante Decreto Presidencial N° 2.714 del 25 de noviembre de 1998 (Gaceta Oficial N° 36.611 del 29 de diciembre de 1998) y constituye el texto en actual vigencia.

Los requisitos para solicitar la cancelación del incentivo se mantienen, requiriéndose la presentación de los siguientes documentos:

- Declaración de Aduana o Manifiesto de Exportación;

- Factura Comercial Definitiva, con firma y sello húmedo;
- Conocimiento de Embarque (B/L), Guía Aérea, Conocimiento de Embarque Terrestre o Guía de Encomienda, según sea el caso, con firma y sello húmedo;
- Copia de la Gaceta Oficial Extraordinaria N° 4.483 donde aparezca el producto exportado;
- Factura de Compra en el mercado nacional cuando se trate de un comercializador no productor;
- Certificación que compruebe el ingreso de las divisas al país o documento sustitutivo en el caso de exportaciones realizadas bajo permuta, con firma y sello húmedo del banco comercial tramitador;
- Certificado de Ingreso de Divisas, que debe corresponder al valor de la exportación realizada.

Los trámites se efectúan a través de la Unidad de Bonos de BANCOEX, mediante la intervención del banco comercial tramitador, sin que el exportador del interior tenga que trasladarse personalmente a Caracas.

El pago se realiza mediante la entrega material o desmaterializada de los bonos, a elección del exportador beneficiario. En el segundo caso, el exportador debe notificar a BANCOEX, a través del banco comercial tramitador su decisión de transferir los bonos en forma electrónica a la Caja Venezolana de Valores, autorizando el pago de comisión a BANCOEX por análisis de expediente del 0,5%. Este procedimiento es el más expedito y práctico para el exportador, pues le permite de seguidas convenir con BANCOEX la negociación por su intermedio de los bonos. A tal efecto, la Gerencia de Tesorería de BANCOEX acuerda con el exportador el precio mínimo referencial de venta, notificándole oportunamente, esta vez a través de la Gerencia de Operaciones, acerca del cierre de la operación y el consiguiente procesamiento del pago mediante transferencia vía *swift* o cheque, según sus instrucciones.

El exportador puede hacer uso de sus Bonos de Exportación para el pago de impuestos, para lo cual deberá instruir al banco donde tiene los Bonos para que éste a su vez ordene mediante una planilla especial *Transferencia Interna para Pago de Impuestos* a la Caja Venezolana de Valores, la transferencia de los bonos a la subcuenta del cliente (exportador o tenedor del bono) en el Banco Industrial de Venezuela (BIV), único banco que hasta

ahora ha suscrito el Convenio de Recaudación de Títulos Desmaterializados con el Ministerio de Finanzas (SENIAT). Los Bonos tienen plazo de validez de dos (02) años, a contar de su fecha de emisión y no devengan intereses.

No obstante la inminencia de la expiración de este incentivo a las exportaciones agrícolas, para fines del año 2004, las entidades oficiales responsables de la política comercial venezolana, aún no han tomado ninguna decisión sobre el o los mecanismos de incentivación y apoyo que sean sustitutos equivalentes o mejoradores del beneficio del Bono Agrícola.

Este sistema de incentivo a la exportación dirigido al sector más débil de nuestra economía, no ha sido el reflejo de los principios que lo inspiraron con aplicación durante 28 años, derivado a fallas en la voluntad política, algunas veces, y al factor burocrático de niveles medios, otras veces, que no le imprimieron a los mecanismos el ritmo de la dinámica que reclamaba el sector exportador, no contribuyendo de esta manera a fortalecer la competitividad de las exportaciones agrícolas venezolanas. El pago demorado en demasía ha producido el efecto de que el valor-incentivo nunca ha podido ser contabilizado como elemento integrante del mejor precio para una oferta al exterior, constituyéndose más bien en un colchón financiero de variada utilización para la empresa exportadora, entre las cuales pueden mencionarse positivamente la reinversión en siembras y cultivos, el mantenimiento de equipos y la adquisición de empaques.

Las previsiones presupuestarias oficiales para mantener el incentivo a las exportaciones agrícolas, alcanzaron una media anual de 93 millones de dólares en los últimos años.

Con todo, el Bono Agrícola se ha ido transformando en parte del portafolio del exportador agrícola venezolano, pues los recursos emanados del mismo los ha arropado, imprimiéndole un sentido casi tradicional de derecho adquirido, con contenido psicológico, más allá del mero utilitarismo como compensación pecuniaria, incluyendo alcances de influencia social, patentizado en el deprimido y vasto sector de pequeños productores cafetaleros de las zonas altas de varios Estados del país.

El Bono Agrícola es acumulable con otros incentivos, como el Draw Back y la recuperación del IVA.

Es necesario aclarar que, según un dictamen del SENIAT, no se admite que los contribuyentes puedan compensar los Certificados de Reintegro Tributario (CERTs) y el Bono Agrícola para el pago de retenciones, ya que estos beneficios sólo pueden imputarse a deudas tributarias líquidas y exigibles.

13.5. Regímenes Aduaneros Suspensivos

Son denominados también Regímenes Aduaneros Especiales y están insertos y normados en la Ley Orgánica de Aduanas y en el Reglamento de la Ley sobre los Regímenes de Liberación, Suspensión y Otros Regímenes Aduaneros Especiales ya mencionados.

Como se hizo referencia antes, la institución del Draw Back también se encuentra incluido entre los regímenes aduaneros suspensivos o especiales, pero fue analizado separadamente por su mayor incidencia como incentivo a la exportación.

Estos regímenes son calificados como *respaldo a la competitividad* y tienen como objetivo principal facilitar la competitividad a los exportadores no tradicionales, mediante la suspensión o devolución del pago de aranceles sobre aquellos bienes o insumos que importa para luego incorporarlos a la producción, que más tarde es colocada en los mercados internacionales.

Estos mecanismos son, además del Draw Back:

- o Régimen de Admisión Temporal para el Perfeccionamiento Activo (ATPA);
- o Reposición de Existencias; y
- o Depósitos Aduaneros

Cuyas particularidades se describen a continuación.

Régimen de Admisión Temporal para el Perfeccionamiento Activo (ATPA)

De acuerdo con el Convenio Internacional de Kyoto para la Simplificación y Armonización de los Regímenes Aduaneros, que lo consagra al igual que el Draw Back, el ATPA es un mecanismo “que permite recibir dentro de un territorio aduanero, con suspensión de

derechos e impuestos de importación, ciertas mercancías destinadas a ser reexportadas, en un período determinado, después de haber sufrido una transformación, elaboración o reparación”.

En Venezuela, el ATPA consiste en la suspensión del pago de derechos arancelarios y del Impuesto al Valor Agregado Nacional (IVA), cuando se trate de importaciones de bienes e insumos para ser incorporados al producto de exportación. La suspensión del pago de los derechos y del IVA deben quedar garantizados a satisfacción del Ejecutivo Nacional, usualmente mediante afianzamiento.

Este régimen está contemplado en la Ley Orgánica de Aduanas y su utilización se instrumenta en los Artículos 46 al 55, ambos inclusive, del Reglamento sobre los Regímenes de Liberación, Suspensión y Otros Regímenes Aduaneros Especiales (Gaceta Oficial N° 33.313 del 07 de octubre de 1993 y su Reforma Parcial posterior).

Se considera, después del Draw Back, como el mecanismo más idóneo para el exportador consuetudinario y constituye un estímulo cuantificable a las exportaciones no tradicionales.

Existe también la figura de la Admisión Temporal Simple, que es un régimen mediante el cual se introducen al territorio aduanero nacional mercancías con suspensión del pago de los impuestos de importación y otros recargos, a condición de que éstas sean reexpedidas luego de su utilización sin haber experimentado modificación alguna (Artículos 31 y 32 del Reglamento ya especificado). Este mecanismo se utiliza generalmente en relación con equipos y maquinarias industriales y no produce ningún efecto de incentivación del proceso exportador.

Reposición de Existencias

Se define como *Régimen de Reposición con Franquicia Arancelaria* y es el que permite importar por una sola vez y con liberación del pago de los impuestos de importación, mercancías equivalentes en cantidad, descripción, calidad y características técnicas a las cuales fueron pagados los impuestos de importación y que fueron utilizadas en la producción de mercancías exportadas previamente con carácter definitivo.

Las mercancías que se importan bajo este Régimen deben ingresar al país en un plazo no mayor de 180 días continuos, contados a partir de la fecha de la autorización respectiva. La solicitud para obtener la autorización debe presentarse en un lapso de 30 días contados a partir de la fecha de registro de la Declaración de Aduana de exportación (Artículos 61 al 69 del Reglamento antes señalado).

Depósito Aduanero (In Bond)

Hay que distinguirlos de los Almacenes Generales de Depósito, regidos por una Ley especial. Se trata de un régimen especial mediante el cual las mercancías extranjeras, nacionales o nacionalizadas son depositadas en un lugar (local, galpón) determinado, donde permanecen bajo control y potestad aduanera (generalmente con vigilancia de la Guardia Nacional), sin estar sujetas al pago de impuestos de importación y tasa por servicio de aduana. El plazo máximo para que las mercancías permanezcan bajo este régimen será de un (01) año, contado a partir del ingreso de la mercancía al depósito. Estas mercancías pueden ser vendidas en los mercados nacionales e internacionales (Artículos 89 al 97 del Reglamento ya mencionado).

CAPÍTULO 14

Financiamiento de las Exportaciones

14.1. Banco de Comercio Exterior – BANCOEX

La misión de BANCOEX es la de una institución financiera de desarrollo, que atiende a los productores venezolanos de bienes y servicios, mediante prestación de asistencia técnica y financiera, a los fines de garantizar su inserción y permanencia en los mercados internacionales. Igualmente, en la promoción de inversiones en proyectos dirigidos a la exportación en beneficio del desarrollo económico del país y atendiendo a los lineamientos estratégicos determinados por el Ejecutivo Nacional.

Se trata de una entidad financiera de carácter gubernamental de segundo piso, que mantiene para el cumplimiento de sus objetivos convenios con bancos línea nacionales que alcanzan a 11 de primera clase e igualmente con bancos línea en el exterior de primera clase, en los siguientes países: Antillas Neerlandesas, Argentina (2), Bolivia (2), Brasil (2), Chile, Colombia (8), Costa Rica , Cuba, Ecuador (7), Estados Unidos (3), Grenada, Jamaica, México, Nicaragua, Perú (4), República Dominicana (2), Suiza y Trinidad y Tobago.

BANCOEX dirige todas las actividades desde su oficina central en Caracas y no mantiene oficinas abiertas en el interior del país, donde opera a través de las oficinas regionales del Ministerio de Producción y Comercio, sólo para efectos de la tramitación de los Certificados de Origen.

BANCOEX ofrece al exportador venezolano y a su comprador en el extranjero, una gama de productos financieros y servicios internacionales orientados a apoyar sus actividades de comercio exterior, con modalidades de financiamiento que comprenden recursos en dólares americanos con tasas de interés y plazos muy competitivos. Entre estos productos se encuentran: crédito al exportador y crédito al comprador.

El crédito al exportador busca atender las necesidades de flujo de efectivo y del capital requerido para cubrir los costos de producción destinados a la exportación, y presenta las siguientes modalidades: capital de trabajo, descuento pronto pago (en caso de crédito

otorgado a compradores en el extranjero), inversión en activos fijos y crédito para proyectos de inversión para la exportación. El crédito puede ser tramitado directamente en BANCOEX o a través de la banca nacional con la cual BANCOEX ha suscrito líneas de crédito para tal fin, donde BANCOEX participa como banco de segundo piso. En el caso de financiamientos tramitados ante la banca nacional, las garantías de crédito serán las exigidas por el banco tramitador.

El crédito al comprador extranjero es un mecanismo de financiamiento que ofrece tasas y plazos a los compradores de bienes y servicios venezolanos a través de líneas de crédito que BANCOEX ha suscrito con la banca nacional e internacional o mediante la opción de crédito directo. Mediante este programa, el exportador recibe el valor de la venta en el momento del despacho, lo cual contribuye a aumentar la competitividad de su producto con la oferta de una modalidad de financiamiento atractiva para sus clientes.

Conjuntamente con las actividades de financiamiento, BANCOEX cuenta con un área de comercio exterior que busca ofrecer al exportador un servicio integral, que comprende: cartas de crédito de exportación, su confirmación, aceptación o avisos de cobranzas documentarias.

Las tasas de financiamiento de BANCOEX son la *libor* más *spread* y la moneda de financiamiento es el Dólar Americano (US\$). La amortización del capital y pago de intereses se establecerán de acuerdo a los requerimientos del cliente y las garantías exigidas serán la póliza de seguro de crédito a la exportación por parte del exportador venezolano o cualquier otra garantía que BANCOEX considere necesaria de acuerdo a la naturaleza del crédito.

Para cubrir eventuales indemnizaciones de siniestros que ocurran en relación con el aseguramiento de bienes y servicios de origen nacional contra riesgos políticos y extraordinarios, el Estado venezolano ha creado un *Fondo para el Pago de Contingencias Políticas y Extraordinarias de las Exportaciones*, el cual es un fondo autónomo adscrito y administrado por el Banco de Comercio Exterior, que ofrece al exportador venezolano la posibilidad de amparar sus exportaciones contra los riesgos mencionados que éstas pudieran sufrir.

El sector exportador privado ha manifestado sus observaciones en cuanto a la lentitud de la tramitación de créditos solicitados a BANCOEX, la cual se torna engorrosa por la excesiva documentación que exige, superior a la que acostumbra la banca comercial. Especialmente, esta situación se produce en los casos de los créditos para capital de trabajo, gastos generales de comercialización o inversiones fijas.

Otros servicios que presta BANCOEX al exportador son el otorgamiento de los Certificados de Origen exigidos para gozar de los beneficios arancelarios en el mercado de destino de las mercancías y la tramitación directa de los expedientes y compraventa de los Bonos de Exportación, incentivo que corresponde a los productos agrícolas primarios y el cual es cancelado directamente por BANCOEX a través de un procedimiento especial. En el Capítulo 13 sobre Incentivo a las Exportaciones, se ha descrito esta materia en detalle.

Dentro de las funciones asignadas a BANCOEX, figura de manera preponderante la ejecución de políticas de promoción de las exportaciones, utilizada como herramienta esencial a fin de captar potenciales compradores en el exterior y ayuda al exportador a diseñar la estrategia para promover sus productos, además de suministrarle toda la información técnica que requiera sobre actividades de promoción.

Esta promoción se realiza bajo las siguientes modalidades: organización de misiones comerciales de empresarios al exterior; organización y participación de ruedas de negocios de empresarios venezolanos y empresarios compradores extranjeros, a realizarse en la ciudad seleccionada de Venezuela; auspicio de participación en ferias internacionales y asistencia técnica. En este último campo, BANCOEX asesora al sector empresarial venezolano en la identificación de nuevas oportunidades de negocios, constitución de consorcios de exportación, asociaciones estratégicas, plan de negocios y participación en licitaciones internacionales, así como en otras iniciativas que permitan al empresario emprender exitosamente la actividad exportadora.

El área de la capacitación también ocupa la atención de BANCOEX y a tal efecto ha establecido alianzas con instituciones de elevado prestigio en todo el territorio nacional a fin de apoyarlos con seminarios, foros o talleres de acuerdo a los requerimientos para la formación y adiestramiento de los exportadores.

En el organigrama de BANCOEX se distinguen tres Gerencias que acaparan la mayoría de sus actividades: Atención al Exportador, Promoción de Exportaciones y Eventos Nacionales.

El balance de los créditos otorgados por BANCOEX durante los últimos dos años indica que sólo el 5% de los mismos fue destinado a las empresas pequeñas, 75% a las medianas empresas y el restante 20% a corporaciones, en los sectores manufactura, pesquero, forestal y agrícola, principalmente. El bajo porcentaje otorgado a las pequeñas empresas parece el efecto de la política crediticia de BANCOEX, orientada a financiar sólo a aquellas industrias que se encuentran consolidadas, a fin de garantizar la recuperación del capital y mantener la baja morosidad de 2 o 3 por ciento, con que se maneja el instituto, inferior a los 6 y 7 por ciento del sistema financiero.

14.2. Banca Comercial

El sector bancario comercial ha mantenido tradicionalmente en operación como producto para los exportadores, el financiamiento de esta actividad, principalmente lo relativo a las Cartas de Crédito, aceptación, confirmación así como refinanciamiento. Al igual que la atención a cobranzas documentarias, aún cuando la tasa de interés es superior a la aplicada por BANCOEX, rigiéndose por los niveles del mercado.

BANCOEX – Banco de Comercio Exterior

Centro Gerencial Mohedano, piso 1. Calle Los Chaguaramos. La Castellana, Caracas 1060.

Telfs. (0212) 265.1433 – 800 EXPORTE (3976783)

Fax (0212) 265.6722

E-Mail: exports@bancoex.com

Website: www.bancoex.com

CAPÍTULO 15

Apoyo Internacional a las Exportaciones de los Países en Desarrollo

Existen varios organismos y entidades activos a nivel europeo, que prestan especial atención a las exportaciones de productos y servicios no tradicionales de los países en desarrollo de todo el mundo, con orientación hacia las Pymes, de los cuales se pueden resaltar los siguientes:

- A. CBI – Centre for the Promotion of Imports from the Developing Countries, cuya sede se encuentra en Rotterdam, Holanda, y es una dependencia del Ministerio de Relaciones Exteriores de ese país, establecida en 1971. La CBI tiene como oferta poner en contacto al exportador pequeño y mediano con los mercados europeos con cierto criterio de selección. Venezuela se encuentra comprendido entre los países que cuentan con la asistencia de este organismo.

Entre los programas y servicios de la CBI, se encuentran:

- Publicación de un boletín informativo bimensual
- Una guía disponible titulada *Exporting to the European Union*
- Información de mercados y precios a través de su Trade Documentation Centre
- Database con perfiles de 3.500 empresas europeas importadoras, en permanente actualización

Además ofrece otros interesantes programas, que incluyen el desarrollo de recursos humanos y asistencia técnica, con la particularidad, como política de la CBI y de las empresas privadas comprometidas, que los contactos serán canalizados y atendidos con productores, exceptuando a las comercializadoras.

La CBI contabiliza un total de 162 países en desarrollo en los cinco continentes, declarando como elegibles para sus programas solamente a 56, de los cuales 14 pertenecen a Sud y Centroamérica y el Caribe, incluida Venezuela.

- B. El Grupo Banco Popular de España, mediante convenio con el Instituto de Comercio Exterior (ICEX), mantiene un programa de colaboración con las Pymes que ha denominado Plan de Iniciación a la Promoción Exterior (PIPE 2000), destinado tanto a las empresas españolas como extranjeras de los países en desarrollo.

En la práctica este plan promueve el acercamiento comercial internacional entre las Pymes, para lo cual, entre otras acciones, produce un boletín de oportunidades comerciales internacionales denominado Global Corporate Market, el cual incluye ofertas y demandas de productos españoles y extranjeros, a fin de facilitar los contactos de negocios. El Grupo Banco Popular de España tiene su casa matriz en Madrid, con sucursales en Andalucía, Castilla, Galicia, Provincias Vascongadas e Islas Baleares; en el exterior funcionan oficinas en varios países de la Unión Europea y Europa Oriental, América Latina y Canadá.

En Venezuela mantiene una oficina de representación en Caracas, en estrecha vinculación con su congénere española el Banco Exterior.

E-mail en Caracas: popuven@telcel.net.ve

Web site: www.bancopopular.es

- C. Existe un mecanismo de interconexión mundial de comercio dependiente de Naciones Unidas, que es valetero mencionar por su amplia cobertura y apoyo a la proyección internacional de las Pymes. Se trata del Programa de Centros de Comercio que auspicia y maneja la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo – United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD. Este Programa de Centros de Negocios o Trade Points fue iniciado en 1992 con el objetivo principal de facilitar el acceso a las pequeñas y medianas empresas a los mercados internacionales, utilizando en especial las tecnologías más avanzadas en comercio electrónico, para aumentar su participación en el comercio mundial.

La UNCTAD tiene su sede en el Palacio de las Naciones en Ginebra, Suiza. El Trade Point es una fuente de información relacionado con el comercio internacional, que facilita a los comerciantes actuales y potenciales datos sobre oportunidades comerciales y mercados, posibles clientes y proveedores, reglamentaciones y normas comerciales y puede actuar como centro de facilitación, donde los participantes en transacciones de comercio exterior (por ejemplo, aduanas, bancos, cámaras de comercio, seguros, fletadores y otros) tienen la posibilidad de agruparse bajo un mismo techo o pueden interconectarse virtualmente. Es también un portal de acceso a las redes electrónicas mundiales, en virtud de la conexión entre sí mediante la Red Mundial de Centros de Comercio (GTP net), con sede en Ginebra.

Como puede desprenderse de las explicaciones anteriores, el programa de la UNCTAD está sometido a rigurosas y especiales exigencias para la creación de un

Trade Point y su incorporación y funcionamiento pleno a sus mecanismos en el comercio mundial.

En Venezuela existen Centros de Negocios o Trade Points en Maracaibo, San Cristóbal y El Vigía, en actual funcionamiento. PROINLARA está gestionando la autorización de la UNCTAD para el establecimiento de un Trade Point en Barquisimeto, que podrá funcionar eventualmente en su sede como institución huésped.

CAPITULO 16

Estrategias y Trámites de Negociación Internacional

La voluntad y disposición mental del empresario, junto con su convicción sobre la capacidad y poder de su empresa y producto para salir a los mercados exteriores, es la estrategia y fortaleza que anima los siguientes pasos y ejecutorias en el terreno práctico para transformarse en exportador.

Métodos de Oferta

Como elemento preliminar está la identificación del producto o servicio que se desea exportar, en otras palabras, la determinación del *qué podemos exportar*, lo cual va ligado al elemento del actor, o sea, *quién puede exportar*, que puede ser el productor o un intermediario o comercializador; dependiendo del actor, las circunstancias mercantiles pueden tener algunas variaciones y, en definitiva, *cómo podemos exportar*, o sea, la utilización de los métodos más apropiados para alcanzar el objetivo.

Este ejercicio simple sobre el escenario pragmático del comercio mundial, ubica al empresario frente a una variada gama de vías para la oferta de su producto, pudiéndose enumerar:

- El uso del Internet, ubicando los *trade links* disponibles en la red o las páginas web según el sector de interés. En los Anexos A y B, se proporcionan algunos contactos. Igualmente en el Capítulo 15, se mencionan organizaciones internacionales de apoyo en esta materia;
- Solicitud a BANCOEX, Gerencia de Atención al Exportador, para que transmita a las Oficinas Comerciales de las Embajadas venezolanas en el país cuyo mercado interesa, la oferta completa del producto o servicio;
- Solicitud a la Cámara Binacional de Comercio correspondiente, en igual sentido;

No es recomendable acudir a la Embajada extranjera residente, pues sus agregados tienen como misión “vender productos de su país y no comprar”, de manera que dicho esfuerzo resultará estéril.

- Participación en Ruedas de Negocios y Misiones Comerciales. La primera oferta debe contener la descripción completa del producto, incluyendo el numeral

arancelario que le corresponda, según la clasificación NANDINA (Arancel de Aduanas de Venezuela). En los contactos con el prospecto de comprador, es recomendable el apoyo con catálogo y muestras, utilizando el idioma inglés, si fuera el caso. En la confirmación de la oferta de cotización, es procedente el envío de una factura pro-forma en español e inglés, cuya aceptación por parte del cliente, corresponde a un pedido en firme.

Ruedas de Negocios y Misiones Comerciales

Representan prácticas de intercambio comercial muy efectivos y de utilización frecuente durante los últimos años. Generalmente son promovidas por los Gobiernos o por organizaciones privadas de exportadores y de promoción del comercio exterior, con preferencias activadas hacia sectores singularizados de producción.

Las ruedas de negocios están sujetas a una metodología organizativa que permite que su programación y objetivos puedan cumplirse en lo principal, que es el cierre de negocios y ventas de exportación de carácter estable y no simplemente esporádicas. Estos encuentros, generalmente van aparejados de exhibiciones o exposición de productos, lo cual constituye un elemento adicional de promoción de ventas.

Las ruedas de negocios son un efectivo sistema de acercamiento y conocimiento personal de los empresarios con contactos *tête-a-tête*, que facilitan los términos y el lenguaje comercial; permiten además la visita a empresas y conocimiento in-situ del mercado anfitrión. Es una inversión reproductiva para el empresario su participación en estos eventos.

Las ruedas de negocios regionales han estado organizadas protagónicamente por PROINLARA, con un programa de encuentros de alto interés para el 2003.

Las Misiones Comerciales son generalmente organizadas por BANCOEX a mercados de interés elegidos por su alta gerencia, prestando algún apoyo financiero a los exportadores participantes.

BANCOEX programa la realización de eventos comerciales, que da a conocer en su calendario anual

Inteligencia Comercial

El comercio mundial se desenvuelve en esta era de activo intercambio de bienes, servicios y finanzas hacia la conquista y ampliación de mercados bajo esquemas de análisis y soportes de alta tecnología informática sobre las alternativas, fenómenos y tendencias que tejen la compleja estructura geo-económica internacional, de forma que las políticas comerciales y planificaciones de Gobiernos y corporaciones puedan marcar sus líneas hacia puntos ciertos y a la mayor conveniencia de intereses.

Aunque ya en su tiempo el GATT mantenía una eficiente *Trade Intelligence Unit*, en nuestros días resulta imprescindible disponer de los recursos de la información técnica y sistematizada de los mercados como herramientas de *inteligencia comercial* para abordar los negocios internacionales con bases pragmáticas.

Existen varios factores fundamentales y prioritarios que considerar para enfrentar el reto de los mercados exteriores, pudiéndose mencionar:

- Posición del producto venezolano en el mercado exterior, en cuanto al tratamiento arancelario y existencia de barreras para-arancelarias, tales como permisología, licencias de importación, normas de calidad, así como las facilidades de transporte existentes;
- Existencia de tratados bilaterales o multilaterales entre Venezuela y el país o área de integración con el que se quiere negociar que conceda ventajas arancelarias a nuestros productos;
- Determinación sobre la calidad de miembro de un sistema de integración del país con el cual se negocia, de manera que la vigencia de un arancel externo común para terceros países haga incompetitivo al producto nacional (caso CARICOM);

Además de éstos elementos de la *inteligencia de mercados*, es procedente examinar las ventajas comparativas y competitivas del producto que se quiere exportar para su cabal aprovechamiento. En el campo comercial, son necesarias las informaciones sobre precios internacionales y debida clarificación de las condiciones de pago a convenir.

En el caso de los productos agrícolas es de gran utilidad contar con una base de datos informática acerca de los factores de competencia comercial en el mercado de interés, o sea, la oferta y su origen, estacionalidad de la demanda e, incluso identificación de la variedad del fruto cuyo consumo prefiere o es habitual en ese mercado.

Se puede recurrir a diferentes criterios para ordenar un plan de exportación, entre los cuales figura la elección del mercado por su tamaño y proximidad geográfica, que sea el que más se aproxime al tamaño del productor ofertante e igualmente considerar en los contactos comerciales la posibilidad de una proyección hacia la atracción de un inversionista mediante una asociación estratégica, la subcontratación industrial o un contrato de siembra.

Existe el recurso interesante de designar en el exterior a un agente o representante a comisión (generalmente el 5% del valor Ex - Works), el cual mantendrá informado al exportador sobre las posibilidades y alternativas de los negocios.

Es interesante tener en cuenta otros nichos comerciales de gran actividad y capacidad de compra que operan en los mercados de Estados Unidos y en algunos países de la Unión Europea, como son las empresas proveedoras de cadenas de supermercados, de hoteles y restaurantes y aquellas que funcionan bajo el sistema de ventas por catálogo (Mail Order), las cuales pueden derivar en positivas fuentes de interesante negocios para nuestros potenciales exportadores.

Diez Pasos para Exportar con Éxito

El economista norteamericano R. Wayne Walvoord, profesor de la Universidad de Colorado, Director de la American Management Associations y Consultor Gerencial y Financiero en los Estados Unidos, es autor de un interesante ensayo titulado *Ten Steps to Successful Exporting*, que presentamos a continuación en una versión sintetizada y con traducción propia, que con seguridad proporcionará alguna guía y orientación en la acción de nuestros ejecutivos.

PASO 1 Hacer el compromiso de exportar

- PASO 2 Analizar los recursos disponibles: personal especializado y organización, experiencia anterior, aspectos de producción, aspectos financieros
- PASO 3 Determinar el potencial de exportación: tipo de producto, competitividad en calidad técnica
- PASO 4 Investigación de los mercados exteriores: demanda del producto, tamaño del mercado, competencia
- PASO 5 Evaluación de los métodos de ingreso al mercado exterior. Determinación de formas de venta, volumen, condiciones de pago, forma de despacho. Alternativas: exportación indirecta mediante agentes de compra a comisión; directa, mediante agentes de venta o compradores finales
- PASO 6 Desarrollar un plan estratégico: programas de exportación a corto, mediano y largo plazo
- PASO 7 Determinación del mecanismo técnico relativo al pago: cash, L/C, giro documentario CAD o con financiamiento, cuenta abierta
- PASO 8 Organización del equipo humano para la exportación: en la práctica, todos los niveles externos están involucrados, agente aduanal, banco instituciones de promoción y apoyo sean oficiales o privadas
- PASO 9 Completar la negociación, especialmente lo relativo a las condiciones de pago: venta y embarque del producto al exterior
- PASO 10 Revisión y evaluación de los esfuerzos: funcionamiento del equipo humano, movimiento de los recursos financieros, factor tiempo utilizado, renovación de pedidos, resultados financieros

CAPÍTULO 17

Formación del Precio de Exportación

El *precio* forma parte del conjunto de elementos que estructuran toda operación comercial y es determinante en el negocio de exportación; se encuentra ligado inseparablemente al elemento *producto*, con dependencia de numerosas variables del mercado, principalmente del elemento *calidad*, necesidad y demanda, así como de otras vinculadas a las características y modalidades del sector consumidor.

El uso y manejo del precio en los negocios internacionales no puede ser a capricho del productor y exportador ni puede estar supeditado al afán de lucro, pues, a diferencia de lo que ocurre con el pequeño mercado local o doméstico dentro del cual se pueden ejercer determinadas manipulaciones y arbitrios, en los mercados exteriores juegan reglas muy diferentes *vis-a-vis* de la concurrencia comercial proveniente de todos los puntos cardinales, que obligan al producto a someterse a ineludibles exigencias de competitividad para sobresalir y mantenerse en los anaqueles.

De ahí que los cálculos de costos deban ajustarse a ejercicios de técnica económica que vayan en consonancia con el negocio que se quiere emprender.

17.1. Condiciones de Venta: Ex –Works, FOB, otros

Sin pretender entrar en el detalle acerca de la formación de la estructura de costos de un producto para la exportación, solamente habría que hacer énfasis en los análisis de costos de producción donde fueran susceptibles revisiones a priori en beneficio del precio final, antes de recibir el impacto del rechazo de plano o reparos por parte del comprador foráneo para arribar a un ajuste posterior. De cualquier forma, la práctica del *regateo* es usual en el comercio internacional.

Como norma de seriedad comercial, aparece que lanzar una oferta de exportación con una cotización *al voleo*, no es una práctica muy recomendable, por lo que se justifique realizar la determinación de un precio Ex-Works o a puerta de fábrica o depósito que incluya el costo real y una utilidad justa para el productor. De acuerdo a los niveles de utilidad que se acostumbra en el distorsionado mercado venezolano, el margen de

beneficio en un negocio de exportación no puede equipararse a éste, pues los volúmenes posibles y otras ventajas que ofrecen las ventas internacionales permiten un juego de intereses diferente.

Un productor puede vender en términos Ex-Works a un comercializador o *dealer*, recibir su pago en bolívares y obtener su ganancia sin involucrarse en la operación de exportación, dejando al comercializador los beneficios y riesgos del negocio y demás resultados en todos sus alcances. Sin embargo, es procedente que el productor mantenga un seguimiento a la transacción, pues está de por medio la marca de su producto y la expectativa de futuros negocios propios con el exterior.

Puede ocurrir, igualmente, que el productor convenga con el comercializador otra modalidad de negocio en el cual participa parcialmente en la exportación, como puede ser que conjuntamente coloquen el producto en el puerto de embarque compartiendo los gastos, acuerden una forma de pago al productor y compartan también el incentivo fiscal a la exportación, cuando se trate de productos agrícolas primarios. En este caso, el contacto de exportación será manejado también por el *dealer* solamente.

La modalidad de venta de exportación más utilizada por los exportadores venezolanos es el FOB – Free on Board (Libre a Bordo), lo cual obedece a una especie de práctica tradicional de los países americanos que tiene su razón de ser: primero, por la inexperiencia en despachos internacionales y, segundo, por los costos de fletes, deterioro y falta de seguridad en la disponibilidad de bodegas en frío confiables, cuando se trata de productos perecederos. El importador extranjero conoce estas deficiencias y por su mejor y mayor capacidad negociadora de fletes puede obtener tarifas más económicas. La renuencia a la cotización CFR – Cost and Freight (Costo y Flete) y CIF – Cost Insurance Freight (Costo , Seguro y Flete), tampoco puede achacarse a un hábito caprichoso del exportador sino que, la realidad es que en nuestro medio son pocos los Agentes Aduanales que manejan despachos de exportación o que manifiestan disposición de hacerlo y que disponen de personal capacitado ad-hoc. Estos Agentes generalmente no cuentan con una base de datos actualizada y activa sobre itinerarios marítimos y tarifas para una expedita información al exportador, que le permita el cálculo de su precio final FOB y la definición de una propuesta de entregas. Igualmente, las Compañías

Aseguradoras se toman su tiempo en presentar el presupuesto solicitado para formar una cotización CIF.

El Agente de Aduanas y la Compañía Aseguradora constituyen dos actores permanentes en una negociación internacional, en su calidad de piezas que deben moverse acompasadamente con el engranaje aceitado en la dinámica del comercio exterior que caracteriza la globalización electrónica.

En la formación y enunciado de una cotización de exportación (quotation) se pueden distinguir tres estimados o instancias contables bien diferenciados, cuya sumatoria adecuada conduce al precio final:

- Costo o precio Ex-Works, con ganancia incluida del productor;
- Costo del transporte terrestre doméstico, desde la planta o depósito del productor hasta el puerto o aeropuerto o la frontera. Este tramo presenta algunos gravámenes que inciden negativamente en su costo, como es el caso de las tasas estatales de peaje que pueden llegar a sobrepasar en su conjunto la tarifa del flete mismo.

La carga de exportación debería ser subsidiada de alguna manera en lo relativo a los altos costos de los peajes de nuestras autopistas, mediante un procedimiento reglamentario, que quizás deba involucrar a las autoridades nacionales y a las regionales. Es conveniente que esta cuestión merezca la atención que merece, en función de eliminar esta *desventaja competitiva* de las exportaciones venezolanas.

Es deseable igualmente la rehabilitación definitiva del ferrocarril Puerto Cabello-Barquisimeto-Acarigua, por la innegable contribución de sus servicios y tarifa de fletes, favorables a los despachos de exportación de la producción de la zona Centro Occidental.

- Los costos de los servicios en el puerto, siendo los fundamentales: tasas por servicios de Aduana, Comisión del Agente Aduanal (0,50 a 1% del valor FOB), gestión operativa (costo y elaboración de formularios), gastos de puerto (acopio, habilitación y elevadores), habilitación antidrogas, almacenaje si procediere. La comisión mínima del Agente de Aduanas es de Bs. 150.000,00 por embarque (actualmente en vigencia)

El exportador debe solicitar previamente a su Agente Aduanal una cotización para el embarque específico que se va a realizar, a fin de contar con las cifras ciertas que le permitirán cotizar al comprador extranjero el precio FOB de lectura real.

Es menester considerar además, para la liquidación financiera de una transacción de exportación, los costos de financiamiento y manejo bancarios, cuando se trata de ventas con pago mediante carta de crédito o giro documentario. En los costos financieros hay que considerar además el pago del Impuesto al Débito Bancario (IDB) y el pago del Impuesto al Valor Agregado (IVA) en la compra de insumos nacionales (cajas de cartón, por ejemplo), cuya prestación es, sin embargo, devolutiva. Hay que tener en cuenta para los despachos en condiciones CFR (Costo y Flete) o CIF, que los fletes marítimos y aéreos están gravados con el IVA.

En lo relativo a la paridad cambiaria aplicable al precio FOB en moneda nacional, para la moneda dólar norteamericano y ante las posibles fluctuaciones, es procedente una previsión de cálculo prudencial que asegure que al momento de la percepción de los fondos provenientes del negocio, la conversión no arroje saldos desfavorables.

17.2. Precios Internacionales

Existen numerosos productos que se transan en los mercados mundiales dentro de mecanismos de subasta o de bolsa y son aquellos que se caracterizan por ser de consumo masivo y producirse en grandes volúmenes, tales como el trigo, azúcar, soya, maíz, café, arroz, algodón. Estos productos son denominados *commodities* y se rigen por precios que responden a los factores de oferta y demanda, los cuales son fijados con validez semanal y a veces por lapsos menores.

Dentro de este mismo género, caben el petróleo, cobre, aluminio, acero, otros minerales y algunas manufacturas de frecuente transacción.

El exportador debe estar atento a estas cotizaciones internacionales y acordar con su comprador las reglas comerciales que regirán su negocio para mutua conveniencia de los resultados.

CAPÍTULO 18

Medios de Pago y Modalidades Conexas en el Comercio Internacional

Como uno de los elementos más determinantes en el buen resultado de las transacciones del comercio internacional, corresponde al exportador cuidar los términos que acuerde con el comprador extranjero sobre las condiciones, momento y demás modalidades del pago en su venta. Estas condiciones variarán de acuerdo a cuestiones vinculadas con varios factores: grado de confianza que exista entre las partes, experiencias y características derivadas de los mercados, riesgos por inseguridad financiera o políticas y otros.

La banca comercial es la encargada de manejar el mecanismo de cobros y pagos entre exportadores e importadores.

18.1. Pago de Contado o *Cash Payment*

Opera mediante el sistema de transferencia bancaria y constituye el medio más dinámico, pues se efectúa por vía electrónica. Se utiliza solamente cuando existe urgencia en un pedido o en caso de desconfianza en el mercado comprador o, por el contrario, cuando entre el exportador y el importador existe un alto grado de confianza. Es una operación de bajo costo. Puede operar en forma de pago anticipado, antes del envío de los documentos que amparan la exportación o como la modalidad conocida como *cash against documents* (CAD), que implica la presentación de los documentos respectivos para reclamar el pago.

18.2. El Crédito Documentario. Presenta dos formas:

18.2.1. El Giro Documentario

La cobranza documentaria o giro documentario, se remite a un banco corresponsal para que proceda a presentarlo al girado con el fin de que éste realice su pago a aceptación y puede ser a la vista o a plazo. Debe ir acompañado de la factura comercial, conocimiento de embarque o guía aérea, póliza de seguro, certificado de origen si procede y otros requeridos. El banco corresponsal no procede a entregar los documentos hasta que el

girado haya pagado o aceptado el giro. La práctica comercial indica que los giros a la vista no siempre son pagados a presentación y los giros a plazo no siempre son pagados a vencimiento.

18.2.2. La Carta de Crédito Documentaria.

En términos generales, una Carta de Crédito es simplemente una carta de instrucciones emitida a un exportador o vendedor por un banco, a requerimiento de su cliente. Ésta representa un compromiso escrito del banco emisor en pagar o aceptar un determinado monto contra la presentación de una documentación pre-establecida. En otras palabras, es un instrumento técnico bancario y especializado usado para financiar embarques de mercancías de un lugar a otro.

Cuando se emite una Carta de Crédito el banco está sustituyendo el crédito del cliente por el del banco.

Modalidades de la Carta de Crédito:

- a) *Crédito revocable*. Es aquel que puede ser revocado o modificado como facultad que se reserva el banco emisor antes de efectuar el pago. Por su poca seguridad, este crédito se utiliza raramente.
- b) *Crédito irrevocable no confirmado por el banco notificador*. Implica fundamentalmente un compromiso del banco emisor de efectuar el pago, en tanto que el banco notificador no asume ninguna obligación de pago, sólo actúa como mandatario del banco emisor.
- c) *Crédito irrevocable confirmado por el banco notificador*. Además de la obligación asumida como banco notificador, éste asume mediante la confirmación la obligación propia e independiente que tiene que cumplir prescindiendo de si el banco emisor está o no en condiciones de reintegrar al banco confirmante el pago efectuado por él. Cuando en la Carta de Crédito no se indica que el crédito es irrevocable, se entiende que el mismo es revocable.
- d) *Crédito rotativo, revolving credit*. Se produce cuando el banco emisor notifica al vendedor de la mercancía que el monto comprometido será puesto nuevamente a su disposición luego que haya sido utilizado, en los mismos términos del primer crédito y sin necesidad de emitir una nueva Carta de Crédito.

Cláusulas Especiales.

Existen algunas facilidades en el mecanismo de pago poco utilizadas en las prácticas bancarias venezolanas, como la Cláusula Roja (Red Clause), la Cláusula Verde (Green Clause) y la Cláusula de Transferencia Electrónica que opera de banco a banco para pago inmediato del crédito.

Formas de utilización.

- 1) Crédito pagadero a la vista. Cuando se trata de créditos confirmados, el importe es pagadero tan pronto como el banco notificador recibe y verifica los documentos requeridos. Cuando se trata de créditos no confirmados, el banco notificador no procede a efectuar el pago hasta tanto reciba instrucciones del banco emisor de pagar al beneficiario.
- 2) Crédito con pago diferido. En este caso, el pago se produce al cumplirse el plazo señalado en el crédito, aún cuando los documentos correspondientes hayan sido entregados.

Estipulaciones en la Carta de Crédito.

Existen varias especificaciones que deben anotarse expresamente en la Carta de Crédito para hacerla operativa:

- a) Moneda utilizada y condiciones pactadas de la venta: FOB u otras.
- b) Los documentos contra cuya presentación el banco pagará el crédito: conocimiento de embarque (B/L), factura comercial definitiva, certificado de origen, certificado sanitario, póliza de seguro u otros que procedan. Los dos primeros mencionados son indispensables.
- c) Si es transferible, solo si es el caso; significa que hay un segundo beneficiario: No se admite la figura de *divisible*.
- d) Si se admiten embarques parciales; y
- e) Si se admite el transbordo.

Cuando en la Carta de Crédito se emplea el término *clean* (limpio), significa que el documento debe estar libre de enmiendas, sobre añadiduras de cláusulas o anotaciones.

Se denominan créditos back – to – back, cuando existen varias Cartas de Crédito que cubren el mismo embarque abiertas por diferentes compradores y las condiciones de crédito son similares.

La Carta de Crédito irrevocable y confirmada es la más perfecta y segura de todas, por cuanto da mayor protección al comprometer a dos bancos a efectuar el pago. El banco confirmador pagará aunque el banco emisor no pueda pagar o no pague por cualquier razón.

Para agilizar el pago de una Carta de Crédito confirmada, el exportador deberá exigir que el giro sea a cargo del banco confirmador y/o pagadero en la taquilla del mismo.

Sin embargo, existe cierta resistencia por parte del comprador extranjero a utilizar la Carta de Crédito por los costos bancarios que implica la misma.

18.3 La Consignación

Es una modalidad o práctica comercial de carácter liberal, distinta al sistema de venta a crédito y menos seguro que éste y consiste en que el vendedor despacha al comprador o consignatario la mercancía dejando al arbitrio de éste las condiciones de pago, plazo del mismo y precio del producto. En otras palabras, el consignatario se transforma en dueño de la mercancía y tiene facultades para comercializarla de acuerdo a la conveniencia del mercado.

Se trata de un sistema peligroso para el exportador por la inseguridad del negocio, a menos que se pacte un precio referencial de liquidación y un plazo para el pago. Es preferible la operación de venta a crédito, la cual está sujeta a normas contractuales y puede ser refinanciada bancariamente en Venezuela.

Países como Holanda y Alemania son muy proclives a proponer este sistema de negociación debido a la larga práctica de reexportación de sus empresas comercializadoras.

18.4. Comercio Compensado. Permuta

La Organización Internacional del Comercio ha consagrado jurídicamente la utilización de los Acuerdos o Convenios de Compensación o *Cleaning*, entre los países con escasez de moneda dura y con economías complementarias, los cuales fueron muy comunes en las décadas 1940 – 1960 entre las economías del Cono Sur.

Venezuela en las relaciones entre gobiernos ha utilizado la compensación especialmente con países de Europa del Este y con la República Popular de China, intercambiando aluminio o acero por maquinaria agrícola.

Técnicamente, el comercio compensado se denomina *Counter Trade*, diferenciándolo del trueque puro y simple que se denomina *Barter*. El trueque es el intercambio de mercancías sin contrapartida monetaria, en el cual el valor de las exportaciones es igual al valor de las importaciones.

La operación de comercio compensado requiere de ciertas regulaciones en cuanto a la determinación de una moneda de transacción y otras, en la cual la compra – venta internacional de bienes implica que el monto del producto exportado no es necesariamente igual al valor de las importaciones.

La compensación permite exportar tecnología, asistencia técnica, financiamiento, marcas, licencias y patentes a cambio de mercancías.

En Venezuela, el comercio compensado no se encuentra reglamentado en el uso por parte de la empresa privada. La referencia y reconocimiento jurídico del mismo, sin embargo, está contenido con la denominación de *permuta* en la Ley de Incentivo a la Exportación, en el Artículo 9, Parágrafo Segundo, al expresar textualmente “Cuando la operación de exportación reviste la forma de una permuta, procederá el pago de crédito tomando en consideración el valor real, expresado en divisas extranjeras de los bienes recibidos en pago real por el exportador”.

Por su parte, el Reglamento de la misma Ley, en su Artículo 17, amplía las normas que deben regir en estas operaciones para el goce del crédito fiscal de incentivo a la exportación.

Este sistema de negocios es susceptible de ser utilizado por el exportador venezolano, acerca del cual hay poca información. La empresa Ferreira & Ferreira Export e Import, S.A., recurrió a este mecanismo comercial en 1998, asistido profesionalmente por el autor de esta obra, en ventas de productos perecederos exportados a Portugal a cambio de cuyo valor recibió, igualmente, mercancía de la misma clase a satisfacción de ambas partes.

Colombia tiene debidamente reglamentadas las instrucciones de trueque, compensación y triangulación mediante el decreto N° 370 del 15 de febrero de 1984.

18.5. Triangulación

Se define como el intercambio por trueque o compensación, en el cual personas naturales o jurídicas domiciliadas en Venezuela se hacen parte de una operación de comercio entre tres o más países.

Constituye un sistema comercial de exportación, en el cual se pueden combinar las modalidades de trueque y compensación como medio de pago.

18.6. Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos en el marco de ALADI

El Convenio de Pagos de ALADI fue suscrito el 25 de agosto de 1982 por los Bancos Centrales de Argentina; Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Creado sobre las bases del Acuerdo de México, suscrito en 1965 por los Bancos Centrales de los países miembros de la ALALC.

Este Convenio se aplica a los pagos correspondientes a operaciones de cualquier naturaleza que se efectúan entre personas residentes en los países de los Bancos Centrales miembros. Cuando se hace referencia a operaciones directas, quiere decir que las mismas deben ser realizadas entre dos países miembros. Además, es exigible la

certificación de origen para las operaciones comerciales y la residencia de las personas o empresas participantes en algún país regional, cuando se trate del intercambio de servicios o de movimientos financieros.

La finalidad del Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos de los países miembros de ALADI es estimular las relaciones comerciales entre los países de la región y reducir al mínimo las transferencias monetarias. Han sido aceptados como integrantes del sistema los Bancos Centrales de Cuba, República Dominicana, Jamaica y Malasia.

El Convenio no incluye operaciones de triangulación, es decir, el pago debe ser efectuado directamente por el Banco Central de un país miembro del Convenio y la mercancía debe provenir de un país también miembro.

En la práctica, el exportador deberá dirigirse, al momento del pago de una transacción, a su banco comercial (banco o institución autorizada), con la finalidad de exigirle el reembolso correspondiente en moneda nacional, previa presentación de la documentación válida (órdenes de pago, Cartas de Crédito, créditos documentarios, letras con aval bancario, giros nominativos y pagarés derivados de la operación comercial). A su vez, el banco comercial del exportador, obtiene el reembolso a su favor a cargo del Banco Central del país importador.

Los Bancos Centrales se compensarán sus respectivos débitos y créditos al finalizar cada cuatrimestre.

CAPÍTULO 19

Servicios de Exportación

19.1. Transporte

Este es un factor de primer orden para el perfeccionamiento de una operación de exportación, toda vez que tiene incidencia directa en dos elementos de eficiencia comercial: la garantía de entrega segura y estable y la menor demora posible en la travesía.

De ahí que se requiera que el exportador adquiera un conocimiento previo, con la asesoría de su Agente Aduanal acerca del itinerario del barco o avión, asegurándose de

su capacidad de carga y la disponibilidad de almacenamiento en frío confiable en caso de productos perecederos en embarques marítimos, igualmente el manejo de carga de contenedores.

Según sean las características de la mercancía, es importante contar con el soporte de información sobre las empresas de consolidación de carga y efectuar los cálculos de costos que implica esta modalidad de carga marítima. BANCOEX ha suscrito un acuerdo de consolidación de carga con la empresa especializada Fritz, pudiéndose obtener mayores detalles al respecto con la Vice-Presidencia de Promoción de Exportaciones de dicho instituto.

En cuanto a los despachos marítimos con la utilización de contenedores (containers) es de interés contar con la información necesaria sobre los mismos. El contenedor es un recipiente usualmente metálico, de acero o aluminio, de medidas normalizadas, bastante resistente para ser utilizado repetidamente, constituyendo un elemento del equipo de transporte empleado generalmente para carga fraccionada y tiene por objeto facilitar el transporte de mercancías sin manipulación de la carga en los sitios intermedios. Está dotado de dispositivos para facilitar su manipulación y su trasbordo de un modo de transporte a otro y está diseñado de forma que se pueda llenar y vaciar fácilmente.

Las características de los contenedores más comunes son:

| | 20 Pies Cúbicos (cft) | 40 Pies Cúbicos (cft) |
|----------------|-----------------------|-----------------------|
| Largo | 6.058 mm ext. | 12.192 mm ext |
| Ancho | 2.438 mm ext. | 2.438 mm ext. |
| Capacidad Máx. | 18.290 kgs. | 27.090 kgs. |
| | 31.6 m ³ | 67 m ³ |

Hay que tener además en consideración que el costo del transporte terrestre puede influir en los costos para la formación del precio FOB, por lo que es procedente una evaluación sobre la conveniencia de transportar y cargar el contenedor en la planta o depósito del exportador o si resulta más económico efectuar la carga en una almacenadora en el puerto, evitando el pago de dos fletes por el contenedor.

El contenedor se ha transformado en el medio de carga más usual y práctico para el transporte de toda clase de mercancías a nivel internacional, desde electrodomésticos,

automóviles, autopartes, repuestos, alimentos y productos perecederos. Para estos últimos, existe la disponibilidad de unidades refrigeradas y de ambiente controlado. Se utilizan además los *trailers* provistos de cauchos.

El sistema de carga internacional *intermodal* se ha ido imponiendo por sus características de viabilidad para agilizar y simplificar embarques, por tratarse de una combinación mixta del transporte por carretera, ferrocarril y marítimo y cuyo servicio es prestado por empresas internacionales especialmente registradas y autorizadas.

19.2. Seguros

El aseguramiento contractual de la carga internacional es una práctica de larga data y que se ha intensificado en vista de la ocurrencia cada vez más frecuente de desastres naturales y convulsiones políticas, en calidad de riesgos extraordinarios.

Los riesgos ordinarios que ampara la póliza de seguros flotante se refieren principalmente al daño o sustracción que sufra la mercancía, demora y otros.

El exportador que vende bajo condiciones de Costo, Seguro y Flete (CIF), debe asegurar la mercancía con cobertura ordinaria desde el puerto de embarque hasta el puerto de destino, utilizando una compañía aseguradora de primera clase.

El Banco de Comercio Exterior – BANCOEX exige a los exportadores beneficiarios de créditos a la exportación otorgados por el instituto, la contratación de una póliza de seguros en los siguientes programas: contratos de producción para la exportación, créditos otorgados a los compradores del exterior y financiamiento a los exportadores. Los riesgos garantizados, llamados comerciales son: insolvencia, mora prolongada, imposibilidad del importador a crédito para tomar posesión de la mercancía en tránsito y no entrega o detención de las mercancías en tránsito.

A tal efecto, ha suscrito un convenio con la empresa aseguradora especializada en riesgos de crédito La Mundial, C.A. Venezolana de Seguros de Crédito, la cual, además de los riesgos comerciales mencionados, otorga cobertura para los riesgos políticos y

extraordinarios. En el aspecto político se protegen situaciones como: motines, paros, disturbios, guerra civil o exterior. En el económico-financiero, se acompaña al exportador cuando se presenta: moratorias generales de pago, intransferibilidad de fondos e inconvertibilidad de moneda. En lo catastrófico, los originados por fenómenos de la naturaleza, como: terremotos, inundaciones, ciclones, erupciones volcánicas, maremotos y otros elementos similares.

La Mundial, C.A. Venezolana de Seguros de Crédito tiene fundada su especialización técnica en el Principio de Compensación de Riesgos y constituye el complemento básico en el Sistema de Asistencia Crediticia de Bienes No Tradicionales del país, que se instrumenta en Venezuela a partir del año 1973. Tiene como accionista mayoritario a la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación, S.A. (CESCE), la cual ha conformado un consorcio con los principales Bancos de España, como son el BBVA y el BSCH y con una de las compañías reaseguradoras más grandes del mundo, la alemana Munich RE, además de un pool de compañías de seguros del mercado venezolano, la Reaseguradora Internacional de Venezuela R.I.V. y el Banco de Comercio Exterior.

E-mail: informacion@vesecred.com

19.3 Técnicas de Empaque

El empaque, empacado o envasado de los productos que circulan de los mercados productores a los mercados de consumo está regido por una serie de normas y standards que se han hecho de uso y exigencia obligatoria en el comercio mundial y cuya omisión puede acarrear el rechazo de la mercancía o una minusvalía comercial. Los países de la Unión Europea son especialmente rigurosos en el respeto de estos standards, los cuales guardan además estrecha vinculación con las condiciones sanitarias del producto y la salvaguarda de la salud del consumidor.

Los productos industriales se rigen por normas distintas, que guardan más bien relación con la funcionalidad y aspectos de mercadotecnia que apoyan su mejor comercialización. Los productos perecederos son los que responden a las exigencias más estrictas de empaque, tales como las frutas frescas que exigen cajas de cartón corrugado, ventiladas y resistentes a la humedad y acomodadas al peso y contenido. Algunas hortalizas, como

cebollas y papas, admiten como envasado las bolsas de sisal y polipropileno tejido; frutas como los cocos también permiten esta modalidad. Las cajas de plástico no tienen aceptación para frutas debido a razones ambientales, por tratarse de un material no biodegradable, aunque son aceptadas para despachos de productos pesqueros. Las bolsas de polietileno sólo son permitidas cuando se trata de embarques de productos agrícolas o subproductos manejados bajo congelación profunda y rápida (QF).

Siempre es recomendable que el exportador cuente con las instrucciones y recomendaciones sobre la materia de parte de su cliente.

Toda clase de empaque o envasado requiere llevar impreso o en etiqueta, los siguientes datos básicos: país de origen del producto, nombre del productor o exportador, descripción del producto, peso neto y/o cantidad de unidades del contenido y el registro sanitario, si fuere el caso. Esta leyenda se recomienda que vaya escrita en español e inglés o en el idioma que exija el comprador.

CAPÍTULO 20

Régimen de Exportaciones Agrícolas

Desde los albores de la historia, el hombre ha dedicado sus esfuerzos a la satisfacción de sus necesidades. Primero, fue procurarse el alimento que obtuvo de la caza y la pesca y luego comenzó a labrar la tierra y, más adelante, buscó proteger su cuerpo del frío y se cubrió y calzó. La tierra y la actividad agrícola, desde entonces, han representado una actividad inherente a la vida económica de las poblaciones y países en todas las latitudes del mundo.

Los productos agrícolas de origen vegetal y animal, denominados genéricamente agropecuarios, han experimentado traslaciones y mutaciones de un continente a otro en la búsqueda, en parte, de sustituir importaciones: del trópico han pasado algunos al clima templado y viceversa, en muchos casos para satisfacer el paladar del mercado consumidor y en otros por requerimientos agroindustriales. Sin embargo, en lo relativo a las frutas, las condiciones agroclimáticas han resultado implacables al imponer sus rigores en la esencia y condiciones organolépticas del fruto, es como producir comercialmente piñas y bananas en Inglaterra y Alemania o manzanas y peras en Venezuela.

En la producción agrícola se encuentran interesantes excepciones de éxito logrado en las traslaciones intercontinentales de cultivos, tales como el caso de las uvas que se obtienen de gran calidad en países de clima tropical como Brasil, Colombia y Venezuela. En el caso del azúcar, la remolacha azucarera ha sustituido a la caña en países templados de Europa, incluida la fría Finlandia, así como en Chile.

20.1. Commodities y Hortofrutícolas

Anteriormente, se ha hecho referencia a este grupo de productos agropecuarios que, por su característica de gran demanda mundial, consumo masivo, producción y comercialización en grandes volúmenes, están sometidos a ciertas normas de intercambio en lo referente a la determinación de un precio internacional que está entregado a la oferta y demanda. Generalmente, su transacción está sometida a mecanismos de bolsas de productos básicos que operan en los centros del comercio mundial en los Estados Unidos y Europa y son muy susceptibles de manipulaciones por grupos financieros transnacionales que intervienen en el negocio.

Los principales *commodities* son los cereales (trigo, maíz), oleaginosas (soya, girasol), café, cacao, azúcar, pesqueros, frutas (cítricos, bananas), carnes, fibras vegetales, madera, fertilizantes, minerales y metales y energía (petróleo).

En el comercio de estos productos intervienen además, otros factores de influencia que pueden variar las líneas normales y tradicionales en cuanto a volúmenes y variedades posibles de intercambio, como son los grupos ecológicos, en lo relativo a ciertas especies pesqueras y al recurso forestal y las normas dependientes del Convenio CITES, en cuanto a las especies animales y vegetales en peligro de extinción.

Existe otro sector de importancia en la producción y comercialización internacional, que gravita en la economía de muchos países en desarrollo, especialmente en las zonas tropicales, como son los productos hortofrutícolas o *perecederos*, destacando las frutas y hortalizas, nueces y almendras, especias, plantas aromatizantes y plantas medicinales. Estos renglones, sin ser considerados como *commodities*, se configuran cifras y volúmenes de gran significación económica y su intercambio comprende un mercado mundial de gran dinamismo en todas las épocas del año por el fenómeno de las cosechas *contra estación*.

Durante la pasada década, según informes de la FAO se comercializaron anualmente volúmenes cercanos a los 40 millones de TM de frutas frescas y procesadas, en tres categorías de frutas: las *tradicionales en general* que incluyen manzanas, banano, naranjas y mandarinas, uvas, peras y duraznos principalmente, cuyo nivel de saturación en los mercados es elevado (manzana, naranja, banano); las *frutas tropicales tradicionales* que comprenden mango, piña aguacate y papaya; y en tercer lugar las que se denominan *otras no tradicionales*, entre las que se particularizan varias originarias de Asia, tales como lichís, durión, rambután y guayaba, absolutamente desconocidas en nuestras latitudes, a excepción de la guayaba, y que se comercializan en el mercado norteamericano.

Las frutas, en su gama más amplia, que presentan mayor demanda y consumo en los mercados mundiales son, en el mismo orden: banano, naranjas y mandarinas, manzanas, uvas, limones / limas, melón, piña, mango, aguacate y papaya. En cuanto a las frutas

tropicales, frescas y procesadas, los mayores volúmenes de producción están radicados en el mango, piña, papaya y aguacate.

No hay ningún *precio mundial* indicativo para muchas de las frutas tropicales, ya que se comercia en volúmenes relativamente pequeños y en mercados muy distintos. La evolución de sus precios está determinada en gran parte por factores asociados a la demanda. Según las previsiones, el comercio de frutas tropicales continuará ampliándose, estando su crecimiento íntimamente ligado a la evolución de los nuevos mercados y al crecimiento económico de los países importadores.

Los países desarrollados son los principales importadores de las frutas tropicales, acaparando la UE casi el 50 por ciento en lo relativo a la piña y el 70 por ciento de los aguacates, mientras los Estados Unidos representan el 45 por ciento de las importaciones mundiales del mango.

La piña es una de las frutas con mayor presencia en el comercio mundial, sobre todo en forma elaborada, aún cuando la demanda de piña fresca ha presentado el mayor incremento en relación con las demás con un índice de 12 por ciento en promedio en los últimos 5 años, debido a la incidencia del crecimiento en las cadenas de distribución a través de supermercados y la creciente sensibilización de los consumidores.

El comercio mundial de piña fresca ha representado en estos últimos años el 48 por ciento del total del comercio de frutas tropicales frescas. Costa Rica sigue siendo el principal exportador de piña fresca, seguido de Costa de Marfil y Filipinas, mientras que Tailandia ha sido el principal exportador de piña elaborada. En cuanto al mango fresco, México es el mayor exportador, seguido de Filipinas y la India. Brasil es el principal productor de papaya del mundo.

A pesar de la gran capacidad de consumo de los países de la Unión Europea, se prevé que América del Norte seguirá siendo el segundo importador mundial de frutas tropicales frescas.

El banano permanece en una posición estacionaria en cuanto a sus posibilidades de crecimiento, con su estabilidad de producción profundamente afectada por la caída de los

precios, frente a la controversia comercial aún latente entre los productores del área americana y la africana que respalda la UE.

Las normas que rigen el comercio mundial de frutas frescas, así como en forma procesada, son muy exigentes y comprenden requisitos que van desde los métodos de cosecha, grado de maduración al embarque, manejo y empaquetado, calidad, tamaño y forma del fruto, condiciones de embarque y otros en resguardo del óptimo estado y presentación del fruto para su mercadeo a destino.

Además, las frutas tropicales deben responder a otra exigencia, que tiene relación con la innovación tecnológica botánica, gracias a la cual se han producido y desarrollado variedades que buscan satisfacer los hábitos del paladar consumidor en los principales mercados compradores y que colocan a los países productores de estas nuevas variedades en una posición exportadora privilegiada. Esta circunstancia, se aplica principalmente en la piña, aguacate y papaya (lechosa). Desafortunadamente, Venezuela se ha mantenido al margen de estos avances, limitando su capacidad de participar y competir en este atractivo mercado mundial de consumo.

El autor de esta obra ha presentado varias ponencias públicas y en centros oficiales de estudios y proyectos sobre esta materia, con proposiciones definidas y concretas para iniciar un activo programa de renovación e innovación de cultivos frutícolas en el Estado Lara.

20.2. Escenario Mundial

La posición productora y las posibilidades de acceso a los mercados sin restricciones han enfrentado a los países desarrollados con los pequeños, con perjuicio o menoscabo de las economías de estos últimos.

Hasta 1995 las normas del GATT eran, en términos generales, ineficaces para regular aspectos fundamentales del comercio de productos agropecuarios. En particular, la concesión de subvenciones a la exportación y de ayudas internas ha sido un rasgo predominante en muchas esferas del comercio mundial de estos productos y las disciplinas más estrictas relativas a las restricciones a las importaciones solían ignorarse.

Las negociaciones de la Ronda Uruguay (1986-1994) contribuyeron sobremanera a cambiar el panorama.

Los enfrentamientos entre naciones e incluso entre los propios productores se han puesto de manifiesto dentro de los sistemas de integración de la Unión Europea, MERCOSUR y la CAN, además entre las dos mayores potencias económicas del mundo como son los Estados Unidos y la UE.

En la actualidad, el comercio de los productos agropecuarios se enmarca firmemente en el sistema multilateral de comercio. El Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC, junto con los compromisos contraídos por los distintos países para reducir las subvenciones a la exportación, la ayuda interna y los derechos de importación aplicados a los productos agropecuarios han constituido una primera etapa importante en la reforma del comercio de productos agropecuarios. A raíz de esta reforma, todos los productos agropecuarios, según enumeración del Acuerdo, quedaron sujetos a normas y compromisos multilaterales más efectivos, incluidas las *consolidaciones arancelarias*, mediante las cuales los países miembros de la OMC han consolidado los aranceles máximos aplicables a casi todos los productos del agro, en tanto que los aranceles aplicables a muchos productos industriales siguen sin estar consolidados.

Todos estos avances se han logrado a partir de la Cuarta Conferencia Ministerial de la OMC en Doha (Qatar), en noviembre del 2001, desde cuando se desarrolla la denominada Ronda Doha sobre agricultura, que prevé la realización de la Quinta Conferencia Ministerial en México para septiembre de 2003.

Es oportuno hacer referencia a un interesante mercado que se presenta a los países productores de frutas tropicales para participar en la exportación de frutas y vegetales, distinto de los concentrados, como son los preservados para consumo directo y para uso industrial y que se pueden ordenar en las siguientes categorías: frutas y vegetales enlatados, frutas y vegetales congelados, frutas secas, jaleas y mermeladas, hongos y trufas preservados y frutas confitadas.

El consumo de estas especialidades, algunas de procesamiento intermedio, marcan altos índices especialmente en los países de la Unión Europea, con la particularidad de que los

principales proveedores son, igualmente, países del área europea, África y China, quizás porque los mayores volúmenes se refieren a frutas y vegetales tradicionales.

Los proveedores más sobresalientes de los países en desarrollo son Tailandia, Kenya e Indonesia, de piña en conserva y Perú de espárragos en conserva.

La categoría más representativa es la de frutas y vegetales secos o deshidratados, alcanzando para 1999, según las cifras de Eurostat, el 51% del total importado por los países de la Unión Europea, liderizados por el Reino Unido y seguido por Alemania, Francia y Holanda. Seguidamente, figuran las frutas en conserva con 34%, con mayor consumo en Alemania, Reino Unido, Francia y Holanda; los vegetales en conserva marcan el 26%. Las frutas confitadas el 7% y las jaleas el 2%. En todas estas categorías los mayores importadores son los mismos mencionados, aunque en el caso de las jaleas se suman Bélgica y Luxemburgo.

Todas estas importaciones alcanzaron para 1998 un volumen de 4,2 millones de toneladas con valor superior a los 5 billones de dólares.

Otro segmento de importancia para la exportación de frutas y vegetales hacia los mercados de los Estados Unidos y la UE es como producto congelado (deep freezing), cuya demanda ha ido en aumento en los últimos cinco años. La forma o presentación (make-up) de la fruta es generalmente en trozos, rodajas o cubitos (slices and dices).

Igualmente, los productos naturales y orgánicos están ocupando cada día más la preferencia de los grandes mercados consumidores, en busca de resguardar la salud del hombre, así como prevenir el deterioro de la naturaleza y su demanda va dirigida tanto para consumo directo como para fines industriales. Se estima que para los agricultores de los países en desarrollo no resulta difícil producir frutos orgánicos, pues muchos de sus cultivos ya tienen esas características, o que dedicarse a la producción orgánica puede ser fácil para ellos.

Las previsiones de los expertos de la FAO y el IICA – Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, contienen proyecciones para los próximos diez años de notorio crecimiento en la producción y la demanda de productos agropecuarios, con

participación activa de los países del área andina y latinoamericana, debido a las exigencias y dinámica funcional del comercio globalizado y la renovada capacidad de consumo de los grandes bloques comerciales, como la Unión Europea, del gran mercado de América del Norte, el SGP y la entrada en escena del ALCA. Igualmente, se consideran el mejoramiento de los medios de transporte internacional y las comunicaciones, la velocidad de movimiento de capitales e inversiones y, especialmente, por los efectos de las desgravaciones arancelarias, aunada a la adopción de nuevos estilos y hábitos de consumo.

Las estadísticas de la OMC ponen de manifiesto que las exportaciones de productos agropecuarios de los países en desarrollo, en su conjunto, han registrado un incremento significativo. El comercio de productos agropecuarios aumentó globalmente en cerca de 100.000 millones de dólares entre 1993 y 1998, correspondiendo de esa cantidad a las exportaciones de los países en desarrollo un aumento en 47.000 millones de dólares aproximadamente, o sea, de 120.000 a 167.000 millones de dólares durante ese período. Su participación en las exportaciones agrícolas mundiales aumentó del 40,1 al 42,4 por ciento. Dentro de ese grupo de países algunos han registrado un deterioro en su balanza comercial agrícola, debido a que sus importaciones han aumentado a un ritmo más rápido que sus exportaciones.

20.3. Protección Arancelaria y Subvenciones

Todos los países productores de renglones agropecuarios, sin distinción de tamaño o grado de desarrollo, han aplicado medidas protectoras a sus respectivas producciones del agro. Esta protección se ha manifestado principalmente en la forma de aranceles aduaneros, subvenciones o subsidios y salvaguardias a la importación; además de la instrumentación de medidas denominadas de ayuda interna.

En la Declaración de Doha en noviembre de 2001, los países miembros de la OMC se comprometieron a celebrar negociaciones globales encaminadas a:

- Facilitar el acceso a los mercados mediante reducciones arancelarias sustanciales;
- Reducción de las subvenciones a la exportación, en todas sus formas, con miras a su reducción progresiva, y

- Reducción sustancial de la ayuda interna causante de distorsiones del comercio y que se traducen en las denominadas *preocupaciones no comerciales*.

En la denominada Ronda de Doha, que se prolongará hasta septiembre de 2003, se están negociando estas cuestiones, que comprenden un trato especial para los países en desarrollo, teniendo en cuenta sus necesidades no comerciales en materia de seguridad alimentaria y desarrollo rural.

Como se ha mencionado anteriormente, los países miembros de la OMC, actualmente protegen los productos agropecuarios con aranceles y la eliminación de todos los obstáculos no arancelarios o la conversión de éstos en aranceles, lo que se ha denominado *arancelización*. De esta manera, se creó un sistema de contingentes arancelarios con el fin de mantener los niveles de acceso existentes para las importaciones, lo cual significa aranceles más bajos en el marco de los contingentes y tipos más elevados para las cantidades fuera del contingente. En la actualidad, 38 países miembros mantienen contingentes arancelarios, incluyendo en América a Venezuela, Brasil, Canadá, Estados Unidos, Colombia y otros y la Unión Europea.

Los aranceles aduaneros han sido tradicionalmente el resultado de negociaciones comerciales bilaterales producto por producto o basadas en fórmulas aplicables a una gran diversidad de productos según criterios comerciales de mercado o se basaban en una combinación de ambos métodos. Está en consideración el método que se utilizará para abordar las reducciones en las negociaciones actuales, existiendo criterios que abogan por la *liberalización sectorial*, que incluiría la eliminación completa de los aranceles (Estados Unidos y Canadá).

En esta discutida área de los aranceles, los países en desarrollo han patentizado sus quejas acerca de las dificultades que les imponen los países desarrollados, con altos aranceles para sus materias agrícolas con procesos de valor agregado, no así a sus productos primarios, a fin de proteger sus propias industrias; este sistema se denomina *progresividad arancelaria* y que dichos obstáculos aunados a las subvenciones, no les permiten el aprovechamiento de sus ventajas competitivas.

Igualmente, y a *contrario-sensu*, a algunos países en desarrollo más pequeños, les preocupa que los obstáculos a la importación en los países desarrollados se reduzcan con

demasiada rapidez, pues por su dependencia de un reducido número de productos básicos que gozan actualmente de un trato preferencial (por ejemplo el SGP) para ingresar a los mercados de los países más ricos, verían menoscabadas dichas preferencias. La mayoría de los países acepta modernamente que la agricultura no sirve solamente para producir alimentos y fibras, sino que además tiene otras funciones, incluidos los objetivos o preocupaciones *no comerciales* importantes, tales como la seguridad alimentaria, el medio ambiente, el ajuste estructural, el desarrollo rural, la mitigación de la pobreza y otros (Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC).

Las subvenciones o subsidios a la exportación constituyen un instrumento de carácter fiscal que aplican muchos Gobiernos para proteger la capacidad de producción y competitividad de sus productos agropecuarios. Estos subsidios pueden ser directos o indirectos, siendo el más común de los primeros, el crédito fiscal porcentual al valor FOB de la exportación, como es el caso del bono de exportación que otorga Venezuela a las exportaciones agrícolas primarias. Las subvenciones indirectas están dirigidas al productor agropecuario en diversas formas, especialmente *reintegros de precios* y exoneraciones de impuestos.

Los países de la Unión Europea son los que conceden las más altas subvenciones al agricultor nativo, con la característica de que se trata en su mayor parte de productos excedentes que no pueden ser colocados dentro de la UE y que se comercializan en el mercado internacional. En este cuadro, los países exportadores de productos agrícolas fuera de la Unión Europea llevan las de perder, en mayor grado los países en vías de desarrollo que, en su mayoría, apenas tienen algo que ofrecer en el mercado internacional, que no sean sus productos del agro. Es la denominada Política Agrícola Común (PAC) de la UE, con un presupuesto de 40 mil millones de dólares. Los principales sectores favorecidos son los cultivos arables (16.160 millones de euros), carne bovina (7.500 millones), lácteos (3.600 millones), frutas y legumbres (1.700 millones).

Se calcula que Suiza es el país europeo que otorga los más altos subsidios y otras medidas de protección agraria que alcanza al 78% del ingreso de sus agricultores, en Suecia esta ayuda alcanza al 59% y en Austria al 46%. En Japón alcanza al 68%, en Canadá al 41% y las subvenciones al agricultor norteamericano llegan al 30%; Australia es más discreta con el 11%.

De acuerdo a los compromisos de los países miembros de la OMC, los subsidios a las exportaciones agrícolas deberán haberse eliminado totalmente para el 31 de diciembre de 2004. Sin embargo, la Ley Agrícola de los Estados Unidos que concede considerables subsidios adicionales al sector y la negativa de la Unión Europea de reformar su costosa y

distorsionante Política Agrícola Común hasta por lo menos el 2006, han enturbiado las negociaciones agrícolas que se llevan a cabo en el marco de la Ronda Doha las cuales están aún pendientes.

Los países en desarrollo han hecho sentir su voz sobre el daño que los generosos subsidios europeos y la política del Gobierno de Washington provocan y seguirán provocando a sus productores y exportadores agrícolas. Por ejemplo el Grupo de Cairns compuesto por 18 países miembros, de los cuales 15 son países en desarrollo y que preconiza una liberalización mucho más amplia del comercio de productos agropecuarios, aboga por un tratamiento *especial y diferenciado* a los países en desarrollo. El Grupo Africano, la ASEAN y el CARICOM se han mostrado activos en esta iniciativa, que incluye la consideración de que las subvenciones y la protección son necesarias para garantizar la seguridad alimentaria, apoyar las actividades de las pequeñas explotaciones agrícolas, compensar la falta de capital e impedir la emigración de las poblaciones campesinas.

El Grupo de Cairns, que es una alianza que trasciende la línea divisoria entre países desarrollados y en desarrollo, está conformado por Argentina, Australia, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Fidji, Filipinas, Guatemala, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda, Paraguay, Sudáfrica, Tailandia y Uruguay. Sería altamente provechoso para Venezuela su integración a este Grupo.

Las salvaguardias son restricciones especiales a la importación que se adoptan con carácter temporal para hacer frente a situaciones especiales, tales como el aumento repentino de las importaciones. Normalmente entran en el ámbito del Acuerdo sobre Salvaguardias de la OMC, pero en el Acuerdo sobre la Agricultura se contemplan disposiciones especiales de salvaguardia para la agricultura, que las diferencian de las salvaguardias generales, tales como:

- Pueden activarse automáticamente derechos aduaneros de salvaguardia más elevados cuando el volumen de las importaciones crece por encima de un determinado nivel o si los precios internos descienden por debajo de un determinado nivel, erosionando el ingreso de los agricultores nacionales; y
- No es necesario demostrar que se está causando un grave daño a la rama de producción nacional.

La salvaguardia especial es un mecanismo válido de protección arancelaria a la producción agrícola de un país y sólo pueden utilizarse con respecto a productos que hayan sido arancelizados, lo que representa menos del 20 por ciento de todos los productos agropecuarios. Ahora bien, no se puede utilizar respecto de las importaciones comprendidas en un contingente.

En la práctica, la salvaguardia especial para la agricultura sólo se ha utilizado en unos pocos casos.

En la actualidad hay 38 miembros de la OMC que se han reservado el derecho de recurrir a un total, en conjunto, de 6.072 salvaguardias especiales, incluyendo a Venezuela con 76 productos.

Se ha mencionado como otro elemento de protección a la agricultura nacional lo que la OMC denomina *preocupaciones no comerciales*, dentro de la ayuda interna, entre las que figuran la seguridad alimentaria, el medio ambiente, el ajuste estructural, el desarrollo rural, la mitigación de la pobreza y otras y las cuales deberán tenerse en cuenta dentro de las negociaciones en las cuales deberá quedar determinado de que la aplicación de medidas y políticas dentro del ámbito de la *ayuda interna* no producen efectos de distorsión del comercio.

Nuestro país aplica diversas medidas de ayuda interna a la agricultura dentro de la tolerancia de las normas multilaterales, que se encasillan principalmente en ayudas indirectas a los productores y ayuda alimentaria a la población. En el renglón de ayudas indirectas a los productores figuran la investigación, control de plagas y enfermedades, educación, capacitación y extensión, riego y drenaje, vialidad agrícola, mercados y centros de acopio, infraestructuras agrícolas varias, mantenimiento y conservación de áreas cafetaleras, crédito subsidiado a la agricultura (intereses preferenciales especialmente) y exoneraciones fiscales.

Dentro de las medidas de ayuda interna que Venezuela está comprometida a reducir, se encuentran la fijación de los precios mínimos a los cereales, leche y papas, subsidio a los fertilizantes y al agua de riego.

Como puede desprenderse del análisis de la problemática agrícola mundial, queda en evidencia el por qué los productos del sector agropecuario y textil son calificados y tratados como *sensibles* en todas las negociaciones comerciales entre los países.

20.4. Posición Exportadora Venezolana

La exportación de productos venezolanos agropecuarios ha mantenido en los últimos tres años un claro patrón de discontinuidad y reticencia en la búsqueda de nuevos mercados que incentiven el incremento de siembras destinadas a los mercados exteriores, así como tampoco se han evidenciado muestras serias de participar en la innovación tecnológica y renovación de cultivos y variedades de mejor mercadeo exterior. Quizás existan algunas excepciones pero, en términos generales, ha predominado un espíritu de apatía influenciado por una errática y vacilante política oficial de financiamiento al sector.

De otra parte, el incentivo a las exportaciones agrícolas o *Bono Agrícola*, vigente hasta fines del 2004, ha funcionado bajo mecanismos burocráticos demorados que aminoran el efecto económico deseable del mismo, notándose además un evidente descuido en el financiamiento a los institutos especializados de investigación, con el rezago del desarrollo de programas que reclama la modernización de la producción agropecuaria nacional y el aprovechamiento de las diversas ventajas comparativas con que cuenta el país y esta región centro occidental.

Las posibilidades de agronegocios son cada día más amplios en el panorama de la creciente demanda exterior de frutas tropicales frescas y procesadas, por una parte, y de diversos rubros agroindustriales en cuya explotación agronómica y de procesos no se ha profundizado técnicamente o no se conocen del todo.

Son varios los escenarios que llaman la atención sobre este fenómeno de ausencia de Venezuela en los mercados de consumo agrícolas del mundo, que encontraría una primera e histórica explicación en la estructura financiera del Estado que todavía no ha definido una fortaleza de convicción en sus enfoques de políticas económicas para configurar y encauzar un sistema positivo y estable de fomento y apoyo a las exportaciones no tradicionales. Esta vacuidad, que en parte está llenando el Banco de Comercio Exterior mediante una gama de iniciativas y acciones de orientación y

sustentación de la oferta venezolana al exterior, requiere de la aplicación de un ensamblaje técnico y práctico en todas las esferas y estratos de la producción con los mecanismos e instancias administrativas y políticas que intervienen en la formulación y ejecución de programas de desarrollo económico, tanto nacionales como regionales.

El estado de retardo en que se ubica Venezuela en su posición de competitividad internacional, señala sin duda alguna que se ha dejado de hacer y que es perentorio mover las piezas de una organización conjunta gubernamental y privada para ir recuperando el tiempo perdido.

Basta con examinar algunos renglones de nuestra producción agrícola y sus posibilidades desaprovechadas de participación en los mercados exteriores, para entender las aseveraciones anteriores: en el ramo frutícola, la piña del Estado Lara, con amplias áreas de siembra y significación social rural, no ingresa a los mercados externos porque no se han acogido oportunamente las propuestas de innovación tecnológica; el aguacate y la papaya se encuentran en similar situación; el sisal, con conocida demanda mundial, no ha recibido el tratamiento agronómico ni de procesamiento adecuado, aparte de la cortedad de esfuerzos para su comercialización exterior. Igualmente, existen otros renglones como tubérculos, que pueden conseguir mercados de compra.

En cuanto a diversos rubros agrícolas alimenticios de consumo masivo, como el arroz, que escapa a fallas de productividad, otros como el sorgo y el maíz presentan dicha deficiencia que afecta su posible competitividad exterior por sus altos costos de producción.

Podrían hacerse varias propuestas de validez real y técnica y que recomiendan los expertos internacionales de la FAO y el IICA, que recaen en la conveniencia de dedicar los esfuerzos de la actividad agrícola en aquellos renglones que sean de mayor adaptabilidad y rentabilidad en nuestro medio subtropical, especializarlos y zonificarlos para sacarles el mayor partido comercial. El programa agronómico de siembras seleccionadas para el aprovechamiento óptimo de las aguas del Sistema Hidráulico Yacambú Quíbor, es una oportunidad sin parangón para echar adelante un proyecto agropecuario de sólido y largo alcance con proyecciones definidas hacia una exportación racional y tecnificada.

La profundización de métodos de investigación comercial internacional, dentro de la estrategia cibernética actual de *inteligencia comercial y de mercados* debería ponderarse como imprescindible en los trabajos de empresas privadas y públicas para entender y compenetrarse cabalmente con el complejo mundo comercial internacional, ahora aderezado con el ingrediente de la globalización.

De esta manera, la elección del mercado apropiado con la ponderación de factores comerciales como el tamaño de la demanda, condiciones arancelarias, concurrencia de oferta, facilidades y costos de transporte, entre otros, pueden transformar en factible la inserción de la producción criolla en el exterior.

Las negociaciones para el ingreso al MERCOSUR a través del Acuerdo de Libre Comercio CAN – MERCOSUR, así como la venidera ALCA, amerita que sean encaminadas con el mayor tiento y discreción por los expertos del Ministerio de Relaciones Exteriores, de Producción y Comercio y de BANCOEX, conjuntamente con el sector privado involucrado, para ganar concesiones utilitarias y conceder las que correspondan sin menoscabo de los intereses de los sectores productores y manufactureros del país.

Las exportaciones venezolanas agropecuarias no han llegado a sobrepasar hasta hoy el 10% del total de las exportaciones no tradicionales puras con un tope optimista de 5.500 millones de dólares anuales en la última década. Cualquier mentalidad progresista debe aspirar a que este menguado récord de la capacidad exportadora del venezolano sea superado día a día con generación de riqueza.

ANEXO A.

Fuentes de precios internacionales

- International Trade Centre (ITC)
MNS Market News Service. Idioma: español, inglés, otros
Ginebra, Suiza

Web site: www.intracen.org

- FAO – Food and Agriculture Organization. Idioma: español, inglés, otros
Roma, Italia
Web site: www.fao.org
Otro: www.apps.fao.org/lim500/mph (Estadísticas)

- The Public Ledger. Idioma: inglés
Kent, Inglaterra
Web site: www.public-ledger.com

- Food News. Idioma: inglés
Kent, Inglaterra
Web site: www.foodnews.co.uk

ANEXO B

Algunas organizaciones de promoción del comercio y certificación orgánica

- BFAI – Federal Office of Foreign Trade Information
Colonia, Alemania
Web site: www.bfai.com

- ICE – National Institute for Foreign Trade
Roma, Italia
Web site: www.ice.it

- SIPPO – Swiss Import Promotion Programme
Lansanne, Suiza
Web site: www.sippo.ch

- CBI – Centre for the Promotion of Imports from developing countries
Rotterdam, Holanda
Web site: www.cbi.nl

- IFOAM – International Federation of Organic Agriculture Movement
Tholey-Theley, Alemania
Web site: www.ifoam.org

- BCS OKO – Garantie GmbH (contactos para certificación orgánica)
Nuremberg, Alemania
E-mail: bcsgermany@aol.com

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALIDE – Asociación Latinoamericana de Institutos Financieros de Desarrollo. *Documentos*. Lima, Junio 2002
- Acuerdo de Cartagena. Gaceta Oficial, Año IV, Número 26, 1987
- ALADI – Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. Texto consolidado y ordenado aprobado por Resolución 252 del Comité de Representantes, 2002
- Banco Exterior. *Reglas para el Comercio Internacional*. Caracas. 1984
- Banco de Comercio Exterior – BANCOEX. *Acuerdos Comerciales de Venezuela*. Caracas. 2002
- Banco de Comercio Exterior – BANCOEX. *Productos Financieros y Servicios de Comercio Exterior*. Caracas. 2002
- Banco Provincial. *Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios*. Caracas. 1989
- Banco Provincial. *Manual de Términos Bancarios*. Caracas. 1988
- Barreto Coelho, Simón. *De la CEPAL al ALCA*. Revista Sobordo. Barquisimeto. 2002
- Campos Martínez, Régulo. *Bases y Programas para una Política de Exportación*. AVEX. Caracas. 1986
- CONAPRI. *Régimen Legal para la Inversión Extranjera en Venezuela*. Caracas. 2000
- CVG Internacional C.A. – INTERCVG. *GATT, Consideraciones para definir el ingreso de Venezuela*. Caracas. 1988
- CBI – Center for the Promotion of Imports from Developing Countries. *Preserved Fruits & Vegetables for Industrial Use*. Volume I-II. Rotterdam. 2000

- EVEX – AVEX. *Seminario: Empresas Maquiladoras de Exportación*. Barquisimeto. 1994
- Febres Cordero, Gabriela. *El Vía del Exportador*. Caracas. 1986
- FAO. Comité de Problemas de Productos Básicos. Subgrupo sobre Frutas Tropicales. *Informe Pattaya*. 1988
- Foreign Trade. *Trade Pact Helps Andean Nations*. McLean, Virginia. USA, Marzo-Abril 1992
- Global Finance. *Mexico's Maquiladoras Go Way South of the Border*. New York. Marzo 2002
- González París, Montserrat y otros. *Diagnóstico de la Industria Maquiladora Venezolana*. UCLA. Escuela de Administración y Contaduría. Barquisimeto. 1992
- Grisanti, Luis Javier. *Europa otorga Cero Arancel a Venezuela*. El Universal. Marzo 1998
- ICE – Instituto de Comercio Exterior - CADEX. *Guía para Exportar*. Caracas. 1995
- IICA. PROCIANDINO. *Estudio Global para Identificar Oportunidades de Mercado de Frutas y Hortalizas de la Región Andina – FRUTHEX*. Quito. 1997
- Ministerio de Industria y Comercio. *Relación de Acuerdos Comerciales Suscritos por Venezuela*. Caracas. 1997
- Mogollón, Juan A. *Curso de Arancel Aduanero e Interdisciplinas de Importación y Exportación*. Barquisimeto. 1983
- OMC – Organización Mundial del Comercio. *Negociaciones sobre la Agricultura*. Ginebra. Abril 2002

- SELA – Sistema Económico Latinoamericano. *América Latina y el Caribe en el próximo milenio*. Caracas. 1999

- The First National Bank of Boston. *Foreign Trade Terms*. Boston. 1973

- Walwood, R. Wayne. *Ten Steps to Successful Exporting*. American Management Association – AMA. New York. 1994