



**UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN COMERCIAL
Y CONTADURÍA PÚBLICA
CAMPUS BÁRBULA**



**PROBLEMÁTICA DE LAS EXPORTACIONES DE CAUCHOS
HACIA ARGENTINA Y BRASIL Y SU INCIDENCIA EN LA
EMISIÓN DE CERTIFICADOS DE ORIGEN**

Autora:
Torres, Margaret

Campus Bárbula, Mayo de 2013



**UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN COMERCIAL
Y CONTADURÍA PÚBLICA
CAMPUS BÁRBULA**



**PROBLEMÁTICA DE LAS EXPORTACIONES DE CAUCHOS
HACIA ARGENTINA Y BRASIL Y SU INCIDENCIA EN LA
EMISIÓN DE CERTIFICADOS DE ORIGEN**

Tutor:
Pedro Latouche

Autora:
Torres, Margaret

**Trabajo de Grado presentado para optar al título
de Licenciado en Administración Comercial**

Campus Bárbula, Mayo de 2013



UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN COMERCIAL
Y CONTADURÍA PÚBLICA
CAMPUS BÁRBULA



CONSTANCIA DE ACEPTACIÓN

PROBLEMÁTICA DE LAS EXPORTACIONES DE CAUCHOS HACIA ARGENTINA Y BRASIL Y SU INCIDENCIA EN LA EMISIÓN DE CERTIFICADOS DE ORIGEN

Tutor:
Pedro Latouche

Aceptado en la Universidad de Carabobo
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Escuela de Administración Comercial y
Contaduría Pública.
Por. **Pedro Latouche**
C.I. 7.119.394



Campus Bárbula, Junio de 2012
UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN COMERCIAL Y CONTADURÍA PÚBLICA
CAMPUS BÁRBULA



ACTA DE APROBACION

N° Exp 4009
Periodo: 1S-2012

Los suscritos, profesores de la Universidad de Carabobo, por medio de la presente hacemos constar que el trabajo titulado: **PROBLEMÁTICA DE LAS EXPORTACIONES DE CAUCHOS HACIA ARGENTINA Y BRASIL Y SU INCIDENCIA EN LA EMISIÓN DE CERTIFICADOS DE ORIGEN.**

Elaborado y Presentado por:

TORRES MARGARET

178806

ADMINISTRACIÓN COMERCIAL

Alumno(s) de esta Escuela, reúne los requisitos exigidos para su aprobación con:

Aprobado

Aprobado Distinguido

Aprobado Meritorio

Rechazado

JURADOS

PEDRO LATOUCHE
COORDINADOR/TUTOR

MIEMBRO PRINCIPAL

MIEMBRO PRINCIPAL

SUPLENTE

En Valencia a los _____ días del mes de Mayo del año 2013

DEDICATÓRIA

Una dedicatória es un tributo o una consagración de una cosa u objeto, incluso una persona a otro ser.

Es por ello es que dedico las páginas de esta investigación a mi Dios Jehová, puesto que me enseñó cualidades como la paciencia, entereza, constancia, todas las habilidades que poseo se las debo a él, así es que todo el crédito es para él. Los seres humanos somos solo instrumentos, como el barro que debe ser moldeado y solo el creador tiene la habilidad de dar forma y el mejor de los usos.

AGRADECIMIENTO

A lo largo de mi vida he tenido innumerables oportunidades de ser agradecida y expresar mi aprecio por las bondades que he recibido, provenientes de mi padre celestial Jehová. En ocasiones no basta con decir que estamos agradecidos, por ello intento demostrarlo lo más que sea posible.

Me considero bendecida, pues cuento con padres, hermanos y amigos que me aman y apoyan, y por sobre todas las cosas tengo el mejor de los amigos, a mi Dios.

Un escritor bíblico y salmista, el rey David, expresó su agradecimiento en las canciones que escribió bajo inspiración. En una de sus melodías canto, lo que considero que es mi sentir:

“Cuando veo tus cielos, las obras de tus dedos, la luna y las estrellas que tú has preparado, ¿qué es el hombre mortal para que lo tengas presente, y el hijo del hombre terrestre para que cuides de él? ¿Lo haces dominar sobre las obras de tus manos; todo lo has puesto debajo de sus pies: ganado menor y bueyes, todos ellos, y también las bestias del campo abierto, los pájaros del cielo y los peces del mar, todo cuanto pasa por las sendas de los mares. Oh Jehová Señor nuestro, ¡cuán majestuoso es tu nombre en toda la tierra!”. (Salmo 8:3, 4, 6-9.)



**UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN COMERCIAL
Y CONTADURÍA PÚBLICA
CAMPUS BÁRBULA**



**PROBLEMÁTICA DE LAS EXPORTACIONES DE CAUCHOS HACIA
ARGENTINA Y BRASIL Y SU INCIDENCIA EN LA EMISIÓN DE
CERTIFICADOS DE ORIGEN.**

Autora: Torres Margaret

Tutor: Pedro Latouche

Fecha: Marzo, 2013

RESUMEN

El Propósito de la investigación es determinar las posibles causas de la disminución en las exportaciones de cauchos en Venezuela hacia Argentina y Brasil y como ha incidido este hecho en la emisión de Certificados de Origen, para ello se ha planteado como primer objetivo investigar documentalmente el proceso de exportación hacia Argentina y Brasil, como segundo objetivo, Señalar el significado del Certificado de Origen para la exportación hacia dichos países, Tercero, revisar los procesos administrativos y requisitos para optar por los incentivos que propone el estado venezolano a los empresarios nacionales actualmente existentes para que estos exporten sus productos y finalmente determinar las diferentes restricciones existentes para las exportaciones en la actualidad. A fin de lograr cumplir con los objetivos trazados, surgió la necesidad de efectuar una serie de consultas a diferentes funcionarios públicos involucrados en el proceso de exportación, quienes aportaron de su conocimiento, experiencia y opinión a cerca de dicho proceso, al mismo tiempo que se acudió directamente a las empresas productoras a fin de conocer su participación y punto de vista referente al tema. De acuerdo a como se abordó la asunto podemos decir, respecto a la metodología, que se aplicó una investigación descriptiva. Se puede concluir que aunque la exportación juega un papel importante en la economía venezolana, se toma poco en serio y aunque es cierto que existen incentivos fiscales a favor del empresario venezolano, no son suficientes para hacer que los productores nacionales quieran exportar sus productos; así mismo, las políticas de prevención y las políticas cambiarias desaniman a los exportadores pues al fin y al cabo su producto deja de ser competitivo.

Palabras Clave: Exportaciones, Cauchos, Certificado de Origen.



**UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN COMERCIAL
Y CONTADURÍA PÚBLICA
CAMPUS BÁRBULA**



**PROBLEMS OF RUBBER EXPORTS TO ARGENTINA AND BRAZIL
AND ITS IMPACT ON THE ISSUANCE OF CERTIFICATES OF ORIGIN.**

Autora: Torres Margaret

Tutor: Pedro Latouche

Fecha: Marzo, 2013

ABSTRACT

The purpose of the research is to determine the possible causes of the decline in rubber exports in Venezuela to Argentina and Brazil and as this fact has affected the issuance of Certificates of Origin, for it has been raised as the first objective documentary investigating the process exports to Argentina and Brazil, as a second goal, pointing the meaning of the Certificate of Origin for exports to these countries, Third, review the administrative processes and requirements to qualify for the incentives proposed by the Venezuelan state employers to existing national export these products and finally determine the different restrictions for exports today. In order to achieve compliance with the objectives, the need arose to conduct a series of consultations with various government officials involved in the export process, who contributed their knowledge, experience and opinion about the process, while it went directly to the producing companies to meet their participation and perspective on the topic. Based on how we dealt with the matter say, regarding the methodology, which was applied a descriptive. We conclude that although the export play an important role in the Venezuelan economy, taking little seriously and although it is true that there are tax incentives in favor of Venezuelan businessman, not enough to make domestic producers seeking to export their products, so same, prevention policies and exchange rate policies discourage exporters since the end of the day your product is no longer competitive.

Keywords: Exports, Rubbers, Certificate of Origin.

UNIVERSIDAD DE CARABOBO
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Dirección de Escuela de Administración Comercial y Contaduría Pública
Campus Bárbula

FORMATO DE POSTULACION TUTORIAL

Yo, Pedro Latouche; titular de la Cédula de Identidad 7.119.394, acepto en calidad de tutor al equipo/investigador conformado por:

Nombre y Apellido	Cédula	Teléfono	e-mail	Mención	
Margaret Torres	17.778.806	0416-1102970	maggykillere@hotmail.com	AC	

De acuerdo a las especificaciones del Catálogo de Oferta Investigativa y para dar así cumplimiento al desarrollo del Control de Etapas del Trabajo de Grado.

Se ha seleccionado la siguiente área, línea, e interrogante.

Área: Tributación y Derecho Aplicada.

Línea: Mega Tendencia Tributaria

Interrogante: ¿Cómo es la prospectiva del régimen aduanero y el comercio exterior en Venezuela?

Firman:

Tutor:
Nombre y Apellido: Pedro Latouche
E-mail: platouche@gmail.com.ve

Estudiante/Investigador
Nombre y Apellido: Margaret Torres
E-mail: maggykiller@hotmail.com

En Valencia, a los 28 días del mes de Marzo del año 2.012



CONTROL DE ETAPAS DEL TRABAJO DE GRADO

Asignatura: Investigación Aplicada a las Ciencias Administrativas y Contables

Profesor de Investigación Aplicada: Dalia Correa **Tutor:** Pedro Latouche

Título del Proyecto: PROBLEMÁTICA DE LAS EXPORTACIONES DE CAUCHOS HACIA ARGENTINA Y BRASIL Y SU INCIDENCIA EN LA EMISIÓN DE CERTIFICADOS DE ORIGEN.

CAPITULO I El Problema	Sesión	FECHA	OBSERVACIONES	FIRMA	
Planteamiento del Problema - Formulación del Problema-Objetivos de la Investigación-Justificación-Alcance y Limitaciones	1.-	09/01/2012		Tutor:	
				Est./Invest.	
				Est./Invest. -----	
				Est./Invest. -----	
	2.-	13/01/2012			Tutor:
					Est./Invest.
					Est./Invest. -----
					Est./Invest. -----
	3.-	17/01/2012			Tutor:
					Est./Invest.
					Est./Invest. -----
					Est./Invest. -----
	4.-				Tutor:
					Est./Invest.
					Est./Invest.
					Est./Invest.

Recomendaciones:

- 1.- Debe asistir la totalidad del Equipo/ Investigador a cada sesión.
- 2.- Debe anexar copia de este formato en su Proyecto Definitivo de Aplicada, debidamente llenado en computador y firmado por el tutor y cada integrante del equipo/investigador según hayan ocurrido los encuentros.
- 3.- Para la validación del Capítulo se requiere de tres (03) encuentros como mínimo.
- 4.- Revisar periódicamente la Fuente de Información Bibliográfica.
- 5.- Debe guardar muy bien el original de este formato, ya que forma parte de su Trabajo de Grado.



CONTROL DE ETAPAS DEL TRABAJO DE GRADO

Asignatura: Investigación Aplicada a las Ciencias Administrativas y Contables

Profesor de Investigación Aplicada: Dalia Correa **Tutor:** Pedro Latouche

Título del Proyecto: PROBLEMÁTICA DE LAS EXPORTACIONES DE CAUCHOS HACIA ARGENTINA Y BRASIL Y SU INCIDENCIA EN LA EMISIÓN DE CERTIFICADOS DE ORIGEN.

CAPÍTULO II Marco Teórico	Sesión	FECHA	OBSERVACIONES	FIRMA	
Antecedentes de la Investigación- Bases Teóricas- Definición de términos- Marco Normativo Legal(opcional) - Sistema de Variables e Hipótesis (opcional).	1.-	30/01/2012		Tutor:	
				Est./Invest.	
				Est./Invest. -----	
				Est./Invest. -----	
	2.-	30/05/2012			Tutor:
					Est./Invest.
					Est./Invest. -----
					Est./Invest. -----
	3.-	30/08/2012			Tutor:
					Est./Invest.
					Est./Invest. -----
					Est./Invest. -----
	4.-	31/08/2012			Tutor:
					Est./Invest.
					Est./Invest. -----
					Est./Invest. -----

Recomendaciones:

- 1.- Debe asistir la totalidad del Equipo/ Investigador a cada sesión.
- 2.- Debe anexas copia de este formato en su Proyecto Definitivo de Aplicada, debidamente llenado en computador y firmado por el tutor y cada integrante del equipo/investigador según hayan ocurrido los encuentros.
- 3.- Para la validación del Capítulo se requiere de tres (03) encuentros como mínimo.
- 4.- Revisar periódicamente la Fuente de Información Bibliográfica.
- 5.- Debe guardar muy bien el original de este formato, ya que forma parte de su Trabajo de Grado.



CONTROL DE ETAPAS DEL TRABAJO DE GRADO

Asignatura: Investigación Aplicada a las Ciencias Administrativas y Contables

Profesor de Investigación Aplicada: Dalia Correa **Tutor:** Pedro Latouche

Título del Proyecto: PROBLEMÁTICA DE LAS EXPORTACIONES DE CAUCHOS HACIA ARGENTINA Y BRASIL Y SU INCIDENCIA EN LA EMISIÓN DE CERTIFICADOS DE ORIGEN

CAPÍTULO III	Sesión	FECHA	OBSERVACIONES	FIRMA	
Marco Metodológico Tipo de Investigación- Diseño de la Investigación- Descripción de la Metodología- Población y Muestra- Técnica e Instrumento de Recolección de Datos- Análisis de Datos- Cuadro Técnico Metodológico.	1.-	04/02/2012		Tutor:	
				Est./Invest.	
				Est./Invest. -----	
				Est./Invest. -----	
	2.-	04/09/2012			Tutor:
					Est./Invest.
					Est./Invest. -----
					Est./Invest. -----
	3.-	03/12/2012			Tutor:
					Est./Invest.
					Est./Invest. -----
					Est./Invest. -----
	4.-	05/12/2012			Tutor:
					Est./Invest.
					Est./Invest. -----
					Est./Invest. -----

Recomendaciones:

- 1.- Debe asistir la totalidad del Equipo/ Investigador a cada sesión.
- 2.- Debe anexar copia de este formato en su Proyecto Definitivo de Aplicada, debidamente llenado en computador y firmado por el tutor y cada integrante del equipo/investigador según hayan ocurrido los encuentros.
- 3.- Para la validación del Capítulo se requiere de tres (03) encuentros como mínimo.
- 4.- Revisar periódicamente la Fuente de Información Bibliográfica.
- 5.- Debe guardar muy bien el original de este formato, ya que forma parte de su Trabajo de Grado.



CONTROL DE ETAPAS DEL TRABAJO DE GRADO

Asignatura: Trabajo de Grado . **Tutor:** Pedro Latouche **E-mail del Tutor:** platouche@gmail.com

Título del Trabajo: PROBLEMÁTICA DE LAS EXPORTACIONES DE CAUCHOS HACIA ARGENTINA Y BRASIL Y SU INCIDENCIA EN LA EMISIÓN DE CERTIFICADOS DE ORIGEN

CAPÍTULO IV Análisis e Interpretación de Resultados	Sesión	FECHA	OBSERVACIONES	FIRMA	
Elaboración del instrumento-Validación del Instrumento-Aplicación del Instrumento-Análisis e Interpretación de Resultados	1.-	03/12/2012		Tutor:	
				Est./Invest.	
				Est./Invest. -----	
				Est./Invest. -----	
	2.-	05/12/2012			Tutor:
					Est./Invest.
					Est./Invest. -----
					Est./Invest. -----
	3.-	17/01/2013			Tutor:
					Est./Invest.
					Est./Invest. -----
					Est./Invest. -----
4.-				Tutor:	
				Est./Invest.	
				Est./Invest. -----	
				Est./Invest. -----	

Nota:

- 1.- Debe asistir la totalidad del Equipo/ Investigador a cada sesión.
- 2.- Anexar este formato en los cuatro ejemplares rústicos y en su Trabajo Final de Grado, debidamente llenado en computador y firmado por el tutor y cada integrante del equipo/investigador según hayan ocurrido los encuentros.
- 3.- Para la validación del Capítulo se requiere de tres (03) encuentros como mínimo.
- 4.- Revisar periódicamente la Fuente de Información Bibliográfica.
- 5.- Debe guardar muy bien el original de este formato, ya que forma parte de su Trabajo de Grado.
- 6.- El Instrumento debe ser avalado necesariamente por su Tutor. Si lo considera pertinente puede solicitar la evaluación de un experto en el área.



CONTROL DE ETAPAS DEL TRABAJO DE GRADO

Asignatura: Trabajo de Grado . **Tutor:** Pedro Latouche **E-mail del Tutor:** platouche@gmail.com

Título del Trabajo: PROBLEMÁTICA DE LAS EXPORTACIONES DE CAUCHOS HACIA ARGENTINA Y BRASIL Y SU INCIDENCIA EN LA EMISIÓN DE CERTIFICADOS DE ORIGEN

CAPÍTULO V La Propuesta	Sesión	FECHA	OBSERVACIONES	FIRMA
Presentación de la Propuesta- Justificación de la Propuesta- Fundamentación de la Propuesta- Factibilidad de la Propuesta- Objetivos de la Propuesta- Estructura de la Propuesta.	1.-	11/03/2013	Entrega del Trabajo preliminar, en forma electrónica.	Tutor:
				Est./Invest.
				Est./Invest. -----
				Est./Invest. -----
	2.-	14/03/2013		Tutor:
				Est./Invest.
				Est./Invest. -----
				Est./Invest. -----
	3.-	18/03/2013		Tutor:
				Est./Invest. -----
				Est./Invest. -----
				Est./Invest.
	4.-			Tutor:
				Est./Invest.
				Est./Invest. -----
				Est./Invest. -----

Nota:

- 1.- Debe asistir la totalidad del Equipo/ Investigador a cada sesión.
- 2.- Anexar este formato en los cuatro ejemplares rústicos y en su Trabajo Final de Grado, debidamente llenado en computador y firmado por el tutor y cada integrante del equipo/investigador según hayan ocurrido los encuentros.
- 3.- Para la validación del Capítulo se requiere de tres (03) encuentros como mínimo.
- 4.- Revisar periódicamente la Fuente de Información Bibliográfica.
- 5.- Debe guardar muy bien el original de este formato, ya que forma parte de su Trabajo de Grado.
- 6.- El Instrumento debe ser avalado necesariamente por su Tutor. Si lo considera pertinente puede solicitar la evaluación de un experto en el área.

ÍNDICE GENERAL

	Pág.
Dedicatoria	v
Agradecimiento	vi
Resumen	vii
Formato de Postulación Tutorial	ix
Control de Etapas del Trabajo de Grado	x
Índice de Cuadros	xvii
Índice de Gráficos	xviii
Introducción	19
CAPITULO I	
EL PROBLEMA	
Planteamiento del Problema	21
Formulación del Problema	21
Objetivos de la Investigación	26
Objetivo General	26
Objetivo Específico	26
Justificación e Importancia de la Investigación	26
CAPITULO II	
MARCO TEÓRICO O REFERENCIAL	
Antecedentes	29
Bases Teóricas	30
Definición de Términos Básicos	69
Bases Legales	73
CAPITULO III	
MARCO METODOLÓGICO	
Tipo de Investigación	79

Diseño de la Investigación	80
Unidades de Estudios	80
Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos	81
CAPITULO IV	
ANÁLISIS Y PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS	
Presentación de los Resultados	83
CAPITULO V	
PROPUESTA	
Conclusiones	86
Recomendaciones	88
Referencias Bibliográficas	90
Anexos	93

ÍNDICE DE CUADROS/ TABLAS

CUADRO No.	Pág.
1. Registro de Preferencias según NALADISA	58
2. Instrumento de Medición	93
3. Cuadro de Exportaciones Efectuadas por Venezuela (2.011-2.012)	94
4. Valor de las Exportaciones Efectuadas por Venezuela según País de Destino (2.011-2.012)	95
5. Valor de las Exportaciones Efectuadas por Venezuela según Sector Exportador (2.011-2.012)	96
6. Relación de Cantidades de Certificados de Origen Emitidos (2.007-2.012)	97

ÍNDICE DE GRÁFICOS/ FIGURAS

FIGURAS No.	pp.
1. Modelo Carta de Solicitud de Certificado de Origen	98
2. Perfil del Producto P-1	99
3. Perfil del Producto P-2	101
4. Perfil del Producto P-3	102
5. Modelo de Certificado de Origen MERCOSUR	103
6. Modelo de Certificado de Origen ALADI	104
7. Cuadro de Documentación Requerida del Exportador ante la ONA	105

INTRODUCCION

En la presente investigación se desglosara un problema que será objeto de estudio. El mismo arrojará el resultado, del impacto económico que tiene la empresa exportadora en el momento de prestar un servicio especializado a sus clientes.

El tema de la investigación es Impacto económico generado por los incentivos fiscales y retracciones de índole fiscal dentro de la empresa venezolana, para ello se realizara un análisis de las posibles causas de la baja en las exportaciones en los últimos años.

Es importante considerar este estudio contribuirá al impulso de la empresa venezolana que desee en un futuro alcanzar una posición elevada dentro del mercado internacional. Además aportara un soporte de conocimiento al autor, debido a que el trabajo del tipo documental y es un trabajo para prevenir mas caídas en las exportaciones, se podrá recopilar los hechos en vivo y actualizados con respecto a la carrera de Comercio Internacional y otras entidades involucradas en el comercio internacional.

Se usaran antecedentes referentes a trabajos de investigación relacionados al tema estudio, también se consultara referencias bibliográficas para la recolección de los datos para la investigación.

Este informe preliminar tiene como objetivo presentar un primer avance, el cual nos llevara hacia un proyecto de investigación el cual a sus ves servirá de guía cuyo fin es llevarnos hacia la realización del trabajo de grado. El presente avance beberá tener el siguiente contenido.

Tendrá como capítulo I El problema, se realizara una síntesis de la problemática actual de la emisión de documentos para efectuar

exportaciones asimismo las posibles causas de la disminución en la emisión de dichos documentos. Posterior a ello se dejara ver los objetivos general y específico de la investigación, los cuales nos iluminaran el camino para así poder encontrar una respuesta lógica a la interrogante ¿En materia de documentación, incentivos, entre otras, cuales podrían ser las causas de la disminución en la emisión de Certificados de Origen?

CAPITULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del Problema

En el mundo de hoy, existen elementos de carácter comercial, jurídico y económico, los cuales son impulsados por los diferentes sectores que componen la sociedad moderna, al mismo tiempo que guardan relación entre sí creando como un rompecabezas, el cual al ser terminado se deja ver una sociedad moderna.

Uno de los componentes necesarios para las relaciones entre nuestro país y el mundo exterior será sometido a consideración, dicho factor es el comercial, pues busca impulsar el desarrollo de la economía no solo de un país en concreto sino entre países que tienen tratos comerciales entre sí, siendo uno de estos impulsores económicos la capacidad exportadora e importadora, en pocas palabras, su capacidad de competencia y producción dentro y fuera de su territorio geográfico, o sea, la interacción con entidades internacionales.

Para el mundo es importante el intercambio comercial, puesto que en la dinámica económica, no es posible ser totalmente autosuficientes. El intercambio comercial se ejerce, en parte, a través de las empresas que se dedican al comercio con el exterior, las cuales tienen en su estructura departamentos de control de cambio (estas trabajan con documentación CADIVI), tráfico y aduanas, así como logística, para la importación y exportación de sus productos; dichos departamentos contribuyen a definir mejor su actividad comercial dentro y fuera de su país origen. Por medio de estos departamentos las empresas pueden manejar de manera práctica sus importaciones y exportaciones.

En la medida que una empresa comienza a crecer y su producto es conocido de tal modo que el mismo no solo sea comercializado a nivel

nacional sino internacionalmente, es probable que tenga que abrir nuevos departamentos, requiera de estrategias para conseguir sus nuevas metas y deba sacar determinada permisología para poder lanzar su producto al mercado objeto internacional y así alcanzar una mejora continua.

En vista de las necesidades y exigencias de la población mundial las grandes industrias se han visto en la necesidad de ser más competitivas buscando avances tecnológicos y nuevas estrategias para vender sus productos, de hecho han tenido éxito, es por ello que con más frecuencia se crean organismos especializados en el establecimiento de requerimientos y formalidades necesarias para realizar determinada actividad; en el caso del comercio estas entidades permiten identificar los recaudos pertinentes para poder comercializar de forma ordenada y dentro de un marco legal, cuyo objetivo principal es agilizar y garantizar la correcta administración de las diversas operaciones de intercambio de bienes y servicios, entre ellos, se encuentran documentos como certificaciones de origen, facturas comerciales (BL) que certifiquen la propiedad de la mercancía, certificados de origen y otros documentos necesarios para la realización de actividades de comercio. Según la Guía de Normas Especiales para la Calificación y Certificación del Origen de las Mercancías (decisión 416). El certificado de origen es emitido para certificar o verificar, (como su nombre lo indica) la procedencia de un determinado producto y el mismo será evaluado dependiendo del tipo de acuerdo y país de donde provenga la mercancía, generalmente los rigen normas similares.

Estas transacciones comerciales fortalecen a la empresa pública y privada y le dan reconocimiento mundial, ya que las mismas son instrumento de comercialización entre los países y de gran ayuda para establecer tratados y convenios comerciales y en el caso de ya estar establecidos disfrutar de los beneficios de los mismos.

En diferentes partes del mundo los gobiernos toman como tema delicado y de constante preocupación el ámbito del comercio, ¿por qué? Bueno, es evidente que cada gobierno tiene como deber, fomentar el orden, promocionar empleos para impulsar la economía y el progreso en general de su país, garantizando a sus ciudadanos y entidades la estabilidad económica, financiera y política y es bien sabido que el comercio ha sido y no dejará de ser un motor impulsor de las economías mundiales. Venezuela no es la excepción, las empresas nacionales y transnacionales, grandes, medianas o pequeñas, cuentan con incentivos fiscales para así poder exportar sus productos. De esta forma estas organizaciones podrían dejar una marca significativa dentro y fuera del país, mostrando sus capacidades productoras.

En Venezuela, hay zonas geográficas o Estados dedicados a una o más actividades comerciales, que efectúan funciones de acuerdo a sus ventajas comparativas, competitivas y otras estratégicas (ejemplo: capacidad productiva, espacio o ubicación geográfica). El Estado Carabobo es reconocido por sus zonas industriales, allí se encuentran industrias y organizaciones, las cuales, en su mayoría por ser transnacionales, cuentan con casas matrices o sucursales en el exterior, tal es el caso de las productoras de cauchos, esto se debe al hecho de que exportan sus productos o importan materia prima o partes y otros artículos para poder realizar su actividad comercial, entre otros departamentos cuyo objetivo es llevar de la mejor manera las operaciones de transporte, importación, exportación, entre otras transacciones.

En otro orden de ideas, existen organismos gubernamentales cuyo fin es promocionar las inversiones productivas, así mismo, como subconjunto de los ya mencionados, otros participan en la tramitación de documentos para poder nacionalizar los diferentes productos que ingresan a nuestro país y garantizar la confiabilidad de los que egresan del territorio nacional. El estado Carabobo, goza del privilegio de contar

con una posición geográfica favorecida, gracias a esto, en el territorio carabobeño se encuentran dos aduanas, una marítima y otra aérea, estas son, la aduana en Puerto Cabello y otra en el aeropuerto Arturo Michelena, también están presentes, entidades gubernamentales como, el SENIAT (Servicio Nacional de Administración Tributaria), el Comando Antidrogas, el MPPCO (Ministerio del Poder Popular para las Industrias Ligeras y Comercio), y específicamente el Vice ministerio de Comercio Exterior, en conjunto con el Ministerio Popular para las Relaciones Exteriores.

Para incentivar al empresario venezolano a exportar, el estado venezolano ha dispuesto de políticas fiscales de carácter aduanero, como herramientas para contribuir a mejorar los niveles de exportación e incrementar el ingreso de divisas al país.

Méndez, Soto y Pineda (2006). Según el Análisis de Incentivos Fiscales de Carácter Aduanero, como el DRAWBACK, como herramienta que contribuye a mejorar los niveles de exportación de la empresa venezolana, “es necesario apoyar y promocionar la actividad empresarial en términos y condiciones garantizando incentivos, beneficios a los empresarios que estimulan a la exportación”.

Cerca del año 2005, se creía que la caída de las exportaciones obedece a la ausencia de políticas internas que promuevan a la actividad industrial y comercial así como la existencia de incentivos y otros factores como IVA (Impuesto al Valor Agregado), ISRL (Impuesto Sobre la Renta), entre otros procedimientos burocráticos. De acuerdo a entrevistas sostenidas con algunos empresarios de PYMES (Pequeñas y medianas Empresas), estos, opinan que el aumento de los impuestos y la escasa existencia de incentivos contribuyen a que merme notablemente el deseo de realizar comercio internacional. Precisamente esto será objeto de análisis.

Desde hace 6 (seis) años atrás, es decir, desde el año 2007, el especialista Andrés Azocar, encargado de aprobar los documentos para certificar la procedencia del producto a exportar, es decir, el certificado de origen, en el estado Carabobo, señaló: “la regularidad de la emisión de certificados de origen, esta mermado significativamente”.

Según información suministrada por el especialista Azocar, la baja mencionada antes, en su totalidad, es de 10.000 emisiones de certificados de origen a 900 emisiones anuales. El funcionario, aclaró que antes el proceso era más descentralizado y ciertas políticas (no dijo cuáles, debido a razones de confidencialidad) habían cambiado desde hace muchos años. Y es evidente que influye tremendamente este respecto, en las exportaciones en general, y en esta oportunidad veremos la incidencia específicamente en la exportación de cauchos, la cual después de haber cerca de 500 anuales, ahora se encuentran entre las 20 anuales, cifra preocupante, dicho por funcionarios del departamento mencionado anteriormente.

Por lo antes mencionado es un deber analizar ¿Cuáles factores han incidido en la disminución de las exportaciones en general, tomando como muestra la exportación de cauchos en Venezuela, durante el periodo del año 2007 al primer trimestre del año 2012? Y ¿De qué manera las restricciones o control aduanero, que ha aplicado el Estado venezolano en la última década, han incidido en la disminución en las exportaciones de cauchos en el país?

Objetivos de la Investigación

Objetivo General

Determinar las posibles causas de la disminución en las exportaciones de cauchos y como ha influido este hecho en la emisión de Certificados de Origen los últimos 6 (seis) años.

Objetivos específicos

1. Investigar documentalmente el proceso de exportación en nuestro país hacia Argentina y Brasil.
2. Señalar el significado del Certificado de Origen para la exportación, particularmente, de cauchos hacia Argentina y Brasil.
3. Revisar los procesos administrativos y requisitos para optar por los diferentes incentivos que propone el Estado venezolano a los empresarios nacionales, para que exporten sus productos.
4. Determinar las diferentes restricciones que existen para las exportaciones actualmente.

Justificación de la Investigación

Tal cómo evoluciona el mundo del comercio, y los negocios, el avance tecnológico, aparición de nuevos conocimientos, y descubrimientos en diversos campos de la vida, es necesario analizar las actualizaciones en el campo del comercio.

En estos días, con la situación económica mundial, es cada vez más notoria la necesidad de dinamismo e iniciativa en cualquier país para salir a flote y el sector privado no escapa de esta realidad. En nuestro país existe una tendencia a monopolizar las exportaciones al ser el petróleo el rubro más vendido o exportado, colocando a otros en desventaja, sean pequeños, medianos o grandes productores, que quizás

tengan la iniciativa de mostrar la calidad de sus productos al extranjero, pero –en el caso de los pequeños- por no poseer el capital para sacar sus productos, o –las medianas y grandes organizaciones- el apoyo del sector público, así es que, estos se quedan atrás, en comparación a sus competidores en otros países.

Según un especialista anónimo en teoría económica, para que un país tenga potencial para crecer, debe mantener una economía abierta, a saber, a de contar entre sus componentes, al sector público y privado, un macro entorno, pues lo que posee un país, otro lo carece y viceversa, y la forma de obtener lo que el país no puede producir para satisfacer sus demandas es realizando un intercambio, sea de bienes o servicios y esto es posible mediante las importaciones y exportaciones. Es de suma importancia cuidar el equilibrio, pues si un país importa o compra, más de lo que exporta, o sea, vende, existe un déficit, pues sus egresos exceden de sus ingresos, esto crearía deudas, por ende, una costumbre deudora; jamás habría recursos para un verdadero desarrollo del estado.

Es evidente que en estos días es válido preocuparse por lo que llamamos, “la economía nacional” de hecho la razón de ser del proyecto nacional es la satisfacción de la necesidad humana, o sea, la necesidad del ciudadano (a) venezolano (a). Algo que llama la atención es lo escrito por el presidente de la república al presentar el plan de la nación para el periodo 2011-2020 al mencionar que el equilibrio internacional es vital, la cual se obtiene, mediante la integración de los países creando políticas de relaciones internacionales equitativas y mutuamente respetuosas, intensificando así la cooperación; sin embargo, para estar a la altura de las grandes economías cercanas, es necesario pensar en la forma de conseguir producir de todo, lo suficiente como para cumplir con nuestras necesidades nacionales y que aun, quede rubros para exportar, que a donde vayamos, la gente nos reconozca porque exportamos más que solo petróleo, sino otros bienes y servicios de calidad.

Aunque en los últimos 10 (diez) años, Venezuela ha realizado diversos acuerdos comerciales con el exterior, para ser competitivos, hacen falta la participación del grande, mediano y pequeño empresario, que tomen la iniciativa de exportar, visto esto, es posible que la falta de cultura exportadora en Venezuela se deba a tener poco conocimiento de la documentación y beneficios que conlleva al realizar una exportación en nuestro país o quizá sean medidas legales, por ejemplo, en la revista Dinero en el año 2004, la presidenta de la Asociación Venezolana de Exportadores Anex, aseguró que la caída de las exportaciones obedece a la ausencia de políticas internas que promuevan a la actividad industrial y comercial así como la existencia de obstáculos de diferente índole. Este será el objeto de esta investigación.

El enfoque principal de las investigaciones redunda en una respuesta lógica a una problemática actual que afecta la realidad venezolana; la investigación que a continuación será presentada contestará preguntas como las planteadas a continuación:

¿En que contribuye la exportación al crecimiento continuo de nuestro país?, ¿Cuál es la importancia del documento de certificación de origen, y para que se usa?, ¿son las políticas fiscales y monetarias justas con el empresario venezolano?, ¿Cuál es la relevancia de los acuerdos comerciales con respecto al intercambio internacional?, y se podrá identificar el cómo afectan los elementos antes mencionados positiva o negativamente en nuestro país en particular.

En vista de lo anteriormente dicho, surgen muchas más interrogantes, sin embargo, para efectos de esta investigación será el comienzo de una cadena de investigaciones respecto a las exportaciones y su influencia en la vida de los ciudadanos venezolanos; es importante destacar que esta temática ha estado olvidada por años, esa es la razón por la cual fue elegida en esta ocasión.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

Antecedentes

Dentro de los antecedentes de la investigación, se encontraron pocos trabajos de grado específicos, que abarcaran el tema de las exportaciones y su incidencia en la emisión de Certificados de Origen, o al menos viéndolo desde el punto de vista. Así es que surgió la necesidad de indagar los antecedentes relacionados al asunto en cuestión, en trabajos de grado que hacen alusión a algunos de los puntos planteados, los cuales tienen relevancia, a saber, los incentivos fiscales, un documento, el cual discute la inserción de la América Latina en el mercado mundial. A continuación se presentarán algunos antecedentes que sustentan la investigación.

Torres (2005:11). Cuya propuesta se titula “La Propuesta para crear un certificado de origen universal”, menciona entre otras cosas que existen factores que hacen que la importancia del certificado de origen se destaque, siendo el foco de los operadores en el comercio y en otras facetas de las negociaciones. Las reglas del origen de los productos contribuyen al punto en el cual convergen las figuras del comercio internacional, así como la integración.

Marioska (2002). En su “Análisis de las fortalezas y debilidades entre los principales actores que intervienen en el proceso de importación y exportación venezolano”, aclaró la importancia de analizar los actores que intervienen en el intercambio, entre el comprador y el vendedor internacional, al decir que primero hay que tener en cuenta las fortalezas y posibles debilidades de los entes participantes en el comercio exterior, a saber, la empresa productora, exportadora y la empresa importadora -sea de bienes o servicios, definitivas o temporales- así como las distintas políticas de Estado.

Cabe destacar que cada empresa tiene sus fortalezas, las cuales nos permiten ver cuáles son las ventajas comparativas y las competitivas del sector privado de un país, siendo así mejor evaluar el producto con calidad de exportación.

Rodríguez (2001:22) en su tesis titulada “Desarrollo de un modelo de toma de decisiones entre el régimen aduanero especial DRAWBACK y ATPA, caso Gabriel de Venezuela”, Mencionó que para poder tomar cualquier decisión dentro del régimen aduanero, específicamente para realizar una exportación, hay que tomar en cuenta ciertos regímenes aduaneros especiales como Drawback. Aunque hace alusión al régimen ATPA, el cual se aplica a las importaciones, cabe destacar que el Drawback –que es otro régimen aduanero estudiado en dicha investigación- aplica a las exportaciones.

Este caso práctico de la reconocida empresa Gabriel de Venezuela es un buen punto a seguir en el análisis del efecto de los incentivos fiscales frente a la exportación en nuestro país.

Bases Teóricas

Exportaciones

Definición

Según el SENIAT, “es una operación de índole aduanera, esencial para el comercio, de carácter principal que consiste en el despacho de mercancías nacionales o nacionalizadas hacia el extranjero, para su uso o consumo definitivo, en un lugar determinado”. Es decir, que cualquier bien o servicio, salvo los que estén prohibidos, pueden ser enviados a otra parte del mundo, con propósitos comerciales; constituye un tráfico legítimo de bienes y servicios.

Dicho organismo, también lo define, como un régimen aduanero aplicable a las mercancías en libre comercialización que salen del territorio aduanero nacional, para uso o consumo definitivo.

Importancia

Según el libro titulado Comercio Internacional, Mercado (2006: 31) es necesario que un país exporte, “para nivelar el desequilibrio en sus pagos con el exterior y obtener, de manera saludable, ingresos suficientes para financiar el proceso de industrialización y desarrollo, y si buscamos las razones del sector privado podemos decir que exportan para obtener beneficios”, indicando, la importancia de las exportaciones en cualquier país del siglo XXI; luego sigue diciendo que para el enfoque empresarial, el objetivo de las exportaciones es “la obtención de beneficios adicionales”, tomando en cuenta que la exportación es una venta, se espera obtener beneficios o ganancias por llevar a cabo tal operación.

El autor antes mencionado agrega “puede hablarse de empresas exportadoras, quienes no tienen necesidad de salir del país para vender sus productos, un ejemplo son las empresas de turismo”, en otro caso, “se encuentran las empresas de exportación, algunas cuya administración es nacional, otras son franquicias, las cuales proporcionan materia prima, insumos o productos terminados y luego los venden o exportan al exterior”; es decir, en la mayoría de los casos, el país o empresa exportadora son fabricantes y son estos a quienes el estado otorga subsidios u otros beneficios como el Daw Back, este es el caso de las empresas exportadoras de cauchos, son franquicias, empresas productoras cuya materia prima es el negro uno en su principal componente y son elaborados y exportados a sus casas aliadas en Argentina y Brasil respectivamente.

En otro orden de ideas, para que un país o una entidad certificada pueda exportar su insumo o producto, es necesario estudiar ciertas

consideraciones como por ejemplo: la situación geográfica, tradiciones, circunstancias geo-políticas, normas y acuerdos internacionales, situación financiera, tarifas arancelarias, entre otras variables.

Clasificación de Exportación

- Según su destino: esta clasificación tiene que ver con, hacia dónde va dirigida la exportación y está íntimamente ligada a los acuerdos comerciales
 - Según su origen sectorial
 - Según su beneficio
- Según su Naturaleza
 - Exportación Temporal
 - Régimen definitivo, o Exportación Definitiva.

Tipos de Exportación

Según el Reglamento de la Ley Orgánica de Aduanas sobre los Regímenes de Liberación, suspensión y otros Regímenes Aduaneros Especiales, en sus artículos 38 que habla de la exportación temporal las cuales salen temporalmente del país con un fin específico, y luego son introducidas nuevamente al territorio nacional, sin modificación alguna, y sin pago de impuestos; en el artículo 56, donde define otro régimen, el de la exportación temporal para el perfeccionamiento pasivo, donde a diferencia del anterior su propósito es que el producto exportado sufra una modificación, o mejora, este por su parte causa gravámenes, correspondientes a los insumos pertenecientes a la mejora, que ahora forma parte del producto.

Luego de conocer ambos regímenes, podemos decir que existen dos modalidades de exportación: la exportación definitiva, la exportación temporal, la cual se subdivide en dos regímenes, una exportación temporal y la exportación temporal para el perfeccionamiento pasivo.

Ventajas de las exportaciones

1. Incremento en las ganancias
2. Nuevos mercados
3. Aumento del ciclo de vida del producto o servicio
4. Equilibrio en periodos de baja demanda nacional
5. Reducción del costo fijo unitario
6. Incremento en el número de clientes
7. Mejor utilización del personal de la organización
8. Incremento de la productividad
9. Mejoramiento continuo

Requisitos para realizar una exportación

El art 19 del Arancel de Aduanas, referente a las exportaciones dice que el exportador para gozar de dicho régimen aduanero debe recabar ciertos requisitos expuestos en el art 12 del Arancel de Aduanas, el cual dictamina una serie de certificados y permisos a solicitar a diferentes entidades gubernamentales, como por ejemplo: certificado sanitario del país de origen, permiso del Ministerio de Comercio, entre otros.

Actualmente son solo tres (3) los permisos de carácter obligatorio para las empresas que deseen exportar sus bienes o servicios y otros opcionales, según el producto, en el caso de los cauchos solo necesitan de los requerimientos obligatorios a continuación presentados:

- Registro de Exportadores
- El poder otorgado por el agente de aduana, el cual a su vez es otorgado por el SENIAT
- Registro ante la Resguardo Aduanero y Comando Antidrogas (GN)

En cuanto a los documentos, según la Aduana Aérea Arturo Michelena y la de Puerto Cabello, los documentos requeridos para realizar la declaración de una exportación son los siguientes:

- Declaración de Aduana (DUA)
- Factura Comercial definitiva
- Lista de Empaque o Parking List
- Certificado de Origen.
- Copia del Conocimiento de Embarque (B/L), debidamente sellada por el agente naviero o línea naviera
- Permiso de Introducción de Mercancía, debidamente sellado por los entes encargados, es decir, Resguardo Aduanero y Comando Antidrogas (GN) y SENIAT, a través de rayos X
- Permiso de Introducción, es un formato de exclusión otorgado por el SENIAT para exportadores y solo lo sella en rayos X y correlativo del mismo.
- Booking, o Reserva de Espacio
- Actas de Reconocimiento y Precintaje
- Conformidad Legal del poder notariado.

Siguiendo ese orden de ideas, es importante conocer los distintos entes que intervienen en un proceso de exportación, si alguno de estos no se encuentra presente difícilmente se puede considerar exitosa una operación de exportación:

- El Exportador, o la empresa productora.
- El agente de aduanas
- Guardia Nacional de Resguardo (GN)
- Comando Aduanero Antidrogas, adscrito a la Organización Nacional Antidrogas (ONA)
- Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT)

- Transporte Terrestre
- Agente Naviero

Dicho lo anterior surge una pregunta interesante: ¿Ante cuáles Aduanas puedo realizar este tipo de operación?, la respuesta es simple, la operación de Exportación se podrá realizar ante cualquier Aduana Principal habilitada, como es el caso de la aduana de Puerto Cabello.

La Exportación, y el Hecho Generador de la Operación Aduanera

Según lo expuesto por un documento del SENIAT. Las mercancías causarán los impuestos establecidos, a la fecha de su llegada a la zona primaria de cualquier aduana nacional habilitada para la respectiva operación y estarán sometidas al régimen aduanero vigente para esa fecha.

Cuando se trate de exportación de mercancías a ser reconocidas fuera de la zona primaria de la aduana, se aplicará el impuesto y el régimen aduanero vigente para la fecha de registro de la declaración presentada a la aduana.

Condiciones de Transferencia de Mercancías ICOTERMS

Los ICOTERMS fueron establecidos por la Cámara de Comercio Internacional con el fin de que existieran reglas claras, sobrepuestas a los conflictos e interpretaciones contradictorias de leyes nacionales conflictivas. Consisten en un estándar de términos comerciales y definiciones que ofrecen reglas prácticas y neutrales, que han sido acordadas tomando como base las practicas mas comunes del comercio internacional.

En 1936 la Cámara publicó una primera serie de definiciones, en forma de expresiones y abreviaturas con su identificación y descripción de las obligaciones para el comprador y para el vendedor. Dicha versión fue modificada en años posteriores, haciéndose más clara, apegándose a los nuevos tiempos.

Se clasifican en cuatro grupos de acuerdo a los convenios de compra-venta: Grupo E (salida de mercancía), Grupo F (transporte principal no pagado), Grupo C (transporte principal pagado), Grupo D (llegada de mercancía)

Tomando en cuenta que las empresas exportadoras de cauchos usan solo dos de estas condiciones, pertenecientes al grupo C (cost) esas serán las que se definirán a continuación:

✓ *CFR*

Sus siglas en inglés, Cost and Freight, la traducción es Costo y flete, cuya cláusula es que la responsabilidad del exportador llega hasta el puerto de destino convenido, donde el exportador contrata el transporte principal sin asumir riesgos de pérdida por la mercancía durante el transporte; normalmente se usa para transporte marítimo.

Las obligaciones del vendedor son: contratar al buque, siendo por su cuenta el flete, la carga y las formalidades de exportación hasta el punto de destino.

Las obligaciones del comprador o consignatario son: soportar cualquier gasto adicional y el riesgo de pérdida o deterioro de la mercancía desde el momento en que la misma sea traspasada la borda del buque en muelle.

✓ CIF

Sus siglas en ingles, Cost, Insurance and Freight, la traducción costo seguro y flete, la cual contiene como cláusula que la responsabilidad del exportador llega hasta el puerto de destino convenido, tiene las mismas obligaciones que el CFR la diferencia es que debe conseguir un seguro marítimo de cobertura de los riesgos durante el transporte, generalmente se usa en transporte marítimo.

Las obligaciones del vendedor o exportador son las mismas que las del CFR y adicionalmente la suscripción, por su cuenta, de una póliza de seguro de transporte por un importe de al menos, 110% de su valor.

Entre las obligaciones del comprador se puede decir, que aunque el vendedor contrata y paga el seguro, la mercancía viaja a riesgo del comprador, quien es el beneficiario de la póliza, bien por designación directa o por el carácter transferible de la misma.

Empresas exportadoras de Cauchos

Son empresas productoras de Cauchos, las cuales son en Venezuela: Goodyear de Venezuela, Bridgestone Firestone Venezolana C.A y Pirelli de Venezuela, C.A.

Materiales de Fabricación de Cauchos:

- La goma natural: es de origen vegetal, es un material resistente al calor, principalmente usado en la elaboración de costados por ser estos los que más se calientan.
- La goma sintética: este es resistente a la fabricación o desgaste y se usa principalmente en la banda de rodadura del caucho debido a su continuo contacto con el pavimento.
- Sustancias químicas:

- Pigmentos: utilizados para dar color a la goma. El principal es el negro de humo, que además proporciona resistencia, consistencia y dureza a la goma.
- Aceites de procesos: Sirven para suavizar la goma y de este modo permitir la incorporación del negro de humo y los demás materiales.
- Antioxidantes: Estas sustancias protegen a la goma de los efectos corrosivos del medio.
- Ceras: dan textura a los cauchos, sirven también como antioxidantes.
- Resinas: aumentan la adherencia entre los distintos componentes del caucho al momento de la construcción.
- Retardadores/Aceleradores: sirven para mediar el tiempo de vulcanización y obtener las propiedades físicas requeridas.
- Azufre: es el principal agente vulcanizante.

Algunas de las materias primas son provenientes de nuestro país, es decir, Venezuela posee productos nacionales utilizados para la fabricación, como lo es el Negro Humo, el Azufre, los Lubricantes, el Polietileno, el Alambre y los Alcoholes; los demás componentes como el Caucho natural, Caucho sintético, Resinas, Aceleradores, Retardadores, Tela de poliéster, Tela de nylon, Pigmentos, Pinturas se importan de diferentes partes del mundo como Indonesia, Malasia, Brasil, Estados Unidos, Colombia, Argentina, Europa y Asia.

ONA Oficina Nacional Antidrogas

Adscrita al Ministerio de Poder Popular para las Relaciones Interiores y de Justicia. El Área de Resguardo de la Aduana Principal de Puerto Cabello manejará estadísticas correspondientes al ingreso de los contenedores llenos y vacíos al puerto, así como de la carga suelta de exportación.

En caso que se haya detectado o incautado droga, se remitirá a la Aduana Principal de Puerto Cabello la información correspondiente y a los auxiliares de la Administración Aduanera que hayan intervenido en dicha exportación serán suspendidos o revocados de la autorización correspondiente.

Por su parte, la Aduana Principal de Puerto Cabello facilitará la información a la Guardia Nacional sobre la carga de exportación almacenada en el puerto, a fin de que se implementen nuevos mecanismos de control antidroga desde que la mercancía ingresa a la zona de almacenamiento hasta que la misma sea embarcada.

Dichos controles consisten en la inspección por parte del Comando Antidrogas y Resguardo Aduanero de la Guardia Nacional y funcionarios adscritos al Área de Resguardo Aduanero de la Aduana Principal de Puerto Cabello, quienes efectuarán una inspección física de los equipos y carga con el apoyo de perros entrenados para la detección de drogas.

De igual forma, ellos controlarán el acceso y tránsito dentro del puerto de vehículos y personas no autorizadas con la asistencia de autoridades del Instituto de Puerto Autónomo de Puerto Cabello (Ipapc).

Así mismo, se dispondrán de los equipos de rayos X, en la estación tres del Circuito de Inspección No Intrusiva, para la inspección de la carga de exportación, que permitirán detectar (sin necesidad de abrir los contenedores) la presencia de sustancias estupefacientes o psicotrópicas dentro de tales implementos de transporte, de forma rápida y precisa.

Documentos Requeridos Ante la ONA

- Fotocopia del Registro Mercantil o Gaceta de Creación
- Copia de la última asamblea
- Fotocopia del RIF de la empresa (Actualizado)

- Fotocopia de la Cedula de Identidad del Representante Legal de la empresa (Actualizada)
- Relación de ultimas exportaciones realizadas
- Relación de cantidad de trabajadores de la empresa y ubicación geográfica de la misma.
- Fotografía de la fachada de la empresa.
- Registro Nacional de Exportadores (CADIVI / OBLIGATORIO)

La Resolución Conjunta de los Ministerios De Hacienda N° 4055, Defensa N° 13614, Industria y Comercio N° 094, Sanidad y Asistencia Social N° 63598 y Justicia N° 165, Publicada en la Gaceta Oficial N° 36.545 de fecha 23-09-98. En su artículo 2 comenta lo siguiente “El resguardo aduanero sobre estas sustancias corresponde a la Guardia Nacional. En este sentido, el jefe de resguardo de cada aduana, establecerá los canales de coordinación y comunicación con el Cuerpo Técnico de Policía Judicial en cuanto a las labores de fiscalización y control que en función del resguardo realice sobre las sustancias químicas”

SENIAT

El Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria, es un organismo del estado venezolano, encargado de la recaudación y control en aspectos tributarios, impuestos y de índole aduaneros, cuya aplicación es a nivel nacional.

Para la administración de la actividad aduanera, Venezuela tiene un tipo de organización que reparte las responsabilidades funcionales entre las Gerencias de Aduana (Nivel Operativo) y la Administración Central (Nivel Normativo).

El Nivel Operativo, constituido por diecisiete aduanas principales con sus respectivas oficinas subalternas, es el encargado de realizar el control perceptivo de las mercancías objeto de declaración, así como la verificación física de las mismas, y lo concerniente a la liquidación y pago de los tributos y su posterior retiro.

El Nivel Normativo se encuentra conformado por la Intendencia Nacional de Aduanas, unidad de dirección de la cual dependen la Gerencia de Arancel, la Gerencia de Regímenes Aduaneros, la Gerencia del Valor y la Gerencia de Control Aduanero.

La Intendencia Nacional de Aduanas, como unidad ejecutora de la política aduanera nacional, procura el cumplimiento de la legislación aduanera y del mejoramiento de los procedimientos aduaneros, para responder a los problemas planteados ante las metas de recaudación fiscal por este ramo, vinculadas a la superación de los niveles de evasión fiscal, los niveles de protección a las industrias, los obstáculos del comercio, los desequilibrios de la balanza comercial y las reservas internacionales.

CADIVI

La Comisión de Administración de Divisas; cuando una empresa desea sacar al exterior sus productos, debe conseguir divisas para poder comercializar, pues como ya vimos, la productora se encarga de al menos algunos gastos del viaje.

La Comisión de Administración de Divisas (CADIVI) podrá solicitar fianza de fiel cumplimiento a los exportadores a fin de garantizar la venta de divisas producto de sus exportaciones al Banco Central de Venezuela, y manifestará su conformidad o no con las fianzas ofrecidas con anterioridad a la exportación.

La obligación de venta de divisas al Banco Central de Venezuela deberá ejecutarse en un plazo hasta de ciento veinte (120) días continuos, contados a partir de la fecha de la operación de exportación, sin que ello signifique menoscabo de la responsabilidad exigida al respecto por el artículo 27 de Convenio Cambiario N° 1 de fecha 5 de febrero de 2003, parcialmente reformado en fecha 19 de marzo de 2003 Artículo 27.- (Serán de venta obligatoria al Banco Central de Venezuela al tipo de cambio que se fijará de conformidad con lo pautado en el artículo 6 de este Convenio, todas las divisas originadas por las exportaciones de bienes, servicios o tecnologías, realizadas a partir de la entrada en vigencia del presente Convenio Cambiario. La venta de divisas deberá efectuarse dentro de los cinco (5) días hábiles bancarios siguientes a la disponibilidad de las mismas, calculadas sobre el valor FOB declarado en la respectiva Declaración de Aduanas o Manifiesto de Exportación). Su incumplimiento será causal suficiente para tramitar la suspensión al exportador de sus actividades.

Los exportadores podrán retener y administrar hasta un máximo del diez por ciento (10%) del monto de las divisas percibidas por las exportaciones de bienes, servicios o tecnologías, a los fines de satisfacer gastos relacionados con las mismas, diferentes de la deuda financiera e insumos.

A tales efectos, el exportador deberá remitir, a través nuestra institución, copia de los soportes de los gastos mencionados, dentro de los quince (15) días hábiles siguientes a la fecha de disponibilidad de las divisas, a la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI).

La Comisión de Administración de Divisas (CADIVI) podrá excepcionalmente autorizar un porcentaje de retención superior al mencionado en el párrafo anterior, previa comprobación de su necesidad por parte del exportador, oída la opinión del Banco Central de Venezuela.

A tales efectos, el exportador deberá enviar a la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI), a través de nuestra institución, los soportes que justifiquen la solicitud de aumento del porcentaje de retención antes citado.

Para efecto del control posterior sobre la venta de divisas al Banco Central de Venezuela, los exportadores deberán remitir a la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI), a través de institución bancarias autorizados.

Normas de Origen

Estas se pueden encontrar, tanto en el arancel de aduanas, como en el organismo regulador, a saber en el Régimen General de Origen de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) las cuales contienen en su página web dichas normas y por supuesto, los distintos acuerdos comerciales, poseen una sección dedicada a las normas de origen. A lo largo del texto a continuación presentado se expondrán conceptos y aspectos de los documentos anteriormente nombrados.

Las normas de origen tienen por objeto determinar el país donde una mercancía fue producida, de conformidad con los criterios en ellas definidos. Se trata de normas necesarias para la ejecución de distintos instrumentos de política comercial, como la aplicación de derechos preferenciales de importación o la adjudicación de cupos arancelarios, y asimismo para la obtención de estadísticas comerciales.

Las normas de origen deberán ser objetivas, claras y previsibles, y aplicarse de manera uniforme, imparcial, transparente y coherente, de tal forma que no se conviertan en un obstáculo innecesario al comercio.

✓ *Objetivo de las Normas de Origen*

El objetivo principal de las normas de origen es hacer que el trato arancelario preferencial de los países miembros de un acuerdo comercial, se limite a productos auténticamente extraídos, cosechados, producidos o fabricados en los países receptores de preferencias que los exportan.

✓ *Normas de Origen Preferenciales y las no Preferenciales:*

Existen dos tipos: las normas de origen preferenciales y las normas de origen no preferenciales:

- Las Normas Preferenciales: se aplican cuando los requisitos mínimos de producción, fabricación elaboración o transformación cumplen con lo establecido por convenios preestablecidos se cumplen en el producto, normalmente son usados para evitar que países terceros se beneficien de las preferencias arancelarias.
- Las Normas no Preferenciales: se usan para determinar el origen de la mercancía, en caso de asegurar la aplicación de una condición, norma, o instrumento de política comercial que regule el acceso de ciertas mercancías al país. Por ejemplo, derechos antidumping, y derechos compensatorios, medidas de salvaguarda, contingentes arancelarios, aplicación de restricciones, compras gubernamentales, normas de definición de marcas, normas sanitarias y fitosanitarias, embargos comerciales, etc.

Las normas de origen preferenciales son las que aplican los Estados miembros o participantes de un esquema preferencial de comercio. Este puede ser contractual o autónomo. Como ejemplos tenemos: los inicialmente selectivos, las zonas de libre comercio, los acuerdos suscritos en el marco de la ALADI, la Comunidad Andina de Naciones (CAN), el Mercosur, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en el que participan México, Estados Unidos y

Canadá, y la futura Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). En cambio, un esquema autónomo de comercio preferente suele existir en relación con programas internacionales de ayuda al desarrollo, como el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) que aplican los países desarrollados a favor de los países en desarrollo, o unilaterales como la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (LPAA) que otorga Estados Unidos a favor de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.

Su regulación está establecida en el Acuerdo de Normas de Origen de la Organización Mundial del Comercio (OMC), y su ámbito de aplicación comprende el tratamiento de la nación más favorecida, los derechos antidumping y compensatorios, las medidas de salvaguardia, las prescripciones en materia de marcas de origen, las compras del sector público, los cupos arancelarios y las restricciones y prohibiciones de importación. Asimismo se utilizan por otras razones, entre las que se cuentan los requisitos de protección al consumidor, las normas técnicas, sanitarias y fitosanitarias, y los embargos comerciales.

Tratándose de normas preferenciales, las importaciones se beneficiarán de las preferencias pactadas siempre que cumplan con los requisitos de origen.

✓ *Finalidad de las Normas de Origen Preferenciales:*

El objeto principal de las normas de origen preferenciales es hacer que el trato arancelario pactado entre los países participantes – en el caso de estudio Venezuela hacia Brasil o Argentina- de un acuerdo comercial sea aplicado a los productos auténticamente extraídos, cosechados, producidos o fabricados en los países exportadores que se benefician de las preferencias. No podrán invocarse estos beneficios para aquellos productos que tengan su origen en países no participantes de un acuerdo y que simplemente pasen en tránsito por un territorio aduanero o hayan sido sometidos tan sólo a una operación de carácter mínimo.

Sin perjuicio de enunciar algunos conceptos de carácter general, a continuación se abordan las normas preferenciales de origen que están contenidas en los acuerdos suscritos en el marco de la ALADI, que amparan el intercambio comercial entre los países miembros.

✓ *Elementos Principales de las Normas de Origen*

Las normas de origen se caracterizan por los siguientes elementos:

- a) Criterios para calificar como originarias las mercancías;
- b) Condiciones de expedición; y
- c) Pruebas documentales del cumplimiento de los requisitos aludidos en a) y b).

Estos elementos básicos son comunes a todos los regímenes que se encuentran regulados en los distintos acuerdos comerciales, pero cada régimen de origen contiene rasgos específicos que derivan del proceso de negociación respectivo. Esto obliga a los operadores económicos a analizar con cuidado, en cada caso y además de otros aspectos, las normas de origen del acuerdo de que se trate.

Al igual que los acuerdos comerciales —que pasaron de ser selectivos a establecer zonas de libre comercio (acuerdos “de nueva generación”) —, las normas de origen han evolucionado en forma importante. Sin perjuicio de los regímenes rectores que fijan requisitos de carácter general para todo el universo arancelario pero atienden a pocos casos específicos, se está pasando a normas complejas y objetivas, redactadas de acuerdo con las cadenas de producción de los distintos bienes. Esto requiere un conocimiento profundo de cada sector industrial, ya que los requisitos de origen gravitan en el intercambio de insumos y partes, y por consecuencia en las inversiones productivas en cada país.

El Régimen General de Origen de la ALADI fue creado por la Resolución 252 del Comité de Representantes. Este régimen es de

aplicación en los Acuerdos Regionales (en los que participan todos los países miembros), como el Acuerdo Regional N° 4, relativo a la Preferencia Arancelaria Regional. Y también se aplica en algunos Acuerdos de Alcance Parcial que hacen expresa remisión a sus normas. En estos entra Venezuela.

El régimen de origen de la CAN está diseñado, en términos generales, en línea con el Régimen General de Origen de la ALADI.

✓ *Criterios para Calificación de Mercancías Originarias*

A efectos de determinar en qué circunstancias un producto califica como originario —es decir, que cumple con las normas que para su producción impone un determinado acuerdo comercial—, es posible considerar tres situaciones diferentes, con arreglo a las cuales las mercancías de exportación pueden agruparse a la vez en tres categorías que les habilitan para recibir las preferencias pactadas:

- 1) Mercancías que son obtenidas totalmente o producidas íntegramente en el territorio de los países participantes de un acuerdo comercial.
- 2) Mercancías que son producidas exclusivamente a partir de materiales originarios del territorio de los países participantes del acuerdo comercial.
- 3) Mercancías en cuya elaboración se utilizan materiales de países no participantes del acuerdo comercial, siempre que sean el resultado de un proceso de transformación suficiente.

Son tres los criterios corrientemente utilizados para determinar el grado de suficiencia de un proceso de transformación:

- ❖ Criterio de cambio de clasificación. Se especificará cuál es el cambio de clasificación que deberán cumplir las mercancías, en

los distintos niveles (capítulo, partida o sub-partida) del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA).

- ❖ Criterio de contenido nacional o regional, o del valor agregado. Se indicará el método de cálculo y el porcentaje correspondiente.
- ❖ Criterio de producción, fabricación o elaboración. Se especificará con precisión la operación o el proceso productivo que confiere origen a la mercancía.

✓ *Productos Considerados como Obtenidos Totalmente o Producidos Íntegramente:*

Los productos que han sido enteramente cultivados, extraídos del suelo o cosechados en el país exportador, o que han sido fabricados exclusivamente en él a partir de cualquiera de esos productos, se denominan “obtenidos totalmente” o “producidos íntegramente”.

Se consideran originarios por no utilizar componentes o materiales importados.

La calificación de un producto que es obtenido totalmente o producido íntegramente en el país beneficiario se interpreta en general en sentido estricto. La presencia en su contenido, de un mínimo de materiales o componentes importados desde terceros países, hace que el producto acabado no califique como originario por esta categoría.

Las mercancías aquí comprendidas se refieren a productos de los reinos animal, vegetal y mineral, incluidos los de la caza y la pesca, los desechos y derivados de la producción o de bienes usados, así como los bienes producidos a partir de un bien obtenido en su totalidad o de sus derivados en cualquier etapa de producción.

- ✓ *Circunstancias donde los productos elaborados con materiales no originarios califican como originarios*

Los productos fabricados en el país receptor de las preferencias, que contengan materiales, partes o componentes importados, satisfacen las condiciones para ser considerados originarios sólo si han sido objeto de una transformación sustancial o suficiente, según la definición adoptada en el acuerdo de que se trate.

En términos generales se considera que ocurre una transformación sustancial o suficiente cuando se modifica la naturaleza y las características propias de las materias utilizadas en la elaboración de un producto.

Ahora bien: el grado de transformación sustancial o suficiente, que confiere origen a una mercancía, es un asunto técnico-político. Su definición es resultado, o bien de una negociación entre los países participantes de un acuerdo, o de una decisión unilateral del país otorgante de la preferencia, como es el caso del Sistema Generalizado de Preferencias.

Una vez definido el nivel de transformación que confiere origen, se plantea el problema de elegir el criterio adecuado para describir dicha transformación.

- ✓ *Criterio de Cambio de Clasificación Arancelaria que Permite Calificar una Mercancía como Originaria:*

El Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías es el instrumento utilizado para definir el requisito de “transformación suficiente” en los acuerdos comerciales que aplican este criterio.

El Sistema Armonizado se divide en 97 capítulos (dos dígitos), cada uno de ellos distinto, los cuales se subdividen en 1.241 partidas (4

dígitos). Este sistema es utilizado como nomenclatura básica, tanto en los aranceles nacionales como en las nomenclaturas que utilizan diversos organismos de integración como la ALADI, la CAN o el Mercosur.

En la ALADI se denomina NALADISA (Nomenclatura de la ALADI basada en el Sistema Armonizado); en la CAN, NANDINA (Nomenclatura Arancelaria Común de los Países Miembros de la Comunidad Andina); y en el Mercosur, NCM (Nomenclatura Común del Mercosur). La utilización del Sistema Armonizado a los efectos de la calificación de origen responde a dos de las características principales del sistema:

- En primer lugar, que todas las mercancías objeto de comercio están clasificadas en una sola partida (4 dígitos).
- En segundo lugar, que en la mayor parte de la nomenclatura está reflejado el concepto de transformación, desde el estado de materia prima hasta el de materia prima elaborada, pasando por las mercancías semi-manufacturadas y llegando a los productos acabados.

Según este criterio, queda implícito que por el solo hecho de estar el producto clasificado en una partida diferente a la que corresponde a los materiales utilizados en su elaboración, se presume que se ha cumplido un proceso de transformación, en principio sustancial o suficiente, que lo califica como originario.

En el Régimen General de Origen de la ALADI o de la CAN, el cambio se produce en el nivel de partida, es decir, de los primeros cuatro dígitos de la Nomenclatura. En cambio, en los acuerdos con regímenes de origen considerados de nueva generación, a veces se exige que el cambio de clasificación se realice, bien en el nivel de capítulo (dos primeros dígitos del Sistema), o bien en el nivel de sub-partida (6 dígitos del Sistema); y en algunos casos, en el nivel de 8 o 10 dígitos, según sea el grado de

apertura previsto en la nomenclatura nacional del país participante del acuerdo.

Esto es resultado de la propia estructura del Sistema Armonizado, ya que al estar los productos clasificados u ordenados de acuerdo al grado de elaboración, ello determina también la relación entre el bien acabado y sus insumos.

La aplicación del criterio de cambio de clasificación sólo exige al exportador determinar la clasificación del producto que desea exportar — lo que no presenta mayores dificultades pues es usual el manejo del Sistema Armonizado— y verificar que todos los materiales importados que se han utilizado en su fabricación se clasifican en partidas diferentes al producto final.

Un ejemplo sería la confección de un pañuelo de bolsillo de la partida 6213 a partir de una tela de algodón de la partida 5208, donde se realiza un proceso simple, como es cortar la tela a una longitud determinada y luego hacer en los bordes un pequeño dobladillo, con lo cual también se cumple el salto de clasificación.

Una situación diferente es el caso de la transformación de un aceite en bruto a un aceite refinado, que a pesar de ser un proceso complejo, no hay cambio de clasificación pues ambos productos se clasifican en la misma partida. Por ejemplo el aceite de soja, tanto refinado como en bruto, se clasifica en la partida 1507. Por lo tanto, el aceite refinado, elaborado a partir de aceite en bruto, no califica como originario en aplicación de este criterio, pues no cumple con el cambio de clasificación.

Es fácil observar que en los dos primeros casos se cumple el cambio de clasificación, mientras que no se cumple en el tercero. Pero la complejidad del proceso de transformación es completamente diferente en cada uno de ellos.

Entre otras razones, este tipo de situaciones ha llevado a utilizar otros criterios de carácter general para determinar el origen de algunas mercancías, y en otros casos a establecer requisitos específicos de origen.

- ✓ *Requisitos del criterio del valor agregado, o del criterio del valor de contenido nacional (regional), que permitan calificar a una mercancía como originaria:*

Este criterio determina que la elaboración de un producto en el país de exportación, para beneficiarse de una preferencia pactada, debe cumplir con un requisito que puede expresarse desde dos puntos de vista alternativos: o no sobrepasar un límite porcentual máximo de materiales importados en el proceso de fabricación (criterio del valor agregado), o no quedar por debajo del contenido porcentual mínimo de componentes nacionales —materiales, mano de obra, costos directos de fabricación o utilidades— (criterio del valor de contenido regional), según los términos y condiciones establecidos en los respectivos acuerdos.

El Régimen General de la ALADI se inscribe en el primero de los métodos. Los productos serán considerados originarios cuando el valor CIF puerto de destino, o CIF puerto marítimo, de los materiales importados de terceros países no exceda del 50% del valor FOB de exportación del producto terminado. Para Bolivia, Ecuador y Paraguay, ese porcentaje es del 60%. Estos porcentajes varían en los acuerdos que aplican un régimen propio. En el Mercosur, por ejemplo, los materiales no originarios no pueden exceder del 40%. Este criterio también se aplica en algunos acuerdos por sectores de producción (automotor, textil o bienes de capital), o bien a productos específicos.

Este criterio de calificación se utiliza, en términos generales, para las mercancías que resultan de operaciones de ensamble o montaje —realizadas en el territorio de un país miembro utilizando materiales

importados de países no participantes del acuerdo de que se trate—, en aquellas situaciones en que el criterio de «cambio de clasificación arancelaria» no puede ser aplicado porque el proceso de transformación no implica cambio de partida en la Nomenclatura.

La metodología es de fácil aplicación, puesto que sólo requiere aportar datos sobre el precio del producto final y el valor de los materiales importados desde terceros países. No requiere, en consecuencia, determinar los costos de producción del bien final. Se opta por el valor FOB del producto exportado, mientras que el valor de los materiales importados desde terceros países habrá de corresponder al valor CIF registrado en la documentación respectiva.

Los acuerdos que aplican los regímenes de nueva generación utilizan el método del valor de contenido regional en dos modalidades. Según la primera se calcula el valor de contenido regional en forma prácticamente similar a como se hace en el método del valor agregado, pero utilizando el valor de transacción, según la definición del GATT, para determinar el valor de los componentes originarios y no originarios. Según la segunda se hace necesario determinar el costo de los materiales originarios.

En este último caso, el valor de contenido regional se determina por la relación entre el valor de los materiales no originarios y el costo neto de producción del bien terminado, relación en la cual este último valor representa el costo total del bien, del cual el productor deberá sustraer los costos de promoción de ventas, comercialización, servicios posteriores a la venta, regalías, embarque y empaque, así como los costos financieros no admisibles, incluidos en el costo total del bien. En consecuencia, será necesario un análisis basado en la contabilidad de costos de producción de un bien, para poder determinar si califica o no como originario.

En resumen, tanto el criterio del valor agregado como el criterio del valor de contenido nacional (regional), pueden ser modificados en sus porcentajes y en su cálculo de acuerdo a lo establecido en cada acuerdo, lo que implicará el cumplimiento de distintas exigencias y formalidades. Sin embargo, las características generales de ambos métodos son prácticamente las mismas.

✓ *Criterio de las Operaciones de Elaboración o Fabricación que Permite Calificar a una Mercancía como Originaria*

Este método califica como originaria a una mercancía que es elaborada mediante un proceso productivo previamente definido. Una ventaja de este método es la transparencia, y su principal desventaja es la de identificar al proceso productivo que confiere origen. Esto presenta diferentes grados de complejidad según el producto de que se trate, y además las normas deben estar en continua revisión y actualización, atendiendo a los avances tecnológicos.

En los acuerdos que aplican este criterio se registran listas que detallan los procesos de elaboración que deben cumplir los materiales no originarios para que el producto final sea considerado originario. También incluyen otras condiciones, como la utilización de materiales de determinado origen o la exigencia de que los insumos no originarios tengan un determinado grado de elaboración. Estas listas son generalmente denominadas como “requisitos específicos de origen”.

✓ *Requisitos Específicos de Origen*

El carácter genérico de los criterios antes señalados hace que muchas veces ellos resulten insuficientes para que ciertas mercancías puedan calificar en forma adecuada como originarias. Para ello concurren diversas razones, como el nivel de desarrollo de una producción sensible o el interés de un país en incentivar la utilización de tecnologías que propicien la competitividad.

De ahí la necesidad de establecer, junto a los criterios de carácter general, condiciones que supongan requisitos más exigentes o más flexibles, según el caso. Estas condiciones son aplicables a determinadas mercancías a fin de contemplar las especificidades de la industria de los países que participan de un acuerdo particular.

De forma general, los requisitos específicos de origen resultan de una combinación de los diferentes criterios generales de calificación. Estos requisitos suelen quedar registrados en listas especiales que van incluidas en los diferentes acuerdos.

El productor deberá tomar en cuenta que los requisitos específicos de origen prevalecerán sobre los criterios generales de calificación, por lo cual será necesario verificar en primer lugar si el producto que se intenta exportar tiene fijado un requisito específico.

Certificado de Origen

Para que se lleve a cabo una exportación, hacia un país con el cual se tiene acuerdos comerciales, es necesario cumplir con ciertos requerimientos y presentar ante la autoridad competente ciertos documentos, entre ellos se encuentra el certificado de origen, de hecho el libro de comercio internacional escrito por el Lic. Mercado Salvador (2006:558) aclara el fin principal del mismo, al decir, que dicho comprobante, acompaña a la documentación que se le debe entregar al agente de aduanas para el despacho de la misma, con el objeto de hacer uso de la desgravación de impuestos.

Certificado: en el caso que nos compete a esta investigación va mas allá de dar fe de algo por seguro, se trata de un poder legal, donde el productor final o exportador declara bajo juramento el origen de dicho bien dando a conocer el país de procedencia, según está escrito en el glosario de términos de FUNDA CELAC (Fundación de Centro de Estudios de Las Américas y del Caribe).

Origen: cuando hablamos de origen, nos referimos a la procedencia o el país donde, por decirlo así, vio nacer la materia prima, producto semi-terminado o terminado, según lo deja ver el glosario de términos del SENIAT (Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria).

Para el Ministerio de Comercio es Documento en el cual el productor final o el exportador declara, bajo fe de juramento, el país de origen de la mercancía que se va a exportar y, a la vez, garantiza que dichas mercancías han cumplido con las exigencias de las Normas de Origen de los Acuerdos Comerciales suscritos por la República Bolivariana de Venezuela, con los esquemas preferenciales unilaterales o, eventualmente, el esquema no preferencial establecido por un país en particular.

Entonces, podemos concluir que el Certificado de Origen es un documento por el cual el productor del bien, o en su caso el exportador, declaran bajo juramento que la mercancía que se va a exportar ha cumplido con las exigencias que para su elaboración establecen las normas de origen. Este documento se presenta en diferentes formatos según el respectivo acuerdo, y habilitará al importador a nacionalizar las mercancías beneficiándose de las respectivas preferencias.

En anexo se presentan ejemplos representativos de dos modelos diferentes. Los formularios utilizados en el Régimen General de la ALADI y en el ACE 18 (Mercosur), con los respectivos instructivos para su llenado. Los formularios que corresponde utilizar en cada uno de los acuerdos están disponibles en la página web de la ALADI (www.aladi.org).

En cuanto a este documento surgen distintas preguntas como las que a continuación se darán respuesta:

a) ¿Quién certifica la declaración efectuada por el exportador?

Una repartición oficial del país exportador es responsable por la certificación de la declaración del productor final o exportador, facultad que podrá delegar en otras entidades públicas o privadas, en el estado Carabobo, se hace la entrega al especialista Andrés Azocar, y la documentación es trasladada a las oficinas centrales en Caracas.

Los países comunican a la Secretaría General de la ALADI la relación de las reparticiones oficiales y entidades gremiales habilitadas para expedir certificados de origen, con la nómina de funcionarios autorizados y sus correspondientes firmas autógrafas. Dichas nóminas con las respectivas vigencias, tanto de entidades como de funcionarios autorizados, se encuentran disponibles en el sitio web de la ALADI (www.aladi.org).

Las entidades encargadas de certificar la declaración del exportador o productor deben tomar los recaudos necesarios a fin de asegurarse de que los productores están en condiciones de cumplir con los requisitos de origen incluidos en el respectivo acuerdo, así como verificar la exactitud de los datos consignados en el certificado de origen.

Existen acuerdos en los que se exige que las solicitudes de los certificados de origen deban ser acompañadas de una declaración jurada previa, con mención de antecedentes que demuestren en forma documental que la mercancía cumple con los requisitos exigidos, en particular los relativos a las características de los materiales originarios y no originarios, la procedencia, el precio, la clasificación arancelaria, los porcentajes que ellos representan en el valor de la mercancía final, y el valor FOB del bien que va a ser exportado, entre otros.

Cuando se trate de mercancías que son exportadas regularmente y no se modifiquen las condiciones de producción, la declaración jurada

previa tendrá un período de validez que puede variar de 180 días a dos años, según el acuerdo.

b) ¿Cómo debe ser llenado el Certificado de Origen?

El Certificado de Origen debe ser llenado cuidadosamente, pues un error puede significar su nulidad en el país de destino, con importantes consecuencias para los distintos operadores que intervienen, tanto de naturaleza comercial como administrativa, e incluso penal.

El formato del Certificado de Origen difiere según el acuerdo de que se trate y requiere datos diversos, pero algunos de estos datos son comunes a todos los formularios y por lo tanto pueden ser considerados como mínimos necesarios para certificar el origen de una mercancía. En este sentido es posible hacer algunas precisiones en relación al llenado de los campos comunes a todos los certificados de origen, a fin de evitar eventuales errores en su confección.

En primer lugar, todos los campos deben ser completados (salvo que expresamente se indique que su llenado es opcional), respetando estrictamente lo que se solicita en cada uno, en forma legible, a máquina o con letra de molde, y no podrán presentar tachaduras, raspaduras, correcciones ni enmiendas.

Asimismo, según lo dispone el Acuerdo 32 del Comité de Representantes, los certificados de origen pueden ser emitidos en los dos idiomas oficiales de la ALADI, español y portugués, siendo su texto igualmente válido.

b.1) Campo referido a la Nomenclatura y descripción de las mercancías

La Nomenclatura y la descripción de las mercancías, tal como se las incluye en el certificado, deben coincidir con las posiciones que corresponden a las mercancías negociadas y a las registradas en la

factura comercial, según estén clasificadas en la Nomenclatura que registre el acuerdo respectivo (NALADISA o Nomenclatura del Arancel Nacional).

Esto significa que la denominación de la mercancía deberá estar descrita de acuerdo con la glosa de la Nomenclatura que corresponda o la descripción específica que tenga el producto negociado, sin que ello signifique exigir el ajuste estricto a dichos textos. La descripción de la factura comercial deberá corresponderse, en términos generales, con esta denominación. Adicionalmente, el certificado de origen podrá contener la descripción usual de la mercancía.

En los acuerdos, las preferencias están registradas generalmente de la siguiente forma, como ejemplo tenemos:

NALADISA	DESCRIPCION
5209	Tejidos de algodón con un contenido de algodón superior o igual al 85% en peso, de gramaje superior a 200 G/M ²
5209.42	- Con hilados de distintos colores
5209.42.90	-- Tejidos de mezclilla ("DENIM")
	-- Los demás

Fuente: www.aladi.org

En el Certificado de Origen se puede registrar: 5209.42.90 Tejido «DENIM» en pieza, 100% algodón, de 350 G/M² de color negro.

b.2) Campo referido a la factura comercial

El número y la fecha de la factura comercial deben corresponder a la presentada ante la Aduana Nacional, salvo cuando la mercancía sea facturada por un operador de un tercer país o se esté aplicando un régimen de nueva generación, donde un certificado puede amparar varias exportaciones de bienes idénticos.

Cuando la mercancía es facturada por un operador de un tercer país y no se conoce el número de la factura, el campo puede quedar en

blanco, pero siempre deberá señalarse en el campo “observaciones” dicha instancia, identificando el nombre, denominación o razón social y domicilio del operador que en definitiva facturará la operación.

En algunos acuerdos están previstos, en el Certificado de Origen, campos específicos para «Peso líquido o Cantidad” o «Valor FOB en dólares», los que deben coincidir estrictamente con lo registrado en la factura respectiva.

b.3) Campo referido a las normas de calificación

En este campo se identifican las normas con las cuales cada mercancía cumple con el respectivo requisito para calificar como originaria.

Salvo en el caso de los regímenes de nueva generación, no hay una fórmula tipo de cómo debe registrarse tal formalidad. En el caso del Acuerdo de Complementación Económica N° 18 (Mercosur), una directiva de la Comisión de Comercio del Mercosur determinó cómo debe llenarse el referido campo. En los acuerdos con regímenes de nueva generación, dicho registro está sistematizado y codificado, por lo cual corresponde aplicar lo establecido en los respectivos instructivos.

A título indicativo se detalla cómo podría llenarse el campo NORMAS de los certificados de origen, en el caso del Régimen General de la ALADI:

- Para mercancías elaboradas íntegramente con materiales originarios:
 - “Resolución CR/252, CAPÍTULO I, Artículo PRIMERO, literal (a)
- Para mercancías obtenidas totalmente:
 - “Resolución CR/252, CAPÍTULO I, Artículo PRIMERO, literal (b), Anexo 1”

Para mercancías que cumplen con el criterio de salto de clasificación:

- “Resolución CR/252, CAPÍTULO I, Artículo PRIMERO, literal (c)”

Para mercancías que cumplen con un requisito específico de origen:

- “Resolución CR/252, CAPÍTULO I, Artículo PRIMERO, literal (e), Anexo 2”

b.4) Campo referido a observaciones

Además de los casos en que las propias reglas establecen los datos que se deben consignar en este campo (por ejemplo exportación facturada por un operador de un tercer país), se recomienda utilizarlo para registrar cualquier información que se considere necesaria para aclarar, precisar o ampliar lo contenido en el certificado de origen. Con ello se evitarán dudas, e incluso que los datos contenidos en el certificado de origen queden sujetos a la interpretación de las autoridades de aplicación en el país de destino.

b.5) Campo referido a firmas y sellos

Las firmas, tanto la del productor final o exportador como la del funcionario habilitado para la certificación, deben ser autógrafas. Los sellos deben ser estampados en forma clara y legible.

b.6) Campo referido a la certificación por las entidades habilitadas

En la mayoría de los acuerdos suscritos en el marco de la ALADI, los certificados de origen deben contar con la certificación de la repartición oficial o de las entidades públicas o privadas habilitadas al efecto.

Una vez recibido el certificado de origen con la declaración del exportador, el funcionario responsable de la emisión de la prueba documental verifica la consistencia y veracidad de la declaración efectuada por el productor final o exportador. Si la información presentada es correcta, se fecha, firma y sella, y se entrega al interesado. En caso de que la información fuese insuficiente o equivocada, se devuelve señalándose los motivos del rechazo.

c) ¿Cuál es la fecha de emisión y cuál el plazo de validez de los certificados de origen?

En el caso del Régimen General de la ALADI, el certificado de origen debe ser emitido por la autoridad certificadora en la misma fecha de la factura comercial o dentro de los 60 días siguientes, y su validez es de 180 días a partir de su emisión.

En el caso de los regímenes de nueva generación no hay una fecha precisa para su emisión, pero el exportador debe tomar en cuenta que el importador debe tener el original del certificado de origen al momento de efectuar la declaración aduanera. La vigencia del certificado es de un año a partir de su firma por el exportador.

d) ¿Quién efectúa la verificación y el control de los certificados de origen en el país importador?

La verificación y el control de los certificados de origen son responsabilidad de las autoridades aduaneras del país importador, y cuando hay dudas acerca de su autenticidad o de la exactitud de la información relativa al origen de los productos de que se trata, cada acuerdo dispone los procedimientos para arbitrar una solución o eventualmente determinar responsabilidades.

Sin perjuicio de lo anterior, el propio importador o su representante (el agente o despachante de aduana), deben tomar los recaudos

necesarios para asegurarse de que el Certificado de Origen ha sido llenado correctamente y no significará un obstáculo para el despacho de la mercancía.

Bajo el Régimen General de la ALADI, las normas que prevén estas situaciones son de carácter general y expresan que, en el caso de que un país considere que un certificado de origen emitido por las representaciones oficiales o entidades habilitadas, no se ajusta a las disposiciones del régimen de origen, “lo comunicará al referido país exportador para que éste adopte las medidas que estime necesarias para dar solución a los problemas planteados”.

Otros acuerdos contienen disposiciones expresas que tipifican determinadas situaciones (por ejemplo, cuando no se presenta el certificado, éste contiene errores formales o está incompleto), e indican el procedimiento para solucionar el problema.

En ningún caso el país importador detendrá el trámite de importación de las mercancías amparadas por el certificado de origen cuestionado, pero podrá, además de solicitar las informaciones adicionales que correspondan, adoptar las medidas que considere necesarias para garantizar el interés fiscal.

Para situaciones en que se compruebe la adulteración o falsificación de un certificado de origen, los correspondientes regímenes de origen prevén diversas formas de sanción o penalidad, remitiéndose en algunos casos a las legislaciones nacionales y en otros incluyendo disposiciones expresas al respecto, que pueden alcanzar al importador, al exportador, al productor final e incluso a la entidades certificadoras.

Instrumentos de Política Comercial o Incentivos Fiscales

Tanto las exenciones como los subsidios, son instrumentos de política comercial, por ser agentes de incentivo a la actividad económica.

Generalmente se conceden exenciones y subsidios tanto para la importación como para la exportación. Los subsidios se pueden conceder en forma de francos desembolsos de efectivo, de exenciones de impuestos, contratos gubernamentales con privilegios especiales o de algún tratamiento favorable.

De acuerdo a lo establecido por Krugman y Obstfeld (1999: 207-209) los instrumentos de política comercial tienen mucho poder e influencia en la posición donde se ubica un estado dentro del comercio mundial, y pasa a mencionar algunos instrumentos que toda nación debe cuidar, los cuales son: subsidios por crédito de exportación, barreras administrativas, como restricciones en importaciones y exportaciones, y otro instrumento que el autor llama compras nacionales, de los cuales se refiere a dar prioridad al producto nacional. Dichos instrumentos pueden fomentar una cultura exportadora o no, esto influiría directamente en la emisión de certificados de origen.

Veamos más de cerca el comentario de los autores Krugman y Obstfeld, mencionados antes:

Subsidios al crédito de la exportación: en los Estados Unidos hay una institución bancaria, dedicada a proporcionar préstamos al menos ligeramente subsidiados para ayudar a los exportadores

Compras estatales: las compras del Estado o de empresas fuertemente reguladas pueden ser dirigidas hacia bienes producidos en el país, aun a pesar de que esos bienes sean más caros que los importados. (p: 207)

En Venezuela aunque existen mecanismos de subsidios para empresas exportadoras, desde hace algunos años se ha descuidado este sentido, Sin embargo, el gobierno otorga créditos a las empresas cuyas condiciones se lo permitan.

En otro orden de ideas, en el caso de las empresas exportadoras venezolanas, cuya transacción es de carácter definitivo, a decir, una

explotación definitiva, y por ende, surge un hecho imponible sujeto al Impuesto al Valor Agregado (IVA), este será simbólico, dicho en otras palabras, la alícuota será 0%, de acuerdo a lo expuesto en el artículo 27 del Impuesto al Valor Agregado (IVA). El SENIAT posee en sus registros lista de las empresas a las cuales se les realiza el reintegro de impuestos debido a su actividad exportadora.

Tratados Comerciales

Considerando el contexto Latinoamericano, más aún en el proceso de integración. Por una parte la Comunidad Andina de Naciones (CAN), por la otra el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), más allá la propuesta del Tratados de Libre Comercio (TLC) o Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), direccionado por los Estados Unidos de Norteamérica. Por la otra la Comunidad del Caribe (CARICOM).

Para tener una visión concreta del asunto al que se quiere llegar, se trae a colación lo planteado al respecto por Altmann Borbón (2006):

...Dos escenarios podrían predecir el futuro del Área de Libre Comercio: Uno caracterizado por el fortalecimiento del bilateralismo, donde se construyen acuerdos bilaterales y birregionales como los propuestos por EE.UU. y firmados con Chile, México y Centroamérica... Los grandes países del Atlántico en Sudamérica, Argentina, Brasil, y Venezuela se encuentran en una posición donde han adquirido voz de mando en cuanto a integración. Otras aproximaciones están en la visión del Caribe, donde predomina aquella que analiza el problema de las economías pequeñas y vulnerables (Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales; <http://www.flacso.org>)

UNASUR: Unión de Naciones Suramericanas

No se puede obviar lo concerniente a la UNASUR (Unión de Naciones Suramericanas), como un factor determinante en el proceso de integración, según lo expresado en su página oficial:

...La UNASUR (Unión de Naciones Suramericanas) cubre todos los países de América del Sur. Está integrada por: Colombia, Guyana, Paraguay, Uruguay, Bolivia, Chile, Ecuador, Perú, Surinam, Venezuela, El territorio de la Guyana Francesa permanece en manos de Francia., México y Panamá son observadores ante la CSN.

La UNASUR es el nuevo nombre otorgado a la Comunidad Sudamericana de Naciones. Esta comunidad ha sido propuesta por los gobiernos a partir de un proceso de convergencia entre los dos grandes bloques comerciales, el Mercosur y la Comunidad Andina, hacia una zona de libre comercio, a la que se suman Chile, Surinam y Guyana.

Este proceso se desarrolla por medio de: concertación y coordinación política, acuerdo de libre comercio, integración física, energética y en comunicaciones, armonización de políticas en 20 desarrollo rural y agroalimentario, cooperación en tecnología, ciencia, educación y cultura, integración entre empresas y sociedad civil. La idea una "comunidad sudamericana" se aprobó en la Declaración de Cusco (Perú) en 2002. La idea de una "unión sudamericana" se aprobó en la cumbre energética de Isla Margarita (Venezuela) en 2007.... (<http://www.uniondenacionessuramericanas.com>)

Este detalle es de suma importancia, dado a que así es posible entender porque se debe realizar y enviar un certificado de origen junto a los embarques con destino a cualquiera de los países pertenecientes a un bloque económico, o como es el caso de Venezuela, Brasil y Argentina se rijan por tratados comerciales en vías de un área de libre comercio.

ALADI: Asociación Latinoamericana de Integración

Al visitar su página web, se deja ver lo referente a su actividad y elementos que la conforman, además, encontramos sus funciones, estadísticas entre otras cosas de interés.

Refiriéndose a su definición, la página oficial dice lo siguiente "La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) es un organismo intergubernamental que, continuando el proceso iniciado por la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) en el año 1960, promueve la

expansión de la integración de la región, a fin de asegurar su desarrollo económico y social. Su objetivo final es el establecimiento de un mercado común latinoamericano”.

Cuyas funciones básicas son las siguientes:

- La promoción y regulación del comercio recíproco de los países de la región;
- La complementación económica entre sus países miembros;
- El desarrollo de acciones de cooperación que contribuyan a la ampliación de los mercados nacionales.

Entonces, Pudiera surgir la siguiente interrogante ¿Cuáles son los mecanismos establecidos para favorecer la integración?

Con la entrada en vigor del TM 1980, el deseo integracionista de los países encontró variados cauces para su materialización, teniendo en cuenta que se estableció un área de preferencias económicas que se desarrolla por medio de los tres mecanismos principales del Tratado, con el fin de lograr un mercado común latinoamericano:

- Una Preferencia Arancelaria Regional (PAR) otorgada en forma recíproca entre todos los países miembros a sus productos originarios y aplicados en referencia a los aranceles vigentes para terceros países.
- Acuerdos de Alcance Regional (comunes a la totalidad de los países miembros). Son 6 los acuerdos regionales vigentes además de la PAR: las Nóminas de Apertura de los Mercados (NAM) a favor de los países de menor desarrollo económico relativo; el Acuerdo de Cooperación Científica y Tecnológica; el Acuerdo de Cooperación e Intercambio de bienes en las áreas educacional, cultural y científica.

- Acuerdos de Alcance Parcial (en los que participan dos o más países miembros). Están vigentes más de 70 acuerdos de este tipo y de naturaleza muy diversa: promoción del comercio; complementación económica; agropecuarios; etc.

El TM-80 también permite que los países miembros de la ALADI firmen acuerdos con otros países en vías de desarrollo (Art 25 y 27). Al respecto están vigentes 16 acuerdos con países latinoamericanos no miembros como Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Salvador, Trinidad y Tobago, Guyana, etc.

También podemos encontrar en su página web información referente a quienes son los países originarios de la ALADI, signatarios del TM80, la República Argentina, el Estado Plurinacional de Bolivia, la República Federativa del Brasil, la República de Chile, la República de Colombia, la República del Ecuador, los Estados Unidos Mexicanos, la República del Panamá, la República del Paraguay, la República del Perú, la República Oriental del Uruguay y la República Bolivariana de Venezuela.

Por otra parte, Pueden ser parte de la ALADI aquellos países latinoamericanos que así lo soliciten (Artículo 58 del TM80) y sean aceptados, previa negociación con los países miembros, conforme al procedimiento establecido por la Resolución 239 del Comité de Representantes.

Corresponde al Consejo de Ministros aceptar la adhesión de un país como miembro de la ALADI, decisión tomada por el voto afirmativo de los dos tercios de los países miembros y sin que exista voto negativo.

MERCOSUR: Mercado Común del Sur

Es el Mercado Común del Sur. De acuerdo a la página web central del MERCOSUR, está integrado por Argentina, Brasil, Paraguay y

Uruguay; a su vez de los pertenecientes a la Comunidad Andina, Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y recientemente Venezuela. Quienes actúan como socios, que buscan la ampliación de las dimensiones de los respectivos mercados nacionales, a través de la integración. Constituye una condición fundamental para acelerar sus procesos de desarrollo económico con justicia social. Esto crea como efecto una oportunidad a las empresas productoras de los países involucrados del proceso de integración.

Dicho lo anterior, cabe destacar que las relaciones bilaterales entre Venezuela-Argentina y Venezuela-Brasil, ha sido los últimos años bastante consistente, es tanto así que, en el mes de Diciembre del año 2012 se incorporó en su totalidad a Venezuela como miembro pleno del MERCOSUR, lo cual facilita las cosas en el ámbito de las exportaciones de Venezuela hacia estos países.

Dentro de esta perspectiva, se puede concluir que el objetivo primordial del Tratado de Asunción es la integración de los cuatro Estados Partes, a través de la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos, el establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común, la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales y la armonización de legislaciones en las áreas pertinentes, para lograr el fortalecimiento del proceso de integración.

Definición de Términos Básicos

Acuerdo Comercial: convenio, tratado, pacto o acto vinculante, suscrito por dos o más países, en el campo comercial, en general referido al otorgamiento de ventajas arancelarias y no arancelarias para facilitar el intercambio de mercancías.

Booking Reserva de Espacio: se reserva el espacio dentro de un buque con 10 días de antelación, según lo expresado por la secretaria de transporte

Certificado de Origen. “es un documento formulario expedido por la autoridad competente, para dar fe de que cierta mercancía ha sido producida, cosechada, etc., en determinado país; en Venezuela se utiliza con la finalidad de aprovechar ventajas impositivas o preferencias arancelarias”.

Clasificación Arancelaria: método sistemático que de acuerdo a normas y principios establecidos en el arancel de aduanas, permite identificar mediante una codificación numérica y descripción, las mercancías aptas para el comercio.

Confrontación o Comprobación: cuando la tramitación para el despacho de la mercancía se inicia surge esta operación, donde se establece la exactitud y correspondencia de las declaraciones y datos consignados en el documento aduanero respectivo, junto a los demás que sean necesarios.

Conocimiento de Embarque Marítimo: Bill of Lading o B/L, es un documento necesario para embarcar la mercancía en el buque, emitido por una línea naviera, que consta de un contrato para transportar las mercancías de un puesto a otro, según las condiciones de embarque (ICOTERMS), en Venezuela constituye un título de propiedad. Es la prueba de un contrato de transporte y del recibo de la mercancía a bordo.

Declaración del vendedor o exportador:

Draw Back: régimen especial, de carácter reductivo, donde se devuelven los impuestos arancelarios que hayan gravado a las mercancía utilizadas en el proceso productivo de bienes exportados, que hubiesen sido

pagados directamente por el exportador, o cuyo pago haya sido soportado por éste en el precio de adquisición.

Incoterms: reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales fijados por la Cámara de Comercio Internacional. La palabra INCOTERM viene de la contracción del inglés de: Internacional Comercial Terms (Términos de Comercio Internacional).

Exportación: es el despacho de mercancías nacionales, es decir, producidas en el país o nacionalizadas hacia el extranjero, para su uso o consumo definitivo.

Exportación temporal: el cual es un régimen aduanero que permite exportar o sacar, temporalmente mercancías que se encuentren legalmente en libre circulación en el territorio aduanero nacional y reintroducirlas sin pago de los impuestos de importación, cuando no hayan experimentado modificación alguna. Como su nombre lo indica sale al extranjero para su goce y disfrute para luego entrar sin modificación alguna.

Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo (ETPP): es un régimen especial mediante el cual se permite exportar mercancías temporalmente a objeto de que sean sometidas en el extranjero a transformación, elaboración, reparación o ensamblaje, sin modificar su esencia, para luego ser reintroducidas causando los gravámenes correspondientes, según la ubicación arancelaria de los bienes o productos a ingresar, cumpliendo con los requisitos de nacionalización, sobre el valor incorporado en el exterior, más el total de los gastos causados hasta el puerto de llegada.

Factura Comercial: también llamado "Custom Invoice". Es un documento emitido por el vendedor -exportador- y remitido al comprador -importador- donde se describe lo que ha sido vendido, los precios unitarios y totales.

Nomenclatura Aduanera: Listado o nómina que presenta en forma estructurada y sistematizada las mercancías que son objeto del comercio internacional, identificándolas por medio de códigos numéricos. En el momento actual, la base de las diferentes nomenclaturas arancelarias es el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA), de aplicación universal.

Potestad aduanera: facultad de las autoridades competentes para intervenir sobre los vehículos, medios de transporte y mercancías que sean objeto de tráfico internacional o de tránsito nacional, así como sobre los objetos que formen parte del equipaje de pasajeros y tripulantes a los fines previstos en la Ley Orgánica de Aduanas; autorizar o impedir su desaduana-miento, ejercer los privilegios fiscales, determinar los tributos exigibles, aplicar las sanciones procedentes y, en lo general, ejercer los controles previstos en la legislación aduanera nacional.

Precinto aduanero: conjunto formado por un fleje, cordel o elemento análogo y un sello, que dada su naturaleza y características ofrece seguridad a las mercancías contenidas en una unidad de carga o unidad de transporte, que permite a la autoridad aduanera efectuar su control.

Preferencia: Ventaja que beneficia a las importaciones de los productos negociados y originarios de los países participantes de un determinado acuerdo. Las preferencias arancelarias consisten en una reducción de los gravámenes que se aplican a las importaciones desde terceros países.

Preferencia arancelaria: reducción total o parcial que un país aplica a su arancel nacional, exclusivamente a favor de otro u otros países socios dentro de un determinado tipo de acuerdo (acuerdo de preferencias comerciales, sistema generalizado de preferencias, zona de libre comercio, entre otros).

Regímenes Aduaneros: son tratamientos aplicables a mercancías sometidas al control de la aduana, de acuerdo con las leyes y reglamentos aduaneros preestablecidos, según la naturaleza y objetivos de la operación.

Terceros Países: países no pertenecientes a un acuerdo o convenio comercial o de integración económica.

Bases Legales

La Constitución de la República Bolivariana de Venezuela

La constitución como toda carta madre, contiene las disposiciones reglamentarias necesarias para que podamos conducirnos en un país determinado. La Constitución Venezolana en sus artículos 112, 153 y 316, deja ver en forma general que el estado venezolano puede comerciar con el exterior al decir:

...Artículo 112. Las únicas limitaciones existentes podemos encontrarlas en la constitución y otras leyes como la ley orgánica de aduanas. Las personas que según las leyes sean competentes y se dedique a fabricar, transformar y comercializar su producto pueden hacerlo, siempre y cuando cumpla con las leyes y normas previstas en esta Constitución y leyes especializadas como la ley orgánica de comercio o la de aduanas, seguridad, sanidad. Además, es deber del Estado promover la participación del pueblo en el factor comercial para así distribuir la riqueza...

...Artículo 153. Como es deber del estado promover la integración entre países del eje latinoamericano y caribeño dará prioridad a realizar acuerdos comerciales con dichos países debido a la condición cercana entre los mencionados países y la República...

...Artículo 316. El estado promoverá el principio de progresividad, el cual atiende al desarrollo de sus habitantes y el progreso social y económico, aplicándolo al comercio con el mundo exterior la República tiene el deber de apoyar no solo a la industria, sino al mediano y pequeño empresario a expandir su capacidad productiva, al mismo tiempo asume el control con

medidas tributarias como impuestos nacionales y otras medidas pertinentes...

Ley Orgánica de Aduanas

La ley Orgánica de Aduanas, establece las disposiciones generales, los derechos y obligaciones de carácter aduanero y las relaciones jurídicas. En su artículo 1 plantea la finalidad de la administración aduanera, al decir:

Artículo 1- La administración Aduanera tendrá por finalidad intervenir, facilitar y controlar la entrada y salida del territorio nacional, de mercancías objeto de tráfico internacional y de los medios de transporte que las conozcan, con el propósito de determinar y aplicar el régimen jurídico al cual dichas mercancías estén sometidas, así como la supervisión de bienes inmuebles cuando razones de interés y control fiscal lo justifiquen.

Reglamento de la Ley Orgánica de Aduanas

Según el artículo 9: la aduana de Puerto Cabello funciona como una aduana subalterna, la cual tendrá en su jurisdicción las aduanas de Aragua y el área de Carabobo, todo esto debido a su capacidad de almacenaje y situación geográfica.

Por otra parte el artículo 96 aclara que la mercancía en exportación será puesta en custodia y tratada bajo las autoridades aduaneras al momento de ingresar en la zona de almacenamiento en Puerto Cabello, lo que indica lo siguiente, toda mercancía que se considere exportar debe pasar por la aduana de su jurisdicción y una vez allí el artículo 99 aclara que se deben consignar los documentos entre ellos el certificado de origen a fin de proceder con el reconocimiento del mismo.

Reglamento de la Ley Orgánica de aduanas sobre los regímenes de liberación, suspensión y otros regímenes especiales

Uno de los incentivos más comunes en Venezuela es el Draw Back, amparado por el artículo 66 del reglamento de la ley orgánica de aduanas sobre regímenes de liberación, suspensión y otros regímenes, en caso de un residenciado en el país y decida exportar un producto, el estado le devuelve los impuestos arancelarios.

Acuerdo al Tratado Constitutivo de la Unión de Naciones Suramericanas

El cual marca pauta, colocando parámetros entre las naciones sudamericanas, formando parte del desarrollo de las mismas, previendo obstáculos, creando oportunidades. Se han tomado específicamente los artículos 2 y 3 respectivamente, del Tratado Constitutivo de la Unión de Naciones Suramericanas, debido a que contienen los objetivos de dicho tratado:

Artículo 2 – Objetivo: La Unión de Naciones Suramericanas tiene como objetivo construir, de manera participativa y consensuada, un espacio de integración y unión en lo cultural, social, económico y político entre sus pueblos, otorgando prioridad al diálogo político, las políticas sociales, la educación, la energía, la infraestructura, el financiamiento y el medio ambiente, entre otros, con miras a eliminar la desigualdad socioeconómica, lograr la inclusión social y la participación ciudadana, fortalecer la democracia y reducir las asimetrías en el marco del fortalecimiento de la soberanía e independencia de los Estados.

En cuanto al artículo 3 solo serán mencionados los que tengan vinculación con el tema abordado en la presente investigación, es decir, los que atienden el caso particular de la exportación.

Artículo 3 - Objetivos Específicos. La Unión de Naciones Suramericanas tiene como objetivos específicos:

- a) el fortalecimiento del diálogo político entre los Estados Miembros que asegure un espacio de concertación para reforzar la integración suramericana y la participación de UNASUR en el escenario internacional.
- b) el desarrollo social y humano con equidad e inclusión para erradicar la pobreza y superar las desigualdades en la región.
- c) la integración energética para el aprovechamiento integral, sostenible y solidario de los recursos de la región.
- d) el desarrollo de una infraestructura para la interconexión de la región y entre nuestros pueblos de acuerdo a criterios de desarrollo social y económico sustentables.
- e) la integración financiera mediante la adopción de mecanismos compatibles con las políticas económicas y fiscales de los Estados Miembros.
- f) el desarrollo de mecanismos concretos y efectivos para la superación de las asimetrías, logrando así una integración equitativa.
- g) la cooperación económica y comercial para lograr el avance y la consolidación de un proceso innovador, dinámico, transparente, equitativo y equilibrado, que contemple un acceso efectivo, promoviendo el crecimiento y el desarrollo económico que supere las asimetrías mediante la complementación de las economías de los países de América del Sur, así como la promoción del bienestar de todos los sectores de la población y la reducción de la pobreza.
- h) la integración industrial y productiva, con especial atención en las pequeñas y medianas empresas, las cooperativas, las redes y otras formas de organización productiva.
- i) la definición e implementación de políticas y proyectos comunes o complementarios de investigación, innovación, transferencia y producción tecnológica, con miras a incrementar la capacidad, la sustentabilidad y el desarrollo científico y tecnológico propios.
- j) la coordinación entre los organismos especializados de los Estados Miembros, teniendo en cuenta las normas internacionales, para fortalecer la lucha contra el terrorismo, la corrupción, el problema mundial de las drogas, la trata de personas, el tráfico de armas pequeñas y ligeras, el crimen organizado transnacional y otras amenazas, así como para el desarme, la no proliferación de armas nucleares y de destrucción masiva, y el desminado.

Acuerdo Regional Relativo a la Preferencia Arancelaria Regional de ALADI

La Asociación Latinoamericana de Integración, ha dispuesto una serie de disposiciones reglamentarias, a fin de direccionar las relaciones entre los países miembros, a su vez algunas de dichas reglas, son beneficios, como por ejemplo los aranceles preferenciales, los cuales son aplicables, tomando en consideración los regímenes de origen descritos en el Acuerdo de Preferencia Arancelaria Regional de la ALADI, de conformidad con lo previsto en los Artículos 1, 2 y 9 del Tratado de Montevideo 1980:

Artículo 1.- Los países miembros de la Asociación se otorgan sobre sus importaciones recíprocas una preferencia arancelaria que consiste en una reducción porcentual de los gravámenes aplicables a las importaciones desde terceros países.

Artículo 2.- A los efectos del artículo anterior, se entiende por “gravámenes” los derechos aduaneros y cualesquier otros recargos de efectos equivalentes, sean de carácter fiscal, monetario, cambiario o de otra naturaleza, que incidan sobre las importaciones. No quedan comprendidos en este concepto las tasas y recargos análogos cuando respondan al costo.

Tomando en cuenta lo anterior, el mismo acuerdo deja claro, que el acuerdo solo ampara, a productos originarios de los países miembros, estableciendo en el artículo 9 un régimen de origen, a saber:

Artículo 9.- Los beneficios derivados de la aplicación de la preferencia arancelaria regional amparan, exclusivamente, a los productos originarios del territorio de los países miembros.

Mientras no se establezca el régimen regional de origen, la calificación, declaración, comprobación y certificación del origen de las mercaderías importadas al amparo de la preferencia arancelaria regional, se regularán en lo pertinente, por las normas de las Resoluciones 49 (II), 82 (III), 83 (III) y 84 (III) de la Conferencia de las Partes Contratantes del Tratado de Montevideo, el Acuerdo 25 del Comité de Representantes y

las Decisiones de origen del Comité Ejecutivo Permanente de la ALALC vigentes al 31 de diciembre de 1980.

Arancel de Aduanas

Siendo este una guía, a la hora de tratar con la declaración de las mercancías en aduana, tomando en cuenta la Ley Orgánica de Aduanas, sus Reglamentos y la Nomenclatura Arancelaria Común de los Países Miembros de la Comunidad Andina (NANDINA), basada en el Convenio Internacional del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías del Consejo de Cooperación Aduanera (C.C.A.) – Organización Mundial de Aduanas (O.M.A). En esta investigación se tomaron en cuenta los artículos 9 y 10, los cuales comentan a cerca de quienes gozan del régimen tarifario preferencial:

Artículo 9. Únicamente podrán disfrutar del régimen tarifario preferencial, otorgado por la República Bolivariana de Venezuela en el marco de Tratados, Acuerdos o Convenios Internacionales, aquellas mercancías que estén amparadas por un Certificado de Origen expedido conforme con las normas que a tal efecto se hayan convenido en el respectivo instrumento, siempre que se manifieste expresamente la voluntad de acogerse a dicho tratamiento, al momento de la declaración.

Artículo 10. Las mercancías objeto de exportación se declararán con el mismo código numérico y descripción arancelaria indicados en el artículo 23 y no estarán gravadas.

SECCIÓN III

MARCO METODOLÓGICO

Tipo de la investigación

En cuanto al tipo de la investigación, la misma es documental puesto que se apoya en textos y documentos especializados, nacionales e internacionales para la recolección de información a ser organizada y luego interpretada. Se podría decir, que la presente investigación es descriptiva, en vista de lo mencionado por Namakfonash (2006:91) aclara que el estudio descriptivo pretende “recopilar y luego explicar información acerca del problema para luego estudiarlo de forma particular”. Y agrega:

Es una forma de estudio para saber quién, donde, cuando, como y porque del sujeto de estudio, en otras palabras, la información obtenida explica lo referente a variables de una organización y aclara conceptos. Así es que, se usa un diseño descriptivo para las investigaciones cuyo objetivo tiene que ver con determinar, describir, calcular, pronosticar, determinadas características que pueden surgir de una interrogante. (p. 91)

Otro autor, Hurtado de Barrera (2008:96) menciona, que “una investigación descriptiva concluye con la identificación de características” y sigue diciendo que la misma, busca explorar un fenómeno poco estudiado, puede pasar de ser una investigación exploratoria no experimental, a una investigación descriptiva.

Se deja ver en la presente investigación como característica principal, el estudio de un fenómeno, identificado y delimitado, como son las exportaciones, las emisiones de certificados de origen y las posibles causas que afectan la continuidad de las mismas, así mismo, por ello, se recopilara información del Ministerio Popular para el Comercio, organismo emisor de dichos certificados, empresas productoras de cauchos en el territorio Valenciano, el Servicio Nacional Integrado de Administración

Aduanera y Tributaria (SENIAT), la Comisión Antidrogas (ONA) y la aduana Principal de Puerto Cabello.

Diseño de la investigación

Según Namakfonash (2006:86) “el diseño es como un plan sistemático y funciona tal como un plano de construcción”, el autor sigue diciendo con respecto a la importancia del diseño de una investigación, lo siguiente “el diseño es un plan el cual se usa como guía para recopilar y analizar los datos”, así mismo, Balestrini lo define como “un plan global el cual debe resultar coherente, también debe ser acorde a los objetivos de la investigación”. Dicho lo anterior, podemos decir:

Tomando en cuenta lo anteriormente escrito y en vista que el estudio es de índole formal dirigido a la determinación de las causas en la problemática en las exportaciones en Venezuela y la incidencia en la emisión de certificados de origen, se organizó una agenda, donde, primero se exploraran o investigan documentalmente, mediante textos especializados las diferentes variables involucradas, luego se recopilará información mediante una o más entrevistas a funcionarios de organismos especialistas en el tema, gerentes de empresas productoras y agentes de aduanas encargados del procedimiento de exportación a fin de detectar las posibles causas en la baja de emisiones de los certificados de origen, lo que quiere decir que el documento será descriptivo, pues aunque se observaran factores influyentes que inciden en la exportación de cauchos, no se manipularan los datos creando supuestos, o situaciones hipotéticas, más bien se buscara conocer los acontecimientos influyentes y determinantes verídicos de fuentes confiables.

Unidades de Estudio

Según un cuadro de objetivos, conectados con el tipo de investigación expresado por Hurtado de Barrera (2008:98) llama una investigación descriptiva, aquella cuyo objetivo es conocer las variables,

para luego describir los elementos estudiados y comprender el estado o situación actual de dichas variables, y comenta que la misma “tiene un nivel perceptual cuando el investigador recopila y estudia información documental la procesa, percibe un fenómeno y concluye siendo capaz de responder a las preguntas planteadas sin modificar el universo del fenómeno”. En el caso de la problemática de la actual problemática en las exportaciones, junto a la emisión de certificados de origen, la investigación no busca realizar modificación alguna de sus variables, más bien, trata de responder interrogantes y proponer soluciones.

En otro orden de ideas, según Taylor y Bogdan (2008), la mejor forma de conocer los resultados de la investigación es “acudiendo directamente a la fuente” y agregan que es necesario realizar una buena selección de informantes; entre otras cosas, mencionan que para tener éxito a la hora de estudiar un fenómeno, como el presentado en este documento, “el investigador comienza con una idea general sobre las personas o instituciones a las que entrevistará y el modo de encontrarlas, pero está dispuesto a cambiar de curso después de las entrevistas iniciales”

Dicho lo anterior, se analizó los posibles involucrados en las exportaciones de Cauchos, se acudió a los diferentes organismos a fin de recabar información documental y se realizaron consultas con funcionarios públicos, así mismo, se entrevistó a funcionarios de las empresas productoras de Cauchos, las cuales son: Goodyear de Venezuela Bridgestone Firestone Venezolana C.A y Pirelli de Venezuela, C.A.

Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

Balestrini (2006) menciona en su texto, que para describir los datos es necesario primero tener buenas técnicas documentales, a fin de concluir la búsqueda documental con éxito y realizar un buen

análisis crítico; de acuerdo la presente investigación, primero se deben analizar textos como el arancel de aduanas, manuales de procesos, decisiones referentes a acuerdos comerciales, entre otros, que abran las puertas a la investigación.

Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio (2003:344) apoyan lo antes mencionado por Balestrini y agregan que una investigación descriptiva debe seleccionar, preparar, aplicar y luego realizar las observaciones pertinentes de instrumentos para la recolección de datos, refiriéndose a las técnicas cuantitativas, luego de concluir documentalmente la investigación y definida las variables, se debe elegir un instrumento.

Respecto a lo anterior, las profesoras Arocha, Correa, López en su publicación *Aprendizaje para Realizar una Investigación de Mercado* (2009:) exponen que para una investigación descriptiva son ideales como instrumentos: censos, encuestas y entrevistas, sin embargo, debido a la naturaleza y el objetivo de la investigación presente, el instrumento mas confiable y valido para recabar los datos, es mediante entrevistas personales de profundidad, usando preguntas abiertas, con el fin de infundir confianza y adquirir conocimientos acerca de procedimientos referentes al tema. Se usara una entrevista cualitativa, escogida por ser flexible y dinámica, así como, por proporcionar la oportunidad de realizar encuentros reiterados con los informantes, dirigidos a la comprensión de las perspectivas que estos tienen del tema en cuestión, dichas entrevistas serán efectuadas a funcionarios públicos especialistas involucrados a las exportaciones y emisiones de certificados de origen, en vista de que entre sus funciones se encuentra, tanto la aprobación o reprobación de la certificación de origen, como el respectivo beneficio del acuerdo comercial.

CAPITULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Presentación de los Resultados

1. *¿Cuáles son las expectativas a futuro de la organización respecto al producto?*

Las organizaciones expresaron su deseo de continuar exportando, algunas de ellas tienen planes a futuro de expansión de su línea de productos a exportar, sin embargo, e manifestaron que aun no se materializa por ser aun un proyecto, cuyo estudio está por verse

2. *¿A qué países es exportado el producto?*

La respuesta fue a Argentina y Brasil por contar con sucursales de la misma casa en dichos países, esto reduce el costo de los insumos, y es más fácil ver la calidad del producto al realizar pruebas del producto terminado en diferentes campos, refiriéndose a los terrenos de ambos países en comparación con el de Venezuela.

3. *Describe el proceso de exportación de cauchos.*

Luego de tener listo el pedido de Brasil o Argentina vía electrónica, se procede a la elaboración de una Factura Proforma, cuyos detalles son cantidad de unidades, el precio unitario, datos del consignatario, el ICOTERM a usar, donde se usa tanto el CIF como el CFR, este ultimo es el más usado por poseer menor costo para las empresas productoras.

Se espera el OK del consignatario y se prepara la carga en 45 días, se hace la reserva del buque, se realiza vía marítima por ser más barato – concordaron los jefes del departamento de tráfico y aduanas- además, se emite una Factura definitiva al comprador que es una sucursal en

Argentina o Brasil y se envía el paquete al agente de aduanas, este contiene:

- La Factura Original
- El Conocimiento de Embarque (B/L)
- La lista de Carga Parking List, la cual contiene la descripción del cargamento en detalle
- El Certificado de Origen, original

4. *¿Considera qué las instituciones gubernamentales que regulan las actividades de exportación que desarrollan la empresa son sus exigentes? Explique su respuesta.*

Las fuentes, mencionaron que en ocasiones, reconocen sentir ansiedad por ciertos controles en la aduana, como por ejemplo, la requisición por la comisión antidroga, sin embargo, se mantienen bajo ley.

5. *¿Tiene conocimiento de cuales suelen ser las normativas a seguir con respecto a la exportación de cauchos en Venezuela?*

En general existen normativas establecidas por entes internacionales o de carácter regional, tales son la ALADI, el Arancel de Aduanas, y el Mercosur como acuerdo comercial entrante. En caso de los entes nacionales, el SENIAT, GN quien trabaja en conjunto con la ONA, entre otros.

En el caso del MERCOSUR sienta las bases fundamentales sobre las que se consolidan definitivamente las relaciones entre los países del emprendimiento. Representa, por sobre todo, un Acuerdo Político, el más importante alcanzado en la región. A partir de este Acuerdo, los conceptos de confiabilidad, armonía, razonabilidad y previsibilidad pasan a formar parte del lenguaje y de la convivencia política, económica y social de nuestras sociedades. La "red de seguridad política" del MERCOSUR genera las reglas de juego necesarias para que se

desarrollen plenamente las interrelaciones económicas y comerciales existentes.

**6. *¿Qué variables económicas afectan más a la organización?
¿Por qué?***

Los controles directos e indirectos, instrumentos de política comercial, en algunos casos políticas centralizadas, que limitan la actividad con el exterior, aunque su objetivo principal sea el de resguardar el patrimonio e integridad nacional, hacen daño. Tal es el caso de la reciente devaluación de la moneda, amenazante para el poder adquisitivo y capacidad productora.

7. *¿De qué manera cree usted que pueden influir las actuales políticas y leyes en el funcionamiento de la empresa?*

Aseguraron, que todo lo que afecte a la economía venezolana influye directamente en la actividad exportadora, positiva o negativamente, es allí donde entra la parte de la elaboración de un presupuesto eficiente y eficaz de los recursos a usar en la elaboración del producto.

Es digno destacar, que si aumentan los costos de producción, aumenta el precio de venta del producto terminado, y si esto continua, llegara un momento donde no serian competitivos.

8. *Mencione los convenios internacionales que afecten o beneficien directamente a la empresa.*

Por la condición de Venezuela frente a los actores internacionales, así mismo, por gozar de amistad con ambos países – Brasil y Argentina- y aunque Venezuela no se incorporó como miembro pleno en el MERCOSUR sino hasta el mes de Diciembre pasado, se ha estado comercializando como miembro no pleno, adquiriendo los beneficios del acuerdo comercial, sin participar en las decisiones del mismo.

9. En su opinión, ¿cuál puede ser la causa de la disminución en las exportaciones en Venezuela?

Sin titubeos, respondieron, “El control cambiario”, existe demasiada regulación, y con ellas limitaciones, el precio real está por debajo de las expectativas de ganancia esperadas. Otros aclararon luego, que el formalismo y el papeleo impedían la fluidez de las transacciones.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

La integración genera un nivel de interdependencia tal, que el juego de intereses cruzados lleva progresivamente a los actores públicos y privados a moverse en un escenario político y comercial común, que excede los aparatos políticos nacionales. En efecto, los avances en la construcción del mercado común implican necesariamente la conformación de un "espacio político común " en el que en forma implícita rige una "política MERCOSUR".

El Crecimiento observado en el año 2012 fue para los sectores comercio, financiero y de servicio, mientras que los sectores agricultor e industria presentaron estancamiento.

La exportación es de suma importancia, sin embargo en Venezuela, se toma poco en cuenta, al realizar el estudio de las causas de la disminución en las exportaciones y por ende en las emisiones de Certificados de origen, cabe destacar una serie de ellas:

1. Trámites y Burocracia excesiva

2. El proceso del Chequeo ante el Resguardo Aduanero y la comisión Antidrogas, son tan rigurosos que desaniman a los empresarios.
3. El Régimen de Control de Cambio es desfavorecedor, pues minimiza las ventajas comparativas y competitivas del exportador venezolano.
4. Los reintegros de impuesto llegan tardíos.

Los empresarios consideran que la objetivo principal de exportar sus productos es la obtención de beneficios o utilidades, por esta razón las industrias han decidido intentar ampliar su mercado hacia Estados Unidos, Colombia, Brasil, Argentina, China y Europa, pero los productos siguen perdiendo competitividad.

Aunque se diga que se han incrementado los productores nacionales es evidente que la política de control de cambio ha des-incentivado las exportaciones de productos, pues existe una fuerte sequia de dólares en el mercado, cabe destacar que el único proveedor de divisas es el Gobierno, además para adquirirlo es un proceso donde en algunos casos lleva algo de tiempo, esto hace que se pierda el interés por obtenerlos así que acuden a los mercados paralelos -.en caso de los pequeños empresarios- y esto eleva los costos de producción y al final el producto termina siendo mucho más caro de lo que debería ser, por ello se dice que pierde competitividad.

En el ámbito fiscal, el presidente de la AVEX señaló que queda pendiente una deuda por 500 millardos de bolívares por concepto de la devolución del impuesto al valor agregado (IVA) que pagan los exportadores cuando adquieren insumos en el exterior, que son utilizados para la elaboración de rubros exportables.

Gobierno Optimista

Con Argentina se prevé que el comercio supere el millardo de dólares cada año, y en caso de Brasil, se estima aperturar contratos entre empresas venezolanas y brasileras de acuerdo a planes del Ministerio de Comercio.

Con la entrada de Venezuela al Mercosur el gobierno aspira que las exportaciones locales lleguen a 3 millardos de dólares, lo que significaría un incremento de 328,5%, frente a los 700 millones de dólares que se comercializan actualmente.

Políticas de papel

En los programas económicos que ha presentado el gobierno a lo largo de los últimos cinco años, se establecía una serie de propuestas para incentivar las exportaciones no tradicionales. Sin embargo, estos planes no se han aplicado, o los anteriormente aplicados perdieron su objetivo principal.

Recomendaciones

En vista de lo presentado con anterioridad, es recomendable, que tanto el Consejo exportador como otros entes involucrados atiendan con seriedad sus objetivos:

- Proponer las políticas públicas relacionadas con el comercio exterior y la producción y exportación de bienes y servicios.
Presentar planes para impulsar la inversión extranjera.
- Asesorar al Gobierno nacional en las decisiones relativas a la política exterior, suscripción, revisión, y reformulación de acuerdos

internacionales, participación en esquemas regionales y subregionales de integración, y relaciones con organismos internacionales.

- Formular propuestas y coordinar las actividades relativas a la promoción de las exportaciones no tradicionales venezolanas.
- Realizar diagnósticos y efectuar recomendaciones sistemáticas sobre las necesidades de las empresas exportadoras, con especial atención a los temas relacionados con los trámites nacionales para la exportación y la importación de insumos por parte de las compañías exportadoras. En Redactar un reglamento de exportadores, que servirá de guía para las ventas.

Evidentemente, las políticas cambiarias necesitan una transformación a fin de ajustarse al nuevo estatus de la moneda local frente a las monedas vecinas, sin incrementar el absentismo exportador, quizá fijando una tasa de cambio que exprese productividad en el ámbito industrial. Hablando de las políticas del Resguardo Aduanero y la Comisión Antidrogas también es aplicable un cambio o reajuste de algunas de ellas, para evitar la agresividad a la hora de resguardar la integridad y soberanía venezolanas.

ANEXOS



**UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN COMERCIAL
Y CONTADURÍA PÚBLICA
CAMPUS BÁRBULA**



INSTRUMENTO DE MEDICIÓN

La siguiente es una entrevista que tiene por finalidad recolectar información para el desarrollo de una investigación referente a la exportación de cauchos en una reconocida empresa productora.

La entrevista comprende un total de nueve (9) preguntas, agradecemos su aporte, colaboración y sinceridad al momento de dar sus respuestas.

1. ¿Cuáles son las expectativas a futuro de la organización respecto al producto?
2. ¿A qué países es exportado el producto?
3. Describa el proceso de exportación de cauchos.
4. ¿Considera que las instituciones gubernamentales que regulan las actividades de exportación que desarrollan la empresa son sus exigentes? Explique su respuesta.
5. ¿Tiene conocimiento de cuales suelen ser las normativas a seguir con respecto a la exportación de cauchos en Venezuela?
6. ¿Qué variables económicas afectan más a la organización? ¿Por qué?
7. ¿De qué manera cree usted –como gerente- que pueden influir las actuales políticas y leyes en el funcionamiento de la empresa?
8. Mencione los convenios internacionales que afecten o beneficien directamente a la empresa.
9. En su opinión, ¿cuál puede ser la causa de la disminución en las exportaciones en Venezuela?



**Exportaciones efectuadas por Venezuela
Enero-Marzo 2011-2012**

	2011	2012	VARIACION (%)
Exportaciones Totales	804	738	-8,20
Expor. no petroleras	804	738	-8,20

Las exportaciones no petroleras efectuadas por Venezuela, entre Enero - Marzo de 2012, fueron de 738 Millones de US\$. Al compararla con el mismo periodo para el 2011 se observa un descenso de (8,2%), equivalente a 66 Millones de US\$

Nota: Excluye petróleo y otros derivados
Cifras provisionales año 2011-2012
Fuente : SENIAT - INE.

Fuente: SENIAT- INE



**Valor de las exportaciones efectuadas por Venezuela, según país de destino,
Enero-Marzo 2011-2012**

PAIS DE DESTINO	MILLONES DE US\$ 2011	(%) 2011	MILLONES DE US\$ 2012	(%) 2012	VARIACION (%)
TOTAL	804	100,00	738	100,00	-8,20
Estados Unidos	89	11,00	213	28,80	140,10
Colombia	145	18,10	103	14,00	-29,00
China	90	11,20	101	13,70	12,00
Brasil	92	11,40	56	7,60	-39,00
Italia	47	5,80	27	3,60	-42,90
Chile	22	2,80	24	3,20	6,10
Ecuador	27	3,30	19	2,60	-27,50
Curazao	6	0,70	17	2,30	191,90
Bélgica	26	3,30	15	2,00	-43,50
México	40	4,90	15	2,00	-63,40
Alemania	5	0,60	13	1,80	169,10
Resto	183	22,70	70	9,50	-61,70

Estados Unidos con una participación del 28,8% fue el principal destino de exportación durante el periodo de Enero - Marzo de 2012, seguido de Colombia con 14,0%, China con una participación de 13,7% y Brasil con 7,6%. Otros países con una menor participación son: Egipto, (4,9%), Francia, (4,2%), Italia (3,6%), Chile, (3,2), Ecuador, (2,6%), Curazao, (2,3%), Bélgica, (2,0%), México, (2,0%), y Alemania (1,8%). El resto de los países agrupan el 9,5% y tienen una participación individual inferior al 1%. Al comparar las exportaciones no petroleras de Enero - Marzo de 2012, hacia los principales destinos, con las realizadas durante el mismo periodo de 2011, se observa una variación significativa en las exportaciones hacia Curazao para el periodo de enero marzo motivado principalmente por una Reexpedición Prov. De Admisión Temporal a 12 meses de los demás barco para transporte de mercancía y hacia Egipto para el mes de marzo por la exportaciones de oxido de aluminio y productos férreos (partida 2818200000 y 7203100000) y disminuyeron las exportaciones hacia Colombia, Brasil, Italia, México, y Ecuador. Entre los principales destinos se tiene que Estados Unidos con 213 Millones de US\$ aumento 140,1%, Colombia con 103 Millones de US\$, disminuyo (29,0%), China con 101 Millones US\$ aumento 12,0%, Brasil con 56 Millones de US\$ tuvo un descenso de (39,0%).

Fuente: SENIAT- INE



Valor de las exportaciones efectuadas por Venezuela, según sector exportador, Enero-Marzo 2011-2012

SECTOR EXPORTADOR	MILLONES DE US\$ 2011	(%) 2011	MILLONES DE US\$ 2012	(%) 2012	VARIACION (%)
Total	804	100,00	738	100,00	-8,20
Privado	322	40,00	273	37,00	-15,20
Público	482	60,00	465	63,00	-3,60

Entre Enero - Marzo de 2012, las ventas de bienes del sector privado, fueron 273 Millones de US\$, lo que representaron 37,0% del total, al compararla con las exportaciones del año 2011, presenta un descenso de (15,2%). El sector público representa el 63,0% del total de exportaciones 465 Millones de US\$; con un descenso de (3,6%) al compararlo con igual periodo de 2011.

Fuente : SENIAT- INE

Relación de Certificados de Origen Emitidos (2007-2012)

Empresas Productoras de Cauchos	NUMERO DE CERTIFICADO 2007	NUMERO DE CERTIFICADO 2008	NUMERO DE CERTIFICADO 2009	NUMERO DE CERTIFICADO 2010	NUMERO DE CERTIFICADO 2011	NUMERO DE CERTIFICADO 2012
Cuenta BRIDGESTONE FIRESTONE VENEZOLANA C.A	125	59	21	44	4	1
Cuenta C,A GOODYEAR DE VENEZUELA	49	0	16	6	7	4
Cuenta C,A GOOD YEAR DE VENEZUELA	43	30	8	0	3	2
Cuenta PIRELLI DE VENEZUELA, C.A.	267	38	5	1	0	0
TOTAL CERTIFICADOS	484	127	50	51	14	7
Diferencias de año en año Diferencias 2007-2012		357	77	-1	37	7

Fuente: Elaboración propia a partir de datos suministrados por la oficina del Ministerio de Comercio

(LOGO DE LA EMPRESA)

(Ciudad y fecha)

Ministerio del Poder Popular para Comercio
Oficina Regional Carabobo.

A los fines de su tramitación cumplimos en remitirle anexo los formularios correspondientes a la solicitud de Declaración de Certificados de Origen para la exportación de acuerdo a los siguientes datos:

CÓDIGO ARANCELARIO	DESCRIPCIÓN DE LA MERCANCÍA	MONTO \$ (FOB)	PESO NETO EN KGS	PAÍS DESTINO	PUERTO DE SALIDA	Nº FACTURA

PARROQUIA	ACTIVIDAD ECONÓMICA	SECTOR INDUSTRIAL	DESCRIPCIÓN ARANCELARIA	TIPO DE EMPRESA PUBLICA O PRIVADA

Nos comprometemos a suministrar a la Oficina a su cargo, la información adicional que nos sea requerida y cumplir con las disposiciones que en el futuro se pueda exigir sobre el particular.

Nombre, cargo, sello de la empresa y firma

Fuente: Oficina regional del Ministerio del Poder Popular para el Comercio



**VICEMINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR
DIRECCION GENERAL DE POLITICA COMERCIAL Y
PROMOCION**

**DE EXPORTACIONES E INVERSIONES
PERFIL DEL
PRODUCTO**

P-1

1. DATOS GENERALES DE LA EMPRESA PRODUCTORA

1.1 RAZON SOCIAL O APELLIDOS Y NOMBRES		1.2 No RIF	1.3 No NIT
1.4 DIRECCION ADMINISTRATIVA			1.5 CODIGO POSTAL
1.6 CODIGO DE AREA	1.7 TELEFONOS	1.8 FAX	
1.9 PAGINA WEB		1.10. E-MAIL	
1.11 DIRECCION PLANTA			1.12 CODIGO POSTAL
1.13 CODIGO DE AREA	1.14 TELEFONOS	1.15 FAX	

2. DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA PRODUCTORA

2.1 APELLIDOS Y NOMBRES		2.2 CEDULA DE IDENTIDAD	
2.3 CARGO			
2.4 CODIGO DE AREA	2.5 TELEFONOS:	2.6 FAX:	2.7 E-MAIL

3. DATOS DEL REPRESENTANTE AUTORIZADO POR LA EMPESA PRODUCTORA

PARA TRAMITAR ANTE EL MINISTERIO DE INDUSTRIAS LIGERAS Y COMERCIO

3.1 APELLIDOS Y NOMBRES

3.2 CEDULA DE IDENTIDAD

DECLARO BAJO PROTESTA DECIR VERDAD QUE:

1.- LA INFORMACION CONTENIDA EN ESTE DOCUMENTO ES VERDADERA Y EXACTA, Y ME HAGO RESPONSABLE DE COMPROBAR LO AQUÍ DECLARADO. ESTOY CONCIENTE QUE SERE RESPONSABLE POR CUALQUIER DECLARACION FALSA U OMISION HECHA O RELACIONADA CON EL PRESENTE DOCUMENTO.

2.- ESTE DOCUMENTO SE COMPONE DE ANEXOS HOJAS INCLUYENDO TODOS SUS

- - DE -

FIRMA Y SELLO EMPRESA

MILCO/DGPCPE/AS-2005

Fuente: Oficina regional del Ministerio del Poder Popular para el Comercio



VICEMINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR
DIRECCION GENERAL DE POLITICA COMERCIAL E INVERSION
DE EXPORTACIONES E INVERSIONES
PERFIL DEL PRODUCTO

P-2

4. DATOS GENERALES DEL PRODUCTO A EXPORTAR

4.1 DENOMINACION COMERCIAL		4.2 DESCRIPCION ARANCELARIA		
4.3 CODIGO ARANCELARIO	4.4 UNIDAD DE MEDIDA USO Y APLICACIÓN			
4.5 MATERIALES QUE INTERVIENEN EN LA ELABORACION DEL PRODUCTO				
4.5.1 MATERIALES IMPORTADOS	4.5.2 CODIGO ARANCELARIO	4.5.3 PAIS DE ORIGEN	4.5.4 INCIDENCIA SOBRE FOSTO TOTAL DE MATERIALES IMPORTADOS	
			4.5.5 TOTAL MATERIALES IMPORTADOS	0,00
4.5.6 MATERIALES NACIONALES	5.5.7 CODIGO ARANCELARIO	4.5.8 PRODUCTOR NACIONAL	4.5.9 PROVEEDOR	4.5.10 INCIDENCIA SOBRE COSTO TOTAL DE MATERIALES IMPORTADOS
			4.5.11 TOTAL MATERIALES NACIONALES	0,00



**VICEMINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR
DIRECCION GENERAL DE POLITICA COMERCIAL
Y PROMOCION DE EXPORACIONES E
INVERSIONES**

P-3

PERFIL DEL PRODUCTO

5.- ESTRUCTURA DE COSTOS POR PRODUCTO A EXPORTAR

5.1 DENOMINACION COMERCIAL DEL PRODUCTO A EXPORTAR.	5.2 UNIDAD DE MEDIDA	5.3 TIPO DE MONEDA
5.4		
COSTOS DIRECTOS	TOTAL COSTOS	
MATERIALES IMPORTADOS=(4.5.5 DE LA P-2)		
MATERIALES NACIONALES=4.5.11 DE LA P2)		
MANO DE OBRA		
DEPRECIACION		
OTROS COSTOS DIRECTOS		
(1) TOTAL		
COSTOS INDIRECTOS	TOTAL COSTOS	
GASTOS ADMINISTRATIVOS		
GASTOS PUBLICOS		
GASTOS DE VENTAS		
OTROS GASTOS INDIRECTOS		
(2) TOTAL		
(3) UTILIDAD		
(4) PRECIO A PUERTA DE FABRICA		
(5) FLETE INTERNO		
(6) PRECIO FOB DE EXPORTACION		

CERTIFICADO DE ORIGEN DEL MERCOSUR

1. <i>Productor Final o Exportador</i> (nombre, dirección, país)		Identificación del Certificado (número)		
2. <i>Importador</i> (nombre, dirección, país)		Nombre de la Entidad Emisora del Certificado		
3. <i>Consignatario</i> (Nombre, país)		Dirección:		
4. <i>Puerto o Lugar de Embarque Previsto</i>		Ciudad: País:		
6. <i>Medio de Transporte Previsto</i>		5. <i>País de Destino de las Mercaderías</i>		
		7. <i>Factura Comercial</i>		
		Número: Fecha:		
8. N° de Orden (A)	9. Códigos NCM	10. Denominación de las Mercaderías (B)	11. Peso Líquido o Cantidad	12. Valor FOB en dólares (U\$S)
N° de Orden	13. Normas de Origen (C)			
14. Observaciones				
CERTIFICACIÓN DE ORIGEN				
15. Declaración del Productor Final o del Exportador:		16. Certificación de la Entidad Habilitada:		
- Declaramos que las mercaderías mencionadas en el presente formulario fueron producidas eny están de acuerdo con las condiciones de origen establecidas en el Acuerdo.....		- Certificamos la veracidad de la declaración que antecede de acuerdo con la legislación vigente.		
Fecha:		Fecha:		
Sello y Firma		Sello y Firma		

VER AL DORSO

Fuente: Pagina Web MERCOSUR

CERTIFICADO DE ORIGEN
(Resolución 252, Artículo 14, Anexo 4)

ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION
ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO

PAIS EXPORTADOR:

PAIS IMPORTADOR:

No. de Orden (1)	NALADISA	DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS

DECLARACION DE ORIGEN

DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondientes a la Factura Comercial No. cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) de conformidad con el siguiente desglose:

No. de Orden	NORMAS (3)
Fecha: Razón social, sello y firma del exportador o productor:	

OBSERVACIONES:

<p><i>CERTIFICACION DE ORIGEN</i> Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de: A los: Nombre, sello y firma Entidad Certificadora:</p>

Fuente: Pagina Web ALADI



H. GIRAUD M & CIA., C.A
RIF. J-00016371-5

**DOCUMENTOS REQUERIDOS EXPORTACIONES
PERSONA JURIDICA EMBARQUES MARITIMOS**

REQUERIMIENTOS DEL EXPORTADOR ANTE LA ONA (OFICINA NACIONAL ANTIDROGA)

DOCUMENTOS	REQUERIDO
• Fotocopia del Registro Mercantil o Gaceta de Creación	
• Copia de la última Asamblea	
• Fotocopia del RIF de la empresa (Actualizado)	
• Fotocopia de la Cedula de Identidad del Representante Legal de la empresa (Actualizada)	
• Relación de ultimas exportaciones realizadas	
• Relación de cantidad de trabajadores de la empresa y ubicación geográfica de la misma.	
• Fotografía de la fachada de la empresa.	
• Registro Nacional de Exportadores (CADIVI / OBLIGATORIO)	

Nota: Esta documentación será consignada en dos (02) carpetas marrones con ganchos ante la Guardia Nacional para realizar evaluación a través de la ONA (Oficina Nacional Antidrogas) antes de iniciar la operación de exportación (Tiempo estimado para la evaluación a la empresa 45 días).

REQUERIMIENTOS DEL EXPORTADOR PARA EL AGENTE ADUANAL (H. GIRAUD M. & Cia, C.A.)

DOCUMENTOS	REQUERIDO
• Poder Notariado (Anexo Modelo)	
• Constancia de Contribuyente Especial (En caso de aplicar)	
• Fotocopia de la Cedula de Identidad del representante legal de la empresa (Actualizado).	
• Fotocopia del Registro Mercantil o Gaceta.	
• Fotocopia del RIF de la empresa. (Actualizado)	
• Instructivo Administrativo	
• Carta de aceptación de Seguro de Transporte Terrestre	

REQUERIMIENTOS DEL EXPORTADOR POR EMBARQUE

DOCUMENTOS	REQUERIDO
• Factura comercial original remitida por el vendedor/proveedor (En español)	
• B/I emitido por el responsable de realizar la exportación.	
• Lista de Empaque emitida por el responsable de realizar la exportación.	
• Carta emitida por el exportador dirigida al Comando del Destacamento de la Guardia Nacional División Anti-Drogas – Modelo 001	
• Carta emitida por el exportador dirigida al Comandante de la División de Resguardo Nacional. Modelo 002	
• Carta remitida a la Gerencia de la Aduana Principal Aérea de La Guaira	
• Catalogo con información técnica de los productos a exportar.	
• Formato Solicitud de Servicio de Exportación j:\solicitud de servicio de exportacion.doc	

Fuente: Oficina de Aduanas