AAQ3491

TESIS
IF2000
L3

UNIVERSIDAD CATOLICA ANDRES BELLO
POSTGRADO EN INSTITUCIONES FINANCIERAS
MENCION FINANZAS INTERNACIONALES
CATEDRA: PRACTICUM: OPERACIONES DE BANCA INTERNACIONAL
PROFESOR: JOSE R. REQUENA

# EXPORTACIONES DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS
# ¿ES POSIBLE EN VENEZUELA?

Universidad Católica Andrés Bello
BIBLIOTECA
Caracas

MARGARITA LANFRIT ORTEGA

2000

# INTRODUCCION

Venezuela ha sido históricamente un país exportador de materia prima, comenzando con el cacao colonial hasta el petróleo y el mineral de hierro en décadas recientes, siendo los productos derivados del hierro y el subsuelo los que han suministrado los ingresos en moneda extranjera que han permitido la importación de productos de consumo y el desarrollo industrial.

La Venezuela petrolera de comienzos de siglo mostraba ya un desarrollo industrial creciente, opacado por la bonanza petrolera de las décadas del veinte y treinta y revivido por las dificultades de la importación que sufrió el país durante la segunda guerra mundial. Durante este período fue necesario importar maquinaria y equipos para fabricar productos que compitieran con los de fabricación extranjera, generalmente utilizando materia prima nacional y algunos ingredientes importados. Industrias productoras de textiles, cerveza, cemento y papel surgieron de esta forma. No se pretendía exportar estos productos a otros mercados, pero tampoco se descartaron las ventas ocasionales a países vecinos menos industrializados.

Es la era democrática la que trae a Venezuela dos cambios de primera importancia en materia de industrialización: el fomento a la sustitución de importaciones, encomendado a la empresa privada y protegido por el Estado; y el fomento de las industrias básicas que suministran: petróleo, hierro, aluminio y electricidad, encomendado a las empresas del Estado. Los recursos provenientes de la renta petrolera se pusieron al servicio de la industrialización. La sustitución de importaciones se ha apoyado en elevados aranceles que protegen el mercado interno, en el otorgamiento de créditos subsidiados y en la exoneración de impuestos. Dado el reducido tamaño del mercado nacional y la poca competencia que han enfrentado las empresas manufactureras privadas, su nivel de productividad ha sido generalmente bajo, no sólo en términos monetarios, sino también en términos de relaciones entre insumos físicos y productos. Algo similar ha sucedido con las industrias básicas, sobre todo en aquello casos en que las empresas del Estado han tenido fallas administrativas.

Hasta hace poco no se había planteado en el país la adopción de políticas de promoción de exportaciones como una alternativa válida del desarrollo. Ha existido cierta complacencia con el esquema vigente: exportar hidrocarburos y utilizar la renta petrolera para importar insumos industriales o productos terminados, éste ha sido el modelo aceptado en América Latina desde que fue formulado por la CEPAL en la década del cuarenta.

Durante las décadas del sesenta y setenta, los países del Oriente Asiático, sobre todo Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur, pusieron en práctica un modelo de desarrollo alterno, el de promoción de exportaciones, inspirado en la experiencia vivida por el Japón a partir de los años cincuenta. En Venezuela comenzó a aflorar en la década de los ochenta, la conciencia de la necesidad de este cambio, el cual se presento lleno de dificultades en vista de lo comprometido que estaba el país con la política de sustitución de importaciones.

Durante el período comprendido entre el 18 de Febrero de 1983 y el 6 de Diciembre de 1986, las llamadas exportaciones no tradicionales disfrutaron del beneficio del diferencial cambiario. El sistema de cambio diferencial introducido en 1983 tuvo por objeto primordial proteger las reservas internacionales del país, ante la acelerada fuga de divisas que se produjo en 1982. A partir de Mayo de 1983, el gobierno decidió, a instancias de algunas empresas del Estado, permitir a los exportadores, vender en el mercado libre cambiario sus ingresos provenientes de las exportaciones. Esta política se mantuvo hasta Diciembre de 1986, cuando se fijó el tipo de cambio de 14,50 bolívares por dólar para este tipo de operaciones. Durante este período las empresas exportadoras pudieron adquirir sus insumos, o la mayoría de ellos, al tipo de cambio oficial controlado, el cual fue originalmente de 4,30 bolívares por dólar pasando luego a 6,00 bolívares por dólar y finalmente a 7,50 bolívares por dólar.

En febrero de 1984 el gobierno Lusinchi, recién instalado en el poder, estableció la obligación de devolver al Banco Central una proporción, o ‹‹cuotaparte››, de los

dólares concedidos a tasa preferencial para la compra de insumos. Esta proporción era originalmente del 50% y fue aumentada al 80% en 1986. El beneficio adicional proveniente del régimen de cambio diferencial representó para el industrial venezolano un estímulo extraordinario para exportar, capaz de equiparar, en muchos casos, los elevados márgenes de beneficio usuales en las industrias de sustitución de importaciones en una economía protegida. El impacto de esta política cambiaria estuvo modificado por algunos fenómenos paralelos. El mercado nacional de muchas industrias sufrió una contracción durante este período, como consecuencia de la disminución del salario real de los trabajadores, y la consiguiente reducción del poder adquisitivo de la población. La reducción del mercado local constituyó un poderoso incentivo para que muchas empresas buscasen nuevos mercados en el exterior. Paradójicamente, algunas empresas vieron aumentar la demanda de sus productos al aumentar marcadamente el precio de los productos similares importados, recibiendo así un nuevo impulso el proceso de sustitución de importaciones.

La combinación del diferencial cambiario con la contracción de la demanda interna produjo un interés considerable en las exportaciones de manufacturas, convirtiéndose en un tema de "moda" por primera vez en la historia económica de Venezuela.

A finales de la década de los años ochenta y principios de los noventa, las bondades de la globalización se hicieron presente en los oídos de los personeros del gobierno venezolano del segundo mandato de Carlos Andrés Pérez y la nueva concepción de abrir las fronteras al comercio internacional no encontró barreras significativas. En ese momento, el gobierno decidió construir una estrategia sobre las bases de una Venezuela menos dependiente de la renta petrolera, para lo cual se diseño un plan económico nacional que se conoció como "El Gran Viraje: de la Venezuela Rentista a la Venezuela Productiva", en el cual las exportaciones no tradicionales serían el punto principal del plan.

Hoy diez años después Venezuela acentúo sus indicadores de pobreza y continúa dependiendo en un 85% de las ventas del crudo. Las ventas no tradicionales al exterior se han duplicado, pero no han logrado arrebatarle el primer lugar a las ventas de petróleo. Las exportaciones no tradicionales venezolanas, conformadas por todo aquello que no sea hierro ni petróleo, se han fortalecido a lo largo de los últimos años. Sin embargo, desde 1997, el año de mayor actividad exportadora (5.300 millones de dólares), las ventas no tradicionales han disminuido paulatinamente y para este año se estima que Venezuela venderá 1.500 millones de dólares menos que durante 1997.

En virtud de esta situación el gobierno venezolano, continúa con la política de abrir nuevos espacios de comercialización que permitan a las empresas exportadoras tener un radio de acción más amplio.

Dentro del contexto general de las exportaciones no tradicionales, se encuentran las que corresponden al presente trabajo que son las de productos farmacéuticos. Lamentablemente en Venezuela la exportación de este rubro está prácticamente limitada a las grandes transnacionales que exportan a sus filiales del Pacto Andino y Centro América, ejemplo de esto es el Laboratorio "Hoechst Marion Roussel, S.A:", hoy estrenando nuevo nombre "Aventis Pharma, S.A:", quien apostó a Venezuela y a diferencia del resto de los Laboratorios Farmacéuticos, quienes cerraron sus plantas productoras para abrirlas en países como Colombia, construyó una planta táctica en la localidad de Guarenas para la fabricación de productos farmacéuticos para satisfacer el mercado local y para la exportación a sus filiales ubicadas en Colombia, Perú, Ecuador, Bolivia, Centro América e Islas del Caribe.

El origen de la industria farmacéutica en Venezuela, se remonta a principios del siglo XX cuando se inició la fabricación industrial de productos farmacéuticos, los primeros establecimientos que emprendieron esta actividad se fundaron en 1904 y 1908 en Caracas y Maracaibo respectivamente. En ambos casos sus promotores eran propietarios de boticas. Durante la década siguiente se instalaron varias empresas

productoras de diversas especialidades farmacéuticas y de jabones. En 1925 existían cinco empresas reconocidas como industrias farmacéuticas.

En vísperas de la segunda guerra mundial existían en el país fabricantes industriales, pero debido a los factores restrictivos para la importación, que originó el conflicto europeo, la reciente industria recibió un vigoroso impulso. A las empresas existentes, se sumaron nuevas empresas que reemplazaban con productos nacionales la provisión de aquellos artículos totalmente importados provenientes de las naciones en guerra. Por este motivo, a fines de 1949 habían veintiocho laboratorios farmacéuticos en Venezuela. A comienzos de la década de los sesenta, la industria logra alcanzar la etapa final de su máximo desarrollo, aumentando alrededor de ochenta el número de plantas farmacéuticas. Este desarrollo estimulado ampliamente por la política de sustitución de importaciones por parte del gobierno, motivó el hecho de que la industria figurara entre las más importantes de la industria farmacéutica de América Latina.

Lamentablemente las últimas dos décadas desarrollaron un esquema de regulaciones y controles de precios que ocasionaron que las empresas se descapitalizaran y muchas compañías nacionales se vieron obligadas a abandonar este sector permitiendo que las multinacionales predominaran en el mercado y hasta estas fechas han decidido mudarse a países que consideran política, social y jurídicamente más seguros, asegurando así el retorno de su inversión.

Debido al escaso material localizado de las exportaciones de los productos farmacéuticos, el trabajo se desarrollará en las exportaciones no tradicionales en general, y se harán los comentarios específicos de la industria farmacéutica en el momento que correspondan, tomando como marco de referencia la empresa "Aventis Pharma, S:A:" antes mencionada.

# MARCO LEGAL

# CONVENIOS INTERNACIONALES

Los Acuerdos de integración regional, son aquellos destinados a ampliar el comercio entre países de una región determinada, mediante la eliminación de las barreras arancelarias y otras limitaciones cuantitativas al comercio, entre los países miembros de la región. Estos acuerdos tienen como propósitos:

a) La eliminación de las barreras arancelarias y de las limitaciones cuantitativas que afectan a la libre circulación de mercancía dentro de la región. Fundamentalmente se prohibe la utilización de límites cuantitativos a las importaciones y exportaciones entre los países miembros de la región y se eliminaran gradualmente los aranceles aduaneros.
b) La creación de una unión aduanera, por lo cual los países miembros tengan normas uniformes para las importaciones de mercancías de terceros países. La unión aduanera implica la adopción de aranceles externos comunes.
c) El desarrollo de industrias básicas en la región inclusive industria pesada y de energía y el desarrollo uniforme de políticas agrícolas.
d) La liberación de los movimientos de capitales entre los países miembros.
e) La liberación de los movimientos de población. Esto significa fundamentalmente, permitir que los ciudadanos de los países miembros de una integración regional pueden trasladarse de un país a otro pudiendo trabajar en cualesquiera de ellos.
f) Coordinación y convergencia de políticas macroeconómicas.
g) Adopción de políticas externas comunes.

El Estado venezolano ha suscrito numerosos acuerdos de complementación comercial e industrial, de hecho, en la actualidad están vigentes más de 40 tratados comerciales de carácter bilateral, aparte de los acuerdos marcos como los protocolos de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), el Grupo de los Tres, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), el Acuerdo de Marrakech, que establece la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Pacto de San José y los diferentes

sistemas generales de preferencia que las naciones desarrolladas otorgan a países en vías de desarrollo.

En las Américas existen acuerdos de alcance parcial con Costa Rica, el Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Cuba, Trinidad y Tobago y la Caricom, todo ello dentro del marco de ALADI. Con algunos países europeos también se han suscrito acuerdos de alcance parcial, como el existente entre la República de Venezuela y Portugal, así como el acuerdo marco de Cooperación, suscrito entre la Comunidad Económica Europea y los países acuerdos miembros del Acuerdo de Cartagena. También se han suscrito convenios comerciales con la República Checa, Rumania, Yugoslavia, Rusia, Polonia, Hungría, Bulgaria y Lituania. También existen acuerdos de cooperación económica con países africanos como Argelia, Senegal y Nigeria. Así como el acuerdo comercial con el gobierno de Israel. En el caso de Asia, existe un acuerdo comercial con la República China y Malasia.

En síntesis, estos acuerdos proponen reducciones significativas en los aranceles para la exportación de productos venezolanos así como trato preferencial a las mercancías de origen nacional. De manera que por lo menos en el plano legal internacional, Venezuela es un país preparado para las exportaciones.

A continuación resaltaré los convenios más utilizados por los exportadores de productos farmacéuticos:

**COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES**

Uno de los convenios multilaterales más importante suscrito por Venezuela es el Acuerdo de Cartagena que da inicio a la Comunidad Andina de Naciones (CAN), expertos del Ministerio de Comercio y Producción, así como delegados de los países miembros del pacto, aseguran que este es el convenio mejor desarrollado y con las instituciones más robustas dentro de los países latinoamericanos y caribeños, y debe

serlo puesto que el Acuerdo de Cartagena arribó este año a su trigésimo aniversario. Las pasadas han sido tres décadas de encuentros y desencuentros, 30 años entre la tierra y el cielo que han permitido un importante intercambio comercial, cuyo máximo desarrollo se inició a partir de 1992.

La importancia de este acuerdo se demuestra por el auge del intercambio comercial entre Venezuela y Colombia, el cual experimentó un crecimiento de 300 por ciento entre 1993 y 1994.

La Comunidad Andina de Naciones es de hecho y derecho una unión aduanera. Hasta ahora la zona de libre comercio ha funcionado plenamente entre los países miembros, por lo que el intercambio de mercancías originarias de Colombia, Bolivia, Perú y Venezuela está libre de restricciones de derechos de importación en la subregión. También se ha avanzado en la facilitación del comercio de servicios y la liberación del Régimen de Inversiones Extranjeras.

Todo esto funciona en un mercado de más de 100 millones de consumidores, que anualmente realizan exportaciones por 32 mil millones de dólares e importaciones por 28 mil millones de dólares, según cifras de la Secretaría General de CAN.

De manera que en la actualidad el intercambio de bienes entre los países del antiguo Pacto Andino está completamente libre de aranceles y relativamente libre de restricciones.

Sin embargo, no todo es color de rosas. Es, por ejemplo, el caso de la eterna pugna entre Venezuela y Colombia por el comercio del café. Hasta ahora Venezuela se ha negado a aceptar importaciones masivas de café proveniente de Colombia, alegando el problema fitosatinario que represente la plaga de roya que ya es casi endémica en los cafetales neogranadinos.

Un ejemplo reciente de los altibajos diplomáticos y comerciales en la región es la decisión del gobierno nacional de impedir el ingreso y egreso del transporte de carga entre Colombia y Venezuela. Y la creación de un puerto seco en la frontera de San Antonio del Táchira para el transbordo de mercancía.

El Ejecutivo nacional ha justificado la medida alegando que Colombia no ha cumplido con el artículo 8 de la Decisión 399, que obliga a garantizar la seguridad de los bienes y las personas que desarrollan la actividad comercial. Todo ello debido a la violencia guerrillera, paramilitar y los carteles de la droga que imperan en el vecino país.

Pero como quiera que la decisión fue adoptada por Venezuela de forma unilateral, el gobierno de Colombia presentó una demanda ante la Secretaría General de la CAN, que fue resuelta a favor de Santafé de Bogotá, con una acción posterior que se reserva Venezuela.

Este inconveniente, así como las dificultades políticas y económicas que viven ambos países, originó una caída de 57 por ciento en las exportaciones nacionales hacia Colombia, en el primer semestre del año, en comparación con el mismo período de 1998. Así, durante los primeros seis meses de 1999 Venezuela exportó solamente 287,87 millones de dólares, frente a los 670,7 millones de dólares colocados durante la primera mitad del año 1999.

Colombia pasó a ser el segundo lugar de destino de las exportaciones venezolanas, desplazado del primer lugar por Estados Unidos con 555,01 millones de dólares en exportaciones. Aunque también las ventas de productos no tradicionales venezolanos en la gran nación del Norte se vio afectada durante el primer semestre del año con una caída de 8 por ciento con respecto al monto negociado en 1998.

Pero, además, los países miembros del acuerdo en determinados momentos se han mostrado renuentes a cumplir con el acuerdo. Es el caso de Perú, que en 1994

solicitó una suspensión temporal de sus obligaciones dentro de la zona de libre comercio, que fue otorgada. Tras la cual cada uno de los países del acuerdo procedió a firmar acuerdos comerciales bilaterales con Perú, para suplir el vacío dejado por su salida de la zona de libre comercio.

El artículo 1 del Protocolo Modificatorio del Acuerdo de Cartagena, o Protocolo de Quito, sostiene que "el presente acuerdo tiene por objetivos promover el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros en condiciones de equidad mediante la cooperación económica y social..." y para ello se definen mecanismos que en su carácter meramente comercial pueden simplificarse así:

- La armonización gradual de políticas económicas y sociales y la aproximación gradual de las legislaciones nacionales en las materias pertinentes.
- Un programa de liberalización del intercambio comercial más avanzado que los compromisos derivados del Tratado de Montevideo 1980.
- Un arancel externo común cuya etapa previa será la adopción de un arancel externo mínimo común.

De estos tres enunciados se deriva la mayor parte de las facilidades para la exportación entre los países del Pacto Andino. Como es el caso del artículo 44, que sostiene: "En materia de impuestos, tasas y otros gravámenes internos, los productos originarios de un país miembro gozarán en el territorio de otro país miembro de tratamiento no menos favorable que el que se aplica a productos similares nacionales". Lo que en el argot diplomático comercial se conoce como trata nacional a las exportaciones de los países socios.

Pero también se establecen limitaciones, fundamentalmente para la celebración de acuerdos bilaterales y multilaterales individuales en materia arancelaria. Puesto que los países miembros se obligan a establecer un arancel externo común que deberá contemplar niveles adecuados de protección a favor de la producción subregional, teniendo en cuenta el objetivo del acuerdo de armonizar gradualmente las diversos

políticas económicas de los países miembros. Como parte de este articulado se creó la decisión 371 que regula el sistema de franjas de precios, que en su capítulo sobre derechos correctivos aplicados dice que cuando un país de la Comunidad Andina ha otorgado preferencias más favorables a un tercer país, sus exportaciones lesionan al comercio en la subregión.

Este es el origen de la salvaguardia solicitada por Colombia por las importaciones venezolanas de azúcar desde Centroamérica, alegando que este procedimiento lesiona el comercio regional de este rubro. En este caso Venezuela tuvo que demostrar que también compra azúcar colombiana.

Esto llevó a Venezuela a solicitar una mejor reglamentación de la Decisión 371, ya que al aplicarse en blanco y negro, ninguno de los países de la subregión podría hacer negociaciones con terceros países.

El artículo 68 del Protocolo de Quito sostiene que "los países miembros se comprometen a no alterar unilateralmente los gravámenes que se establezcan en las diversas etapas del arancel externo". Si bien este aspecto no limita las exportaciones que realizan los países de la subregión a terceros países, sí limita la capacidad de negociación para lograr acuerdos comerciales: no hay que olvidar que la tendencia del comercio internacional es lograr la mayor reciprocidad en las relaciones económicas entre las naciones. De hecho, el mismo artículo establece que: "Igualmente, se comprometen a celebrar las consultas necesarias en el seno de la Comisión antes de adquirir compromisos de carácter arancelario con países ajenos a la subregión..."

## MERCOSUR: MERCADO COMUN DEL SUR

El Mercado Común del Sur (MERCOSUR) esta integrado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. El antecedente más inmediato del MERCOSUR, es el Acuerdo para la Integración y Cooperación económica celebrado entre Argentina y Brasil en

1988, que contemplaba la creación de un espacio económico común, en un plazo de diez años. El MERCOSUR entró en vigencia el 2 de noviembre de 1991, en virtud del Tratado de Asunción suscrito el 26 de marzo de 1991, modificado en 1994 por el Protocolo de Ouro Preto.

El 25 de junio de 1996 fue suscrito en Argentina, un acuerdo de complementación económica entre Chile y el MERCOSUR, y en la actualidad se está estudiando la presencia institucional de Chile y Bolivia en el acuerdo, los cuales son a la fecha asociados. Entre los objetivos del MERCOSUR encontramos:

a) La libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre sus miembros. En este sentido, para el 1 de enero de 1995 los países miembros del MERCOSUR lograron un arancel cero para los productos provenientes de uno u otro de sus miembros, con excepción de menos de 300 productos con respecto a Argentina, Brasil y Uruguay, y cerca de 400 en relación con Paragauay. Los productos exceptuados abarcan en general los productos de mayor relevancia para cada uno de sus miembros.
b) El establecimiento de un Arancel Externo Común (AEC) con un tope de 20%, para la mayoría de sus productos. En el año 2001, el AEC abarcará prácticamente todo el universo arancelario, con la sola excepción de los equipos de computación y las telecomunicaciones, a los cuales deberá aplicárseles un arancel máximo de 16% hasta el año 2006.
c) La adopción de una política comercial común con relación a terceros países o grupos regionales.
d) La coordinación de las políticas macroeconómicas y sectoriales entre sus miembros.
e) Armonización de las legislaciones internas de sus países miembros.

Los objetivos de coordinación macroeconómicas y armonización de legislaciones son hasta ahora teóricos. A diferencia de otros acuerdos de integración como la Comunidad Económica Europea y la Comunidad Andina de Naciones, MERCOSUR no ha creado ninguna institución supranacional a fin de administrar el

Acuerdo, por el contrario, sus normas no tienen una aplicación directa en los países miembros, siendo una organización de carácter intergubernamental.

Aún cuando el Acuerdo que crea el MERCOSUR consagra entre sus objetivos la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos, entre sus miembros solamente se ha logrado la libre circulación de mercancías.

En el caso de Brasil, los acuerdos de alcance parcial se comenzaron a negociar desde 1994 en forma unilateral. Pero tras la crisis de MERCOSUR, en el año 1999 Brasil decidió negociar un acuerdo de preferencias arancelarias con la Comunidad Andina de Negocios.

Este acuerdo con Brasil incluye 1.500 productos exportables por Venezuela a Brasil, y más de 2.300 productos con las Comunidad Andina de Naciones. Brasil, por su parte, puede exportar con preferencias arancelarias unos 1.600 rubros a los países de la subregión.

Lo más importante de este último acuerdo, es que no se limitó a los aspectos arancelarios, también tiene una parte normativa en relación a las denominaciones de origen y las decisiones vinculantes para la solución de controversias.

Con los países del sur, Venezuela tiene varios tipos de acuerdos. Como el Acuerdo de Complementación Económica con Chile, cuyo objetivo es crear una zona de libre comercio en la cual cerca de 95 por ciento del universo arancelario está en cero. Vigente desde 1993.

Existe una lista de excepción cuyo cronograma de aplicación de desgravámenes se realizó a finales de 1998. Sin embargo, este no ha sido publicado en Gaceta Oficial porque existen discrepancias para la aplicación de preferencias sobre los productos incluidos en el Sistema Andino de Franjas de Precios que regula el comercio de la

subregión frente a terceros, es el caso de productos como leche, azúcar, madera y productos petroquímicos.

También falta perfeccionar el capítulo referido a la solución de controversias, el cual ya fue redactado y enviado a la Secretaría de Aladi para su correspondiente protocolización.

Este acuerdo con Chile ha sido catalogado como el modelo a seguir en futuras negociaciones, puesto que da una base en cada uno de los temas para que posteriormente sean desarrollados por la Comisión Administradora. Sin embargo, a pesar de este acuerdo, Chile no aparece como uno de los primeros seis destinos de las exportaciones nacionales. Belinda Martínez directora de relaciones económicas de MIC, asegura que es necesaria una mayor difusión entre los empresarios de este tipo de acuerdos.

## CARICOM: COMUNIDAD DEL CARIBE

En virtud del Tratado de Chaguaramos, en 1973, surge La Comunidad del Caribe (CARICOM), sucesora de la Asociación de Libre Comercio del Caribe, mejor conocida por sus siglas en inglés CARIFTA (Caribbean Free Trade Association), formada en 1965.

El CARICOM está integrada en la actualidad por Antigua y Barbuda, las Bahamas, Barbados, Dominica, Bélice, Grenada, Guyana, Jamaica, Monserrat, San Cristóbal y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y Las Granadinas, y Trinidad y Tobago. Contempla entre sus principales objetivos la constitución de una zona de libre comercio regional, el establecimiento de un Arancel Externo Común (AEC), la coordinación de la política exterior de los países miembros y la coordinación y prestación de servicios comunes en materias no económicas. Este último objetivo, conocido como la cooperación funcional, ha distinguido el CARICOM de otros esquemas de integración,

orientando sus esfuerzos a áreas distintas al comercio exterior, entre las cuales cabe destacar, el turismo, el sector agropecuario, la salud y la educación.

## EL GRUPO DE LOS TRES

Otro de los acuerdos latinoamericanos más importante en los que participa Venezuela es el Acuerdo de Liberalización Comercial del Grupo de los Tres (G-3) suscrito entre Colombia, México y Venezuela el 13 de Junio de 1994, en Cartagena de Indias y vigente desde el 1 de enero de 1995, tiene su origen en lo que se conoció como el Grupo de Contadora y en el Pacto de San José.

El objetivo principal del Acuerdo es la liberalización del comercio de bienes y servicios entre sus miembros. A tal efecto ha establecido entre otros, un programa de liberalización comercial del comercio de los bienes originarios de los tres países, que prevé, como regla general, la desgravación lineal y automática, en diez años, para el universo arancelario, con algunas excepciones. Eso implica que durante un período de 10 años, los aranceles se reducirán progresivamente a una tasa anual del 10% quedando liberado totalmente al final de dicho período.

Esto significa que para el 1 de Julio del 2004 los niveles arancelarios entre México y Venezuela para el comercio de bienes y servicios deben ser 0 por ciento (0%), México es, de hecho, el tercer lugar de destino de las exportaciones venezolanas. En 1998 el monto de las ventas de productos no tradicionales a la nación azteca ascendió a 101,3 millones de dólares sólo en el primer trimestre. En 1999 esta recesión cayó 13% como consecuencias de la recesión interna.

Entre las facilidades que otorga a sus miembros está:

- Trato nacional a los bienes y servicios de los países miembros. Colombia sereservó la aplicación de este beneficio a los licores exportados por México y Venezuela.

- Salvo disposiciones específicas en el tratado, ninguna parte podrá adoptar o mantener restricciones o prohibiciones a la exportación de cualquier bien a cualquiera de los países del acuerdo, excepto prohibiciones específicas del Gatt sobre este particular relacionadas con la salud, integridad física y moral de los habitantes de los países del acuerdo.
- En el espíritu del Gatt se prohíbe el establecimiento de precios mínimos de exportación, a menos que se apliquen como medidas antidumping o compensatorias.
- Ninguna parte adoptará ni mantendrá impuestos, gravamen o cargo alguno a la exportación de un bien del territorio de la otra parte, a menos que se adopte o mantenga para ese bien específico en todos los países del acuerdo.

El programa de desgravación contiene excepciones como los productos de consumo masivo, para lo cual cada país creó una lista de desgravámenes preferenciales.

Además, en el caso del sector automotor se aplica un programa de nivel arancelario diferente, según los acuerdos del Comité del Sector Automotor. Este programa se inició en 1997 y debe finalizar el 31 de diciembre del año 2006.

El Grupo de los Tres confirma y respeta los compromisos internacionales adquiridos por Venezuela, Colombia y México en el marco del Gatt, y los compromisos contraídos entre Venezuela y Colombia en virtud del Acuerdo de Cartagena, así como los adquiridos por México con Estados Unidos y Canadá en virtud del Tratado de Libre Comercio para América del Norte (NAFTA).

## ALADI: ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION

En 1960, como consecuencia del Tratado de Montevideo se creó la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). Debido al escaso progreso alcanzado por la ALALC, en 1980, a través de un nuevo Tratado de Montevideo se creó la

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), integrada por Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

El objetivo principal de la ALADI es el establecimiento de una Zona de Preferencias Económicas entre sus miembros, para lo cual cuenta con tres mecanismos a saber:

a) La Preferencia Arancelaria Regional: establecida por el Artículo 6° del Tratado de Montevideo, y aplicable a los productos originarios de los países miembros frente a gravámenes aduaneros que rigen para terceros países.
b) Los Acuerdos de Alcance Regional: son aquellos en los que participan todos los países miembros y abarcan temas comerciales, de complementación económica, agropecuaria, de promoción del comercio, promoción del turismo, cooperación científica y tecnológica y preservación del medio ambiente.
c) Los Acuerdos de Alcance Parcial: según la definición del Artículo 7° del Tratado de Montevideo son aquellos en cuya celebración no participan la totalidad de los países miembros, y deben crear las condiciones necesarias para profundizar el proceso de integración regional mediante una progresiva multilaterización. Uno de los logros más importantes de la ALADI ha sido la Cámara de Compensación ALADI. La Cámara de Compensación ALADI fue creada en 1982 bajo el Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos de ALADI. El mecanismo multilateral de pagos sirve como un sistema de pago entre los países miembros de ALADI (fundamentalmente los países de América Latina) para los efectos del pago de los saldos debidos en operaciones comerciales y cualquier operación directa entre residentes de los países miembros. La Cámara de Compensación opera a nivel de los Bancos Centrales de cada uno de los países miembros. El sistema es simplemente un sistema de compensación de saldos positivos y negativos que se generan por el comercio y transacciones interregionales. La ventaja es que, por ejemplo, un exportador peruano en una exportación hacia Venezuela, no tiene que esperar que se realice una operación de cambio para los efectos de tener un crédito derivado de su exportación hacia Venezuela. En el sistema las divisas generadas de

la exportación las acredita el banco central del exportador directamente al exportador o su banco y carga las divisas al banco central del importador. El importador luego para a su banco en su propia moneda y éste paga a su banco central. En los bancos centrales se compensan saldos y se liquidan los saldos netos cada cuatrimestre. En caso de saldos los bancos centrales pueden pedir prórrogas.

## NAFTA: TRATADO DE LIBRE COMERCIO PARA AMERICA DEL NORTE

El Tratado de Libre Comercio para América del Norte (North American Free-Trade Agreement NAFTA), integrado por Canadá, los Estados Unidos de América y México, fue firmado en diciembre de 1992, ratificado en noviembre de 1993 y vigente a partir del 1 de enero de 1994, prevé el establecimiento de una zona de libre comercio entre sus miembros.

Los objetivos de NAFTA son los siguientes:

a) Eliminar las barreras al comercio y facilitar el movimiento entre fronteras de bienes y servicios entre los territorios de las Partes (libre movimiento de bienes y servicios).
b) Promover las condiciones de libre competencia en el área de libre comercio.
c) Incrementar sustancialmente las oportunidades de inversiones en los territorios de las Partes (libre movimiento de capital).
d) Proveer adecuadamente la protección efectiva y cumplimiento de los derechos de propiedad intelectual en los territorios de las Partes.
e) Crear procedimientos efectivos para la implementación y aplicación de este Acuerdo para su administración conjunta y para la resolución de disputas.
f) Establecer el marco para futura cooperación trilateral, regional y multilateral para la expansión y fortalecimientos de los beneficios de este Acuerdo.

La interrelación comercial entre Estados Unidos y Venezuela es innegable. En la última década Estados Unidos se ha intercambiado el primer y segundo lugar de

destino de las exportaciones nacionales con Colombia. Pero además, Venezuela es el séptimo inversionista extranjero en el territorio norteamericano.

Estas consideraciones llevaron al Congreso de Estados Unidos a otorgarle a Venezuela los beneficios de su sistema generalizado de Preferencias (SGP). Esta facilidad aplica para unos 4.400 productos venezolanos los cuales, están libres de pago de aranceles.

Los productos amparados por el esquema son fundamentalmente manufacturados y semimanufacturados, y determinados rubros pesqueros, agropecuarios y algunos productos artesanales.

Estas preferencias son renovadas periódicamente por el Congreso de Estados Unidos, el inconveniente es que el último SGP venció en Mayo de 1999 sin que hasta ahora haya sido renovado.

Cuando ocurren estos retrasos generalmente una vez que se reanuda se ordena la devolución retroactiva de los pagos aduaneros realizados durante el período del vencimiento.

# CERTIFICADOS DE CALIDAD

Los certificados de calidad son hoy en día un registro indispensable para poder competir con los mercados, estos certificados fueron diseñados por los países desarrollados para controlar el ingreso a sus territorios de bienes producidos en las naciones del tercer mundo.

Una vez que la globalización comenzó a derribar los controles económicos, la visión de riesgo de los países del primer mundo les llevó a diseñar los controles tecnológicos y las normas ISO.

Junto con una nueva perspectiva de país, el final de la década de los ochenta y principios de los noventa trajo para las empresas venezolanas, un nuevo concepto: la calidad y homogeneidad en los procesos industriales y empresariales, todo ello resumidos en las siglas ISO, que no son más que el resumen de International Standar Organization (Organización Internacional de Estandarización en los países de habla hispana).

Casi de inmediato las grandes empresas venezolanas se lanzaron a una ardua tarea para lograr una certificación ISO. Obtener esta distinción, en cualquiera de sus categorías siempre es motivo de orgullo para cualquier compañía; y no solamente porque demuestra la preocupación y empeño de la organización por desarrollar un trabajo impecable en beneficio de los consumidores y usuarios, sino porque le dice al resto del mundo, que esa empresa cumple con estándares mundiales de calidad, que no deben temer hacer tratos comerciales con las empresas poseedoras de un certificado ISO, cualquiera sea su lugar de origen.

## ISO 9000

El sistema de calidad ISO 9000, tiene como propósito garantizar que se satisfagan las especificaciones y exigencias requeridas por los clientes y está destinada a facilitar y regular el intercambio comercial nacional e internacional.

Fondonorma expide esta certificaciones en cuatro modelos, según los criterios emanados de la Organización Internacional para la Normalización Industrial (COVENIN). Este último organismo fue absorvido por Fondonorma, entidad que tienen la doble tarea de diseñar los criterios normativos de la calidad y la certificación de empresas. Fondonorma representa a la International Standar Organization en Venezuela. Es uno de los 140 representantes de la ISO en el mundo. Las series ISO 9000 son:

a) Covenin – ISO 9001: modelo que se refiere al aseguramiento de la calidad en el diseño, desarrollo , producción , instalación y servicio de post-venta.
b) Covenin – ISO 9002: modelo para el aseguramiento de la calidad en la producción, instalación y servicios de post-venta.
c) Covenin – ISO 9003: modelo para el aseguramiento de la calidad en la inspección y los ensayos finales.
d) ISO 9000 Platinum: es una categoría reciente, dirigida a las empresas de servicios como restaurantes, hoteles, baños, servicios turísticos, entre otros.

## ISO 14000

Es una nueva variante ISO creada por los países industrializados relacionada con los sistemas de gestión ambiental. En Venezuela se otorga la certificación Covenin-ISO 14001 desde el año 1996. Ese modelo especifica los requerimientos de un sistema de Gestión Ambiental que pueden ser objetivamente auditados para el propósito de certificación y registro.

Según los criterios de Fondonorma, la norma en sí no establece requerimientos específicos o absolutos para el desarrollo ambiental de la empresa, pero si revisa la política ambiental de la compañía y su compromiso para cumplir con las regulaciones, la legislación aplicable y el mejoramiento continuo de la gestión ambiental y sus resultados.

Por ahora, las empresas que a partir de Enero de este año no cuenten con las certificaciones ISO-14000, comenzarán a tener inconvenientes para la colocación de sus productos en mercados internacionales.

## ISO 18000

Actualmente en Ginebra (Sede del ISO) se discuten los estándares para la norma ISO-18000, referida a la seguridad integral del empleado en la empresa, comprobación de la satisfacción general de los empleados por el trabajo que realizan y la compensación que reciben de la compañía.

Es posible que la aprobación de esta norma tarde 2 ó 3 años, pero habrá que esperar aproximadamente 10 años para solicitar certificaciones de esta índole.

Muy pocas empresas han tomado conciencia de la importancia de las normas ISO a la hora de exportar sus productos. Entre las pequeñas y medianas compañías el desconocimiento de estos criterios de calidad, es un elemento preocupante que conspira contra las posibilidades de ampliar sus fronteras.

## BUENAS PRACTICAS DE MANUFACTURA

La industria farmacéutica no se rige por las normas ISO, ella trabaja bajo las normas "Good Manufacturing Practices" o Buenas Practicas de Manufactura.

Internacionalmente estas son las normas de calidad que se necesitan para poder colocar un medicamento en el mercado.

Esta norma se encuentra contenida en la norma COVENIN 1700-83. El objetivo de esta norma es analizar las prácticas de fabricación de las empresas farmacéuticas, obtener su perfil e identificar los aspectos a mejorar para lograr la optimización de sus sistemas de elaboración. La Ley Orgánica del Sistema Nacional de Salud contempla el campo de acción de estas normas, cuyos requerimientos por capítulo pueden resumirse en:

**Personal,Organización e Higiene**

- Organigramas vigentes y firmados.
- Farmacéutico regente.
- Responsables técnicos con titulo, venezolano y contratados a tiempo completo.
- El personal debe demostrar poseer la calificación necesaria y practica suficiente.
- El personal obrero contratado deberá saber leer y escribir.
- Programas de actualización a todos los niveles.
- Certificado de salud.
- Personal –productos de alto riesgo- deberá bañarse.
- Uniformes de trabajo no salen de las áreas de la planta.
- Prendas, maquillaje excesivo.

**Documentación**

- Los documentos dan instrucciones o recaban información.
- Documentos sin enmiendas ni observaciones manuscritas.
- Elementos de los documentos.
- Evitar presencia simultanea de documentos vigentes y anulados o reemplazados.
- Descripción detallada de documentos operativos.
- Historia técnica o expediente del lote visto bueno previo a su venta por control de calidad.

**Locales**

- Ubicación de plantas farmacéuticas.
- Areas separadas para productos de uso humano.
- Clasificación de áreas (negras, grises, blancas).
- No menciona, diseño, construcción, acabado.
- Drenajes, no menciona separación ni asectos ecológicos.
- No se menciona segregación ni identificación de áreas.

**Equipos**

- Diseño, localización y construcción.
- Identificación detallada de equipos.
- Recolección de polvos.
- Aforamiento y calibración (solo tanques y balanzas).
- Limpieza de acuerdo a procedimientos específicos.
- Mantenimiento de equipo que considere:
  - Incidentes posible sobre calidad.
  - Procedimientos y controles.
  - Protección del producto del medio ambiente y materiales.

**Fabricación**

- Las técnicas y procedimientos se deberán cumplir correctamente.
- Deben evitarse omisión, contaminación, error o confusión.
- Procedimientos validados.
- Locales, diseño, revestimientos, tuberías.
- Ventilación e iluminación adecuadas y controladas.
- Las áreas con características particulares en función de operaciones.
- Precauciones para evitar contaminación o confusión.
- Recuperación autorizada, de acuerdo a un procedimiento particular, preciso y validado, con evaluación de riesgos inherentes.
- Procesos basados en procedimientos escritos con ensayos de evaluación de alteraciones y totalmente documentados.

**Acondicionamiento o Empaque**

- Equipos de acondicionamiento suficientemente separados.
- Areas de llenado y empaque separadas.
- Envases para el llenado limpios o limpiarlos.
- Manejo de material impreso.
- Producto terminado liberado por control de calidad.
- No se menciona el concepto de conciliación de materiales.

**Almacenamiento**

- Areas de almacenes con dimensiones y organización adecuadas.
- Protegidos del ambiente exterior contra plagas.
- Pisos, paredes y techos, construcción y mantenimiento.
- Almacenamiento a temperaturas que no sobrepasen los límites para conservación y estabilidad de insumos y productos (humedad, luz, punto de inflamación).
- 8 diferentes tipos de áreas de almacenamiento.
- Locales especiales, aislados y cerrados para antibióticos, endocrinos, tóxicos, psicotropicos, devoluciones, materias primas estériles.
- Compra de insumos de proveedores calificados.
- Orden de compra detallada.
- Nota de recepción detallada.
- Etiquetas, amarilla, verde o roja.
- Primeras entradas, primeras salidas.
- Verificación del despacho de productos.
- Manejo de reclamaciones y devoluciones.

**Control de Calidad**

- Control de Calidad independiente de Producción.
- Técnicas analíticas validadas.
- Decisión final de aceptación o rechazo.
- Objetivo- el Sistema de Aseguramiento de Calidad a través de sus tareas debe garantizar el buen desarrollo de las operaciones de producción.
- Descripción detallada de la documentación.
- "En todo momento las muestras deben representar la totalidad del lote, excepto los inyectables".
- Calibración de instrumentos.
- Autoinspecciones y auditorias de calidad.
- Control de las aguas de las plantas.
- Muestras de retención.
- Personal (mínimo).

**Mantenimiento y Servicio**

- Areas de mantenimiento limpias y ordenadas.
- Instrucciones escritas.
- Sistemas de tratamiento de agua.
- Generador de vapor.
- Sistema de aire comprimido.
- Sistema de aire acondicionado.
- Stock de repuesto.
- Mantenimiento de locales.

**Validación**

- Validación de una nueva producción.
- Manejo de resultados.
- Validación basada en experiencia adquirida.
- Nueva validación.

**Informática**

- Riesgos involucrados.
- Selección del sistema.
- Implantación del sistema y funcionamiento en Paralelo.
- Validación.
- Expediente del lote.

La evaluación de los laboratorios será por la división de Drogas y Cosméticos del ministerio de Sanidad y Asistencia Social y se efectuará como lo estable la normativa.

**Estudios y Controles:**

Para la producción de un producto farmacéutico es necesario:

a) Un estudio previo que de cada producto hace el Ministerio de Sanidad, para conceder la autorización de venta del mismo, mediante el registro sanitario correspondiente.

b) El que realiza la empresa en su propio laboratorio, en el área de control de calidad sobre principios activos, materias auxiliares y el producto elaborado.

c) El que realiza el Ministerio de Sanidad mediante el análisis de muestras que toman en los establecimientos farmacéuticos de los productos autorizados para la venta.

d) El que hace el Ministerio de Sanidad en los laboratorios de fabricación mediante visitas de sus inspectores farmacéuticos.

Estas solicitudes de registro, requieren la presentación al M.S.A.S. de un estudio minucioso basado en trabajos costosos de tipo experimental y clínico. Igualmente, el control de laboratorios realizado por la empresa, representa un costo elevado, dado el valor de las instalaciones, materiales y profesionales especializados que se requieren para su elaboración.

# PERMISOS REQUERIDOS

Existen requerimientos comunes a todos los productos sea cual sea su clasificación. Los permisos son necesarios no solamente para que el Estado venezolano tenga conocimiento de los productos que salen del país, sino para que al ingresar al país de destino, las autoridades extranjeras puedan conocer (además del estado sanitario del producto) el origen de la materia prima que se utilizó en la elaboración del mismo, de manera de hacer cumplir los convenios internacionales y otorgar preferencias arancelarias en los casos establecidos. Los documentos indispensables para la exportación de cualquier producto venezolano son:

**Declaración de aduanas:** Este documento especifica la mercancía a exportar y sus características. Para elaborarlo la empresa debe contratar los servicios especializados de un agente aduanal, que es el único personal facultado, según la ley, para expedir este documento. (Publicado en la Gaceta Oficial No. 4273 Extraordinario, el 20 de Mayo de 1991, Art. 96-114 Ley Orgánica de Aduanas).

**Documento de Transporte:** Tiene una doble función; por una parte, es el contrato de fletamento; y por la otra, es el título de propiedad de la mercancía ya que legalmente, el titular del mismo o consignatario, es el único autorizado para disponer de la mercancía. Existen dos modalidades de este tipo de documento:

- Por flete pagado/prepaid.
- Por flete pagadero en destino/collect.

Adicionalmente estos documentos se clasifican según el medio de transporte a utilizar:

- **Transporte aéreo:** Cuando se realiza por vía aérea se cono como Guía Aérea (Airway Bill), el cual es emitido por la empresa que presta el servicio.
- **Transporte terrestre:** Cuando el transporte se realiza por vía terrestre es denominado Guía de encomienda.

**Factura Comercial Definitiva:** Es un documento emitido por el exportador que se debe enviar al cliente en el exterior, en el que se describe detalladamente la mercancía y se ampara la misma. Esta deberá contener los siguientes datos:

- Nombre o razón social.
- Domicilio del vendedor.
- Cantidades de mercancías.
- Unidades de comercialización.
- Descripción de la mercancía según su denominación comercial y técnica de acuerdo al numeral arancelario que le corresponda, peso o volumen, precio unitario de comercialización, valor total.
- Condiciones y lugar de entrega de las mercancías.
- Formas y condiciones de pago.

Se deberá incluir como anexo referencial y contextual de las reglas internacionales, los respectivos Incoterms. En caso de que la factura no exprese algunos de los datos relativos a la descripción de las mercancías, el interesado deberá acompañarla con los documentos que suministren tal información.

Dicha factura deberá ser presentada al importador y a la aduana, tanto de exportación como de importación; además deberá ser redactada en idioma castellano, excepto cuando, de acuerdo a convenios internacionales ratificados por Venezuela, se exima esta condición.

Existen algunas restricciones o excepciones que son pertinentes señalar:

No se requerirá la factura comercial en aquellas exportaciones que no tengan carácter mercantil, como las muestras sin valor comercial, efectos personales usados, donaciones a entidades sin fines de lucro, y otras que determine el Ministerio de Hacienda (Art. 105 del Reglamento de la Ley Orgánica de Aduana). Se debe emitir una factura con una nota aclaratoria que certifique que la mercancía exportada no tiene valor comercial.

En todo caso, el consignatario deberá presentar la factura en un plazo no mayor de treinta (30) días continuos a partir de la fecha de presentación de la Declaración de Aduana (Art. 106 del Reglamento de la Ley Orgánica de Aduana).

Cuando el consignatario no haya recibido la factura comercial definitiva para la declaración de las mercancías, deberá presentar anexo a la declaración de aduanas el contrato de compra, la nota de pedido, la orden de compra o el crédito documentario respectivo (Art. 107 del Reglamento de la Ley Orgánica de Aduana).

**Certificado Sanitario:** Es la garantía del estado sanitario del producto. Es uno de los documentos más importantes y lo expide el Ministerio de Sanidad y desarrollo a través de la División de Alimentos, Drogas y Cosméticos, en la Torre Sur del Centro Simón Bolívar, piso 4, Tel. 482.1791.

**Certificado de Origen:** Este documento emitido por el ICE que demuestra que los bienes son originarios del país. Su presentación en necesaria en los países receptores de la mercancía para que los exportadores puedan beneficiarse de las preferencias arancelarias establecidas en los acuerdos internacionales suscritos por Venezuela. Igualmente, es necesario para aprovechar las preferencias arancelarias otorgadas por los países desarrollados mediante el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), que en el caso de la Unión Europea beneficia a 90 por ciento del universo arancelario venezolano. Adicionalmente, algunos países exigen este documento para la apertura de cartas de crédito.

Para obtener el Certificado de Origen es indispensable que el exportador presente el "Perfil del producto" en el Centro de Atención Directa al Exportador (Cadex) del Ministerio de Producción y Comercio.

Las empresas manufactureras deben presentar el forma de "Perfil de producto", anexando una breve descripción del proceso productivo gráfica y literalmente. Para los productos de origen animal, vegetal y mineral que no sufran de transformación, los

exportadores deberán presentar constancia de la Asociación de Productores a la que pertenecen o constancia emitida por la autoridad civil de la zona o cualquier otro documento que demuestre la procedencia del producto.

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

**Certificado Fitosanitario:** Este permiso se exige para la exportación de productos de origen vegetal y se obtiene ante las oficinas del Ministerio de Producción y Comercio, y en las oficinas de Sanidad Vegetal de los puertos y aeropuertos del país con 72 horas de anticipación.

**Certificado Zoosanitario:** Las exportaciones de animales vivos y productos y subproductos de origen animal requieren este documento para salir del país. Se gestiona ante el antiguo Ministerio de Agricultura y Cría, ahora Ministerio de Producción y Comercio en el Servicio Autónomo de Sanidad Agropecuaria en Parque Central, torre este, piso 12, Centro Simón Bolívar. En el caso de que se trate de productos pesqueros se requiere que la empresa esté registrada en el Servicio Autónomo de Recursos Pesqueros y Acuícolas (Sarpa).

# INCENTIVOS A LA EXPORTACION

Existen facilidades para que las empresas se sientan estimuladas hacia la exportación, especialmente de carácter fiscal:

- **Bonos a la exportación:** La Ley de Incentivo a la Exportación y su Reglamento, Decreto N° 1.597 de fecha 13-06-91, publicada en Gaceta Oficial N° 34.735 y Gaceta Oficial N° 4.483 Extraordinaria de fecha 27-10-92, establece que todas las personas naturales o jurídicas que exporten artículos agropecuarios producidos en el país tendrán derecho a un crédito fiscal que será pagado mediante bonos o certificados, los cuales serán al portador libremente negociables.
  La Ley de incentivo a la Exportación expresa en su artículo N° 11 que el reglamento establecerá para los bonos y demás instrumentos contemplados en la ley, las normas de fiscalización y control que estimen adecuadas con el objeto de que no se desvirtúen las finalidades perseguidas con el establecimiento del crédito a que ella se refiere.

  En fecha 18 de junio de 1998, en la Gaceta Oficial N° 36.478 se crea el decreto N° 2.539, a través del cual se dicta el reglamento de la Ley sobre los Bonos o Certificados de Exportación, quedando derogado el Capítulo V del reglamento de la Ley de Incentivo a la Exportación. Asimismo, se especifica que dicha emisión se hará por el monto que determine el Servicio Nacional Integrado de Administración Tributaria (Seniat), oída la opinión del Ministerio de la Producción y el Comercio, basado en las estimaciones de las exportaciones susceptibles de ser beneficiadas.
  El actual reglamento específica que los bonos de exportación serán depositados en el banco de Comercio Exterior, así como también le corresponde la entrega de los mismos a los exportadores, conjuntamente con las entidades bancarias que a los efectos autorice el Ministerio de Finanzas.

El Ministerio de la Producción y el Comercio evaluará permanentemente la eficacia y efectos del sistema de incentivos a la exportación y propondrá al Ejecutivo nacional correctivos, ajustes o modificaciones que considere necesarios.
La documentación exigible es la siguiente: Manifiesto de Exportación, Certificado de Ingresos de Divisas, Conocimiento de Embarque y Factura Comercial Definitiva.

- **Incentivos fiscales de carácter aduanero:** Los regímenes aduaneros especiales tienen por objetivo principal facilitar la competitividad a los exportadores no tradicionales mediante la suspensión o devolución del pago de aranceles sobre aquellos bienes o insumos que importa para luego incorporarlos a la producción nacional, que más tarde es colocada en los mercados internacionales.

1) **Régimen de Admisión Temporal para el Perfeccionamiento Activo (Atpa):** Se permite recibir dentro de un territorio aduanero nacional, mercancías con suspensión de los impuestos aplicables a la importación para ser reexpedidas, luego de haber sufrido una transformación, elaboración o reparación. Dichas mercancías, ingresadas bajo este régimen, no están sujetas al pago del impuesto al consumo suntuario y ventas al mayor, generalmente esta dirigido al exportador habitual.

   Los interesados deberán presentar su solicitud a la Gerencia de Aduanas del Seniat en el formulario elaborado para tales efectos, con los siguientes recaudos: descripción del proceso productivo (literal y gráfico), así como la relación de insumos-producto, de acuerdo con la Ley Orgánica de aduanas (arts. 46 al 55) y el Reglamento de la Ley Orgánica de Aduanas sobre Regímenes Aduaneros Especiales. (Gaceta Oficial No. 5129, Extraordinario del 30 de Diciembre de 1996).

2) **Reposición con Franquicia Arancelaria o Reposición de Existencias:** Este régimen permite importar, por una sola vez, con liberación del pago de los impuestos de importación, mercancías equivalentes en cantidad, descripción, calidad y características técnicas a aquellas respecto a las cuales se pagaron los impuestos de importación y que fueran utilizados en la producción de mercancías exportadas previamente con carácter definitivo. Las mercancías a

importarse bajo este régimen deben ingresar al país en un plazo no mayor de 180 días continuos, contados a partir de la fecha de la autorización debe presentarse en un lapso de 30 días hábiles, contados a partir de la fecha de registro de la declaración de aduanas de exportación, ante la gerencia de Aduanas del Seniat (arts. 61 al 65 del Reglamento).

3) **Reintegro de los impuestos de importación (drawback):** Es el procedimiento aduanero mediante el cual, cuando se exporten bienes cuyos procesos productivos fueron incorporando mercancías importadas, se devuelven los impuestos de importación cancelados respecto a dichas mercancías. Los importadores interesados en acogerse a este régimen deben presentar su solicitud ante la Gerencia Aduanera del Seniat, en un plazo de 30 días, contados a partir de la fecha de registro de la Declaración de Aduanas para la exportación (art. 4 de la Ley Orgánica de Aduanas).

4) **Depósitos aduaneros (in bond):** Las mercancías extranjeras, nacionales o nacionalizadas son depositadas en un lugar destinado a este efecto, bajo control y potestad de la aduana, sin estar sujetas al pago de impuestos de importación y tasa por servicios, por estar dirigidas a la venta en los mercados nacionales e internacionales, previo cumplimiento de los requisitos legales (arts. 89 al 97 del reglamento de la ley Orgánica de Aduanas).

5) **Almacenes generales de depósito:** Tienen como función la conservación y guarda de los muebles y la expedición de certificados de depósito y bonos de prenda. Las mercancías podrán estar en depósito hasta dos años sin el pago de los derechos que causaría su importación previa autorización del Ministerio de Finanzas a través del Seniat.

6) **Zonas francas:** Es el área industrial de terreno que está físicamente delimitada y sujeta a un Régimen Especial, en la cual personas jurídicas podrán instalarse, cuyo objetivo sea la producción, comercialización de bienes para la exportación, así como la prestación de servicios vinculados con el comercio internacional.

7) **Recuperación del impuesto al consumo suntuario y a las ventas al mayor:** A toda exportación se aplicará una alícuota impositiva de cero por ciento gravamen por la exportación de bienes muebles y de prestaciones de servicios,

entendiéndose por estas últimas aquellas donde los beneficiarios o receptores de los servicios no tienen domicilio o residencia en el país, y siempre que dichos servicios sean exclusivamente utilizados en el extranjero (art. 25 de la Ley del Impuesto al Consumo Suntuario y a las Ventas al Mayor).

# TRANSPORTE Y SEGURO DE LOS BIENES

En toda operación de exportación existe un contrato de transporte internacional por el cual los bienes se trasladan de un país a otro. El transportede mercancía a su vez trae el problema del alcance de la cobertura de seguro, definición de quien paga el seguro y quien paga el transporte.

El seguro que cubre los riesgos del transporte es de especial importancia, precisamente por los mecanismos que se usan para el financiamiento, muchos de los cuales (por ejemplo, la carta de crédito) requieren que estos riesgos estén debidamente cubiertos. Las pólizas de seguros de riesgos de transporte pueden ser específicas, o sea, emitidos ara un embarque determinado, o globales o abiertas, que cubren un número indeterminado de embarques. Las pólizas abiertas las utilizan importadores grandes y en las mismas se fijan plazos (tiempo de duración), límites de tipos de riesgos (ejemplo, a veces no permiten el uso de rutas determinadas para el transporte) y límites globales de seguros. En ellas cada vez que se completa un embarque, el asegurado (normalmente el importador) notifica a la compañía y ésta emite un certificado de cobertura de seguro. Las primas se pagan sobre los riesgos realmente cubiertos.

**Términos Incoterms**

Debido a la necesidad de transporte, el comercio internacional trae complejidades que no presentan en el comercio nacional. Con el propósito de simplificar el entendimiento de cómo y dónde se va a realizar la entrega de los bienes producto de una venta y quién corre con los gastos de transporte y seguro, se han desarrollado términos de aceptación universal que describen las condiciones de entrega, seguros y los costos de los mismos. Estos términos se han adoptado como normas uniformes para el comercio a través fundamentalmente de las Incoterms (de la Cámara de Comercio Internacional de París).

En relación al transporte, los términos Incoterms pueden referirse a cualquier medio de transporte, al transporte aéreo, al transporte ferroviario y al transporte marítimo o por vía de canales o vías fluviales. (Ver anexo 2).

Los términos más utilizados en el comercio internacional son los relacionados con la fijación de las responsabilidades relativas al transporte, seguro, aduana y caleta, aplicables a los productos correspondientes a una operación determinada siendo los más conocidos los siguientes:

*Ex-almacén (Ex-works, EXW):* significa que el vendedor debe entregar los productos en un sitio determinado, normalmente un almacén del propio vendedor, y ponerlos a la disposición del comprador. Este tipo de término es, por supuesto, el más fácil para el vendedor ya que no asume ninguna responsabilidad en la preparación de la documentación necesaria para la exportación de productos y únicamente tiene la obligación de dejarlos a la disposición del comprador en una fecha determinada y con un embalaje adecuado o suficiente para que éste pueda cargarlos. Todas las otras responsabilidades corren por cuenta del comprador.

*F.A.S. (Free Along Side Ship – Libre al lado de la Nave):* Bajo este término el vendedor deberá, a sus propias expensas, cargar los bienes hasta el sitio de embarque en la motonave correspondiente. Estos deben estar colocados de manera que puedan ser cargados en la nave, normalmente al lado de la misma o cerca de la maquinaria de embarque (grúas, etc.). Todos los gastos corresponden al vendedor; los de transporte y seguro al comprador.

En el caso de que se utilice el término F.A.S. y se estéempleando un container, el término F.A.S. significa libre de arribo a la estación, siendo responsabilidad del vendedor que el container llegue a la estación especificada en el contrato. No es necesario que los bienes sean puestos al lado de la nave.

*F.O.B. (Free On Board – Franco a Bordo):* Una venta F.O.B. significa que el vendedor, a sus propias expensas, tiene la obligación de colocar sus productos en la nave indicada por el comprador. Todos los gastos correspondientes al abordaje en la nave, inclusive los de caleta, corren por cuenta del vendedor. Todos los gastos subsiguientes, como los de transporte, tenencia de los productos en la nave y por supuesto seguro marítimo, derechos arancelarios en el país del importador y derechos consulares, corresponden al comprador. El término F.O.B. es el más utilizado en el comercio internacional ya que ordinariamente los importadores (compradores) desean que los gastos correspondientes a seguro corran por cuenta del importador para los efectos de poderlos cubrir con pólizas globales. Bajo el término F.O.B. es obligación del comprador, indicar la nave o naves sobre las cuales deben cargarse los productos. En aquellos casos en que se requiera una licencia de exportación bajo el término F.O.B., corresponderá al vendedor obtenerla antes de embarcar los productos sobre la nave.

*F.C.A. (Free Carrier – Franco Trasnportista):* análogo a F.O.B., el término F.C.A. es utilizado para transporte aéreo y transporte ferroviario. El vendedor completa sus obligaciones cuando entrega los bienes en el sitio (punto) designado al transportista, habiendo completado todos los trámites para la exportación. Se usa el términos para cualquier medio de transporte incluyendo transporte multimodal (en más de un medio).

*C.I.F. Puerto de Destino (Cost, Insurance, Freight – Costo, Seguro, Flete):* Bajo el término C.I.F., la responsabilidad del vendedor es la de entregar los productos en la nave, así como efectuar el pago del transporte correspondiente y el seguro que cubre los bienes. El tipo de seguro es el que ordinariamente se utiliza para bienes de la misma naturaleza. Si se quiere cobertura de seguro para actos de guerra, el comprador debe especificarlo en su solicitud y correrá por cuenta del comprador. El seguro, así como el transporte, lo paga el vendedor. Una abreviación al término C.I.F. es "C.I.F. en Puerto", que significa que adicionalmente el vendedor asume los costos correspondientes y la responsabilidad del retiro de las mercancías de la nave cuando arriba al puerto de destino.

*CFR (Cost and Freight – Costo y Flete):* Es una variante del contrato C.I.F. muy utilizada. Bajo el contrato CFR los gastos de seguro y la responsabilidad de asegurar los bienes corresponden al importador (comprador). Los pagos de transporte, sin embargo, corresponden al vendedor. La cotización CFR se pide en aquellos casos en que el importador tiene una cobertura de seguros a través de una póliza abierta o global.

# MEDIOS DE PAGO

Uno de los aspectos más importantes en el negocio de las exportaciones es lo referente a los medios de pago. En el comercio internacional existen diferentes modalidades pero las más importantes y utilizadas son:

## CARTA DE CREDITO O CREDITO DOCUMENTARIO

La carta de crédito consiste en un documento que emite el banco comercial del importador (denominado emisor de la carta) a favor del exportador y en el cual el banco emisor se obliga frente al exportador (beneficiario de la carta de crédito), a pagarle una suma de dinero, sujeto a la condición de que el beneficiario le presente al banco emisor documentos que evidencien que ha embarcado unas mercancías determinadas al importador (tomador u ordenante del crédito).

La carta de crédito es siempre un crédito documentario, o sea, que el beneficiario (exportador) sólo podrá girar sobre la misma mediante la presentación de documentos. Estos documentos evidencian el embarque de las mercancías y el cumplimiento de cualquier otra formalidad que haya exigido el tomador (importador) de la carta (seguros, planillas consulares, etc.).

La carta de crédito comercial internacional crea una relación triangular donde uno o más bancos sirven como mecanismos para el pago del precio, mientras que la transferencia de las mercancías continúa siendo una relación directa entre el exportador y el importador, pero en la cual el banco asegura al importador que sólo pagará si el beneficiario presenta los documentos (certificación de embarque, facturas comerciales, etc.), exigidos en la carta de crédito. (Ver Anexo 3).

**Ventajas para el Exportador en el Uso de un Crédito Documentario**

a) No tiene el riesgo de crédito del importador.

b) Riesgo de crédito contra el banco confirmador/emisor.

c) Si paga a la vista no tiene financiamiento.

d) Modo sencillo de exportar sin necesidad de comunicaciones complejas. Sólo presenta documentos y cobra.

## COBRANZA DOCUMENTARIA

La Segunda forma de financiamiento y cobranza para operaciones de comercio internacional es lo que se denomina cobranza documentaria. Consiste fundamentalmente en el cobro de los montos correspondientes a una exportación con la participación de un banco como intermediario, pero donde el banco no asume riesgo de crédito alguno. En una operación de cobro documentario el exportador (denominado "principal"), en lugar de exigir la apertura de una carta de crédito por parte de un banco, solicita al importador (girado) que se haga la tramitación de cobro, así como la de los documentos de embarque a través de un banco, pero sin involucrar el compromiso definitivo de éste al pago del precio. En el cobro documentario el exportador entrega los documentos de embarque a un banco, que se denomina banco remitente, el cual los transfiere a un banco corresponsal en el país del importador, denominado banco presentador o banco cobrador (collecting bank). Este entonces notifica al importador que tiene a su disposición los documentos de embarque que le entregará contra el pago de la mercancía. El banco presentador no debe en una cobranza documentaria, entregar documento alguno al importador hasta tanto este haya cancelado el monto de la importación.

### Ventajas y desventajas de la cobranza documentaria

Evidentemente que la cobranza documentaria representa para el exportador un riesgo mayor que la carta de crédito, ya que es posible que una vez que el banco presentador notifica al importador de que tiene los documentos de embarque, éste se niegue a pagar o a aceptar las letras. En este caso, el exportador, por supuesto, siempre conserva su derecho sobre la mercancía pero ya ha incurrido en ciertos gastos correspondientes a la exportación y la mercancía estará ya en vías a, o en el puerto del país del importador. Por eso las cobranzas documentarias únicamente se deben utilizar en aquellos casos en que exista una relación entre el importador y el exportador.

La cobranza documentaria, existiendo una relación entre el exportador y el importador, es relativamente más económica, ya que por lo menos se evitan las comisiones de aceptación, emisión y confirmación de cartas de crédito. Asimismo, el importador se evita tener que utilizar su capacidad de endeudamiento para importar las mercancías.

## CREDITO EN CUENTA ABIERTA

Una tercera forma de financiamiento a la exportación es el crédito en cuenta abierta en el que la relación es bilateral, o sea que no existe un banco intermedio. El exportador simplemente despacha las mercancías y envía por correo los documentos de embarque al importador, estableciéndole éste una línea de crédito de acuerdo a los convenios que hayan existido previamente entre ellos. Una vez recibida la mercancía, el importador procede, en base a la línea de crédito convenida, a pagar el precio de inmediato o en forma diferida. El pago del precio se puede hacer mediante cheque, transferencia o mediante pago electrónico. Por cuanto el precio ordinariamente estará denominado en la moneda del exportador, el importador tendrá que acudir a su banco local para comprar el monto de moneda extranjera. En Venezuela (desde la suspensión del control de cambio en abril de 1996), los bancos comerciales venden cheques de gerencia librados en moneda extranjera contra un banco en el extranjero. Así, un importador venezolano puede comprar un cheque en dólares, mediante el pago de bolívares y lo envía por correo al exportador. Para montos importantes, los bancos también ofrecen el servicio de transferencias bancarias internacionales. En la transferencia el banco del importador, por cuenta de este, transfiere (electrónicamente, o sea, por computadora interconectada) los fondos al banco del importador, creando así un crédito a favor del importador.

El crédito en cuenta abierta sólo se utiliza cuando existe una estrecha relación financiera entre el exportador y el importador. Es frecuente para exportaciones e importaciones entre compañías relacionadas o afiliadas. Se debe tener presente que en

muchos países, sujetos a sistemas de control cambiario, está prohibida la utilización de crédito en cuenta abierta; entre otros motivos, porque se presta a falta de control en los flujos de divisas que debe utilizar el importador para los pagos. Por otro lado, el crédito en cuenta abierta es ciertamente una forma de financiamiento mucho más arriesgada para el exportador, ya que pierde la posesión de la mercancía, que ha enviado al importador, sin tener ningún documento que evidencie el compromiso de pago.

Este mecanismo es el más utilizado por los laboratorios farmacéuticos, ya que las exportaciones se realizan a empresas del grupo, no hay riesgos de pago y por tanto se cobra al vencimiento de la factura sin problema.

**VENTA EN CONSIGNACION**

En la venta en consignación el exportador transfiere las mercancías al importador en consignación, por lo tanto la propiedad de las mercancías no pasa a éste sino hasta que haya revendido las mercancías a un tercero. En las ventas en consignación, el importador pagará el precio al exportador en el momento de completarse la venta frente al tercero; hasta ese momento, en teoría, la propiedad de las mercancías corresponde al exportador.

En cuanto a las ventas en consignación, se deben tener presente tres tipos de reglas que limitan sustancialmente el uso de este tipo de operaciones. En primer lugar, en algunos países, como es el caso de Venezuela, las ventas en consignación están gravadas en cabeza del exportador (el impuesto se aplica sobre el 25% del ingreso bruto generado por el exportador, LISR, artículo 38). Este tipo de norma busca, entre otras cosas, limitar la utilización de las ventas en consignación. En segundo lugar, así como las ventas en cuenta abierta, la venta en consignación no se permite en ciertos países que están sujetos a un sistema de control de cambio. Esto se debe entre otros, a que en la venta en consignación es difícil, para la autoridad monetaria, determinar con precisión cuándo se deben transmitir las divisas para el pago de la mercancía.

En tercer lugar, en la venta en consignación el exportador en realidad no conserva un título de propiedad sobre la mercancía, ya que la simple posesión de la mercancía por parte del importador le transfiere la propiedad de la misma, al menos frente a terceros, o sea, la venta en consignación representa un riesgo para el exportador.

## CARTA DE CREDITO DE GARANTIA (STANDBY LETTER OF CREDIT)

La carta de crédito de garantía es un mecanismo por el cual un banco comercial emite una carta de crédito, o sea un crédito documentario a favor de un beneficiario y el cual sirve para garantizar una obligación de un tercero a favor del beneficiario. La característica fundamental de la carta de crédito de garantía es que es una garantía bancaria pero en lugar de la garantía tradicional es en forma de un crédito documentario. Bajo una carta de crédito de garantía un banco comercial se obliga a pagar al beneficiario una suma de dinero en el momento de la presentación de los documentos descritos en la carta de crédito; generalmente son documentos donde se afirma que un tercero ha incumplido una obligación a favor del beneficiario.

La relación de la carta de crédito en garantía es triangular, incluye fundamentalmente tres partes: el banco emisor (dador); el cliente del banco emisor solicita la apertura de la carta de crédito; y el beneficiario, o se, aquella persona a favor de la cual se constituye la garantía. Al igual que en los demás créditos documentarios, pueden haber bancos intermedios, incluyendo bancos confirmadores, pagadores y bancos que avisan la carta de crédito.

La carta de crédito de garantía no es más que una forma de carta de crédito donde los documentos que debe presentar el beneficiario no son los correspondientes a una operación de exportación-importación sino documentos certificando que un tercero no ha cumplido una obligación.

# FINANCIAMIENTO A LAS EXPORTACIONES

Un aspecto del proceso exportador que ha cobrado importancia en los últimos años ha sido el financiamiento de las diversas fases que debe afrontar el empresario entre el momento de la salida del país de la mercancía hasta su llegada a los mercados externos, para esto cuenta con varias instituciones dedicadas al financiamiento no tradicional y a la promoción de las exportaciones.

## BANCOEX

Desde hace dos años el Banco de Comercio Exterior de Venezuela (Bancoex) sostiene un proceso de otorgamiento de líneas de crédito a la banca para atender las necesidades de capital de trabajo e inversión de los exportadores que ha favorecido al sector. Hasta el momento, 17 bancos nacionales de carácter universal cuentan con este apoyo para el desarrollo de sus carteras en este aspecto de la economía, que en tiempos de baja del consumo cobra nuevos impulsos. (Ver Anexo 4).

Estas líneas de crédito permiten a cada banco participante contar, por norma, con un máximo de 15 millones de dólares anuales para el financiamiento de la actividad. Con el sector financiero en general totalizan una disponibilidad del orden de 255 millones de dólares al año. Por otra parte, Bancoex mantiene relaciones directas con exportadores, quienes también cuentan con un máximo de 15 millones de dólares para financiar sus negociaciones en el exterior.

En total, el banco destina 54 por ciento de sus recursos a las líneas de crédito con la banca y el restante 48 por ciento a su actividad de banco de primer piso, con procedimientos directos de financiación. Los plazos de los préstamos varían según el tipo de bien o servicio que se exporte. Está previsto que para bienes de consumo o intermedios, que son procesados rápidamente, el plazo no superará 180 días. Para bienes de capital suelen considerarse plazos mayores de hasta tres años.

De acuerdo con los plazos concedidos al exportador, así como la combinación del riesgo-país de destino y el riesgo propio del producto a exportar–si se trata de un

producto perecedero o no, por ejemplo-, las tasas de interés cobradas a los solicitantes oscilan entre 7 y 11 por ciento, según los cánones internacionales. Cuando se trata de financiamientos otorgados a través de la banca, la tasa a aplicar corresponde a 3 puntos porcentuales por encima de la tasa que Bancoex cobra al banco por la línea de crédito, quien cobrará a su vez una tasa correspondiente al valor Libor más un margen de 0,5 a 2 puntos porcentuales al momento de suscribir la línea de financiamiento.

Por otra parte, dependiendo del balance del exportador, los financiamientos podrían llegar a cubrir el cien por ciento del valor CIF de la mercancía, por un monto que no supere 15 millones de dólares.

Los sectores que lideran la demanda de recursos en forma directa son el área siderúrgica, seguido del petroquímico, el manufacturero en general y el agrícola-pesquero.

La propuesta básica del Bancoex apunta a favorecer todo proyecto exportador que contribuya a hacer balance con las colocaciones foráneas de petróleo. Entre las empresas elegibles figuran no solamente los productores locales, sino también los compradores en el extranjero de productos venezolanos de empresas exportadoras ya establecidas, nuevas empresas cuyo objetivo central sea la exportación y comercializadoras de bienes y servicios de exportación producidos localmente: el factor común entre ellas debe ser el interés por productos no tradicionales; es decir, ajenos al petróleo crudo.

En este sentido, el financiamiento ofrecido por el banco apunta a posibilitar el cierre de negociaciones a crédito con sus compradores en el exterior. De este modo, el exportador puede manejar su flujo de caja con mayor eficiencia, recuperar la inversión y cancelar la importación oportunamente.

En general, el crédito al exportador permite financiar actividades relacionadas con el empleo del capital de trabajo, gastos generales de comercialización e inversiones

fijas. Adicionalmente, como para refrendar su propuesta inicial, el Bancoex ofrece asesoría y promoción a las exportaciones locales.

Se estima que el proceso para obtener un crédito de exportación no sobrepasa diez pasos básicos:

1) Comprador y vendedor establecen convenimientos por escrito para su negociación.
2) Ambos cruzan información sobre los bancos que manejan líneas de crédito con Bancoex.
3) El importador solicita el financiamiento.
4) El banco y Bancoex negocian la tasa de interés.
5) Informan al importador de los resultados.
6) El banco emite la carta de crédito.
7) Notifica al exportador de la existencia de la carta de crédito.
8) El exportador contrata una póliza de seguros en La Mundial, C.A..
9) Entrega la documentación establecida en la carta de crédito.
10) Recibe pasados siete días hábiles los recursos solicitados por el importador.

La mayor parte de los créditos se manejan a plazos de 30 a 180 días, aunque en algunos casos pueden extender los plazos a un año. Todo depende de las necesidades del exportador. En este sentido, los requerimientos de financiación pueden apuntar a los procesos previos al embarque de la mercancía o a la recepción de la carga den destino, así como a los descuentos por facturas emitidas en el exterior.

Al cierre del año 1999, las expectativas del banco apuntaron a contar con una cartera de créditos del orden de 115 millones de dólares. Para este año 2000, si se logra un escenario optimista en la recuperación de la actividad económica, la meta estaría dirigida a llevarla a un mínimo de 250 millones de dólares.

## CORPORACION ANDINA DE FOMENTO (CAF)

Es una institución financiera internacional, creada el 8 de Junio de 1970 por los gobiernos de las Repúblicas de Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador, Perú y Venezuela, cuya misión es apoyar el desarrollo sostenible de sus países accionistas y la integración regional. Los principales socios de la CAF son Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela. Además cuenta entre sus accionistas a Brasil, Chile, Jamaica, México, Paraguay, Trinidad & Tobago y 22 bancos privados de la región andina.

Como institución financiera internacional, la CAF atiende a los sectores públicos y privados, brindándoles productos y servicios múltiples a una amplia cartera de clientes constituida por gobiernos, empresas privadas e instituciones financieras. Es el brazo financiero de la Comunidad Andina de Naciones.

**Objetivos**

- Actuar como intermediario financiero, movilizando preferentemente recursos de países industrializados hacia la región andina.
- Promover el comercio y las inversiones apoyando desde las grandes corporaciones hasta microempresas, fomentando las alianzas estratégicas entre sus países accionistas.
- Apoyar los procesos de reforma estructural de sus países miembros en el contexto de apertura y competitividad.
- Financiar el desarrollo de infraestructura productiva en especial las áreas de vialidad, energía y telecomunicaciones.
- Contribuir a la consolidación de los mercados de capital a nivel nacional y de la región andina.

**Servicios**

Los clientes de la CAF disponen de los siguientes servicios:

- Préstamos a corto, mediano y largo plazo; cooperaciones técnicas, participaciones accionarias; avales y garantías.
- Estructuración y financiamiento de proyectos con garantías limitadas.
- Operaciones de cofinanciamiento con diversas instituciones multilaterales e internacionales.
- Líneas de crédito a empresas y entidades bancarias para financiar operaciones de comercio exterior y de capital de trabajo.
- Opera como banco de segundo piso para canalizar recursos hacia diversos sectores productivos.
- Financia en forma directa a empresas privadas que operan concesiones estatales, a fin de colaborar con el traspaso de la actividad productiva pública a la privada.
- Presta apoyo a empresas y bancos para que accedan a los mercados de capitales locales e internacionales.

# AGENTES

## AGENTE DE ADUANAS

Toda persona autorizada por el Ministerio de Hacienda para actuar ante las autoridades nacionales a nombre de cualquier interesado en cumplimiento de algún trámite, solicitud o procedimiento relacionado con una actividad aduanera.

Las funciones que realizan son de gran importancia para el negocio de la exportación, debido a que gran parte de los trámites e incentivos se hacen a través de él.

De manera resumida, podríamos describir sus funciones como sigue:

- Contactar a la empresa naviera.
- Confirmar la reservación.
- Elaborar la Declaración de Aduana.
- Pase al vapor.
- Tramitar el ingreso de la mercancía a la zona aduanera.
- Presentar los documentos a la aduana para su revisión.

## AGENTE DE TRANSPORTE

Se encarga de todo lo referente a trámites de embarque, según el medio de transporte, con el objeto de agilizar los requisitos necesarios para hacer efectiva la exportación.

Las principales funciones que tiene un agente de transporte son:

- Reservación del espacio en el medio de transporte solicitado.
- Elaboración del Conocimiento de Embarque bajo instrucciones del exportador.
- Asegurar en concordancia con el Agente Aduanal el efectivo despacho de la mercancía.

## ALMACENES GENERALES DE DEPOSITO

Según lo establecido en la Ley de Almacenes Generales de Depósitos, publicada en la Gaceta Oficial No. 19.105 del 7 de Noviembre de 1936 y su Reglamento publicado en la Gaceta Oficial no. 20.302 del 3 de Octubre de 1940, se entiende como almacenes generales de depósito aquellos establecimientos o contenedores destinados a guardar mercancías. Los almacenes generales de depósito pueden recibir mercancías de cualquier naturaleza.

Estos almacenes desempeñan dos funciones:

- Servicio de Almacenaje: representa una alternativa para el acopio de productos en recintos especialmente acondicionados para tal efecto, a cambio de una tarifa pactada de mutuo acuerdo con el almacenista.
- Servicio de Pignoración. Este es un mecanismo que permite el acceso al crédito bancario, entregando como garantía real las mercancías previamente depositadas en los almacenes generales de depósito.

Según el Artículo 2 de la mencionada Ley podemos encontrar tres clases de almacenes generales de depósito:

- Los que se destinan exclusivamente a graneros o depósitos especiales para semillas y demás frutos o productos agrícolas, industrializados o no.
- Aquellos que además de estar acondicionados para recibir en depósito a frutos o productos agrícolas, también admiten mercancías o efectos nacionales de cualquier clase o extranjeros, por los que se hayan pagado ya los derechos.
- Los que están autorizados para recibir exclusivamente artículos por los que no se hayan satisfecho los derechos de importación que los graven (artículo 12 del Reglamento).

En relación a los documentos que genera la operación, se encuentra la emisión de dos instrumentos negociables y representativos de las mercancías depositadas: el certificado de depósito y el bono de prenda. Con el primero, se transfiere el dominio y

propiedad de las especies, en tanto que el segundo permite constituir la prenda sobre la mercancía depositada.

# CONCLUSIONES

Las exportaciones de productos farmacéuticos y de otros productos no tradicionales si son posibles en Venezuela. Las empresas son capaces de exportar de manera seria y sostenida, conquistando y manteniendo mercados en forma estable y ofreciendo productos con altos estándares de calidad, novedosos y con costos competitivos. Lamentablemente, en Venezuela no existe una conciencia exportadora, ni en el gobierno, ni entre los productores.

La gerencia de una empresa exportadora requiere de una excelente programación a nivel de compras, cobros, descuentos y financiamientos, para poder proyectar un producto a nivel internacional y poder cumplir a la vez con los estándares de calidad mencionadas en este trabajo y con los tiempos de entrega, para lo cual es imprescindible asegurar recursos tanto financieros como productivos.

Existen como vimos, convenios firmados en casi todos los mercados, que facilitan y promueven el comercio internacional. Existen también instituciones nacionales e internacionales dedicadas a promover y facilitar las exportaciones. Pude observar con agrado que instituciones nacionales como Bancoex con sus programas de promoción, asesoría y financiamiento, si funcionan en nuestro país.

El gran problema radica en la ausencia de políticas internas que promuevan la actividad industrial y comercial, así como la existencia de impuestos internos como el IVA, que conspiran contra la actividad exportadora. Otro de los obstáculos es la permisología necesaria para exportar, la realización de múltiples trámites oficiales exigidos por diferentes organismos públicos, ciertamente, requieren tiempo y esfuerzo a las empresas que se inician como exportadores. Afortunadamente el trámite inicial es el complicado y se facilita para los exportadores ya establecidos.

Los códigos de aranceles aduaneros y precios no están accesibles a través de computadoras, las estadísticas con las que cuenta el Estado tienen cinco años de retrasos, el personal es mal capacitado y desconoce conceptos básicos que podrían ayudar a cualquier empresa que desee conocer el mundo de las exportaciones.

La reactivación de la actividad económica del país, es el objetivo principal que orienta la política de competitividad nacional, por cuanto permite por una parte dinamizar el aparato productivo y por la otra fomentar el crecimiento de las exportaciones no petroleras.

Esta política de competitividad, cuenta con una agresiva estrategia de captación de inversiones nacionales y extranjeras, que incluyen desde la identificación de oportunidades, hasta la difusión de las mismas, así como la utilización de mecanismos de estímulo y la asistencia técnica al inversionista en todas sus facetas de actuación.

Pero los gobiernos observan con poca simpatía, las utilidades que las inversiones nacionales y extranjeras producen, lo que genera confusión. Una vez realizadas las inversiones, frecuentemente se pretende desconocer la razón primordial con que se incentivaron estas: recibir una retribución adecuada para el capital invertido y el riesgo involucrado y no ser sometidos como en la industria farmacéutica a controles de precios y otras medidas que merman sus utilidades.

En nuestro país la actividad exportadora de medicinas se ha limitado a las grandes corporaciones, debido a que los costos de producción son altísimos:

Los equipos para la fabricación de productos farmacéuticos son sumamente costosos. Para cumplir con los estándares de calidad es necesario contar con plantas modernas y mantener sus condiciones iguales a las de cualquier país desarrollado. La mayoría de los laboratorios nacionales pequeños no cumplen con todos los requerimientos exigidos, por lo que fabrican productos genéricos, fáciles de colocar en el mercado local por su precio, pero imposibles de vender en el extranjero.

La materia prima es totalmente importada, sus precios no están "controlados"; sin embargo, el estado ha ejercido ancestralmente controles de precios, lo que ha originado descapitalización de los laboratorios, por tal razón, la mayoría de los laboratorios han emigrado sus plantas a países vecinos, y sólo usan Venezuela como país distribuidor.

Cuando AVENTIS Pharma comenzó en el año 97 la construcción de su planta farmacéutica en Venezuela, tuvimos que explicar a las entidades oficiales en repetidas oportunidades el motivo de esta decisión, casi a manera de delito. Aparentemente para ellos era imposible de entender que se hiciese lo contrario a lo que la mayoría de los laboratorios hacían y decidieran invertir 20 millones de dólares en Venezuela y crear 200 nuevas fuentes de trabajo , a pesar de las dudas políticas, económicas y sociales.

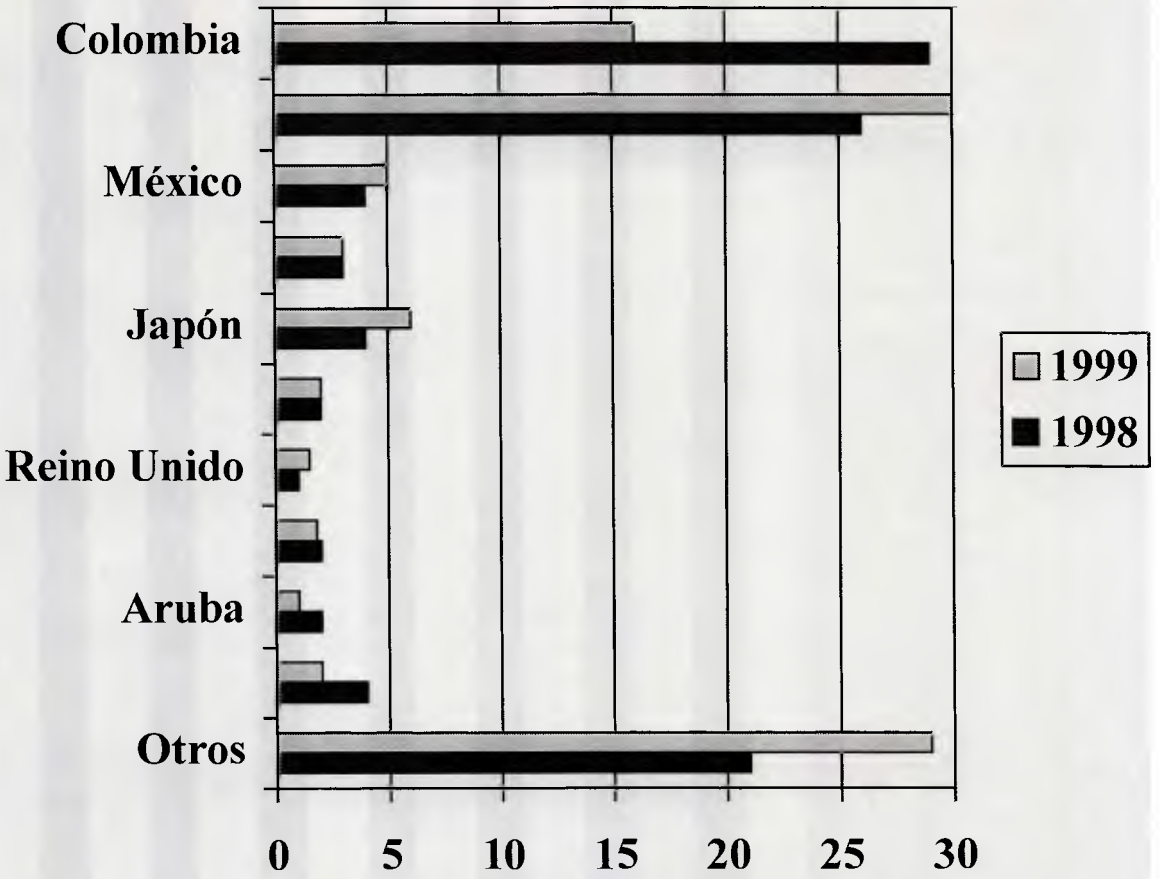
Lo que nosotros mismos como Venezolanos no entendemos, es simple para ellos: Venezuela cuenta con el recurso humano con formación farmacéutica reconocido como el más capacitado de América Latina, y cuenta con una ubicación privilegiada para servir de exportador.

Somos nosotros los que debemos cambiar nuestra mentalidad y hacer cambiar nuestras instituciones. Venezuela necesita modernizar su economía y su aparato productivo para cambiar el patrón exportador de materias primas a productos manufacturados con alto contenido de valor agregado nacional.

Por tanto , **SI SON POSIBLES LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES EN VENEZUELA.**

# ANEXOS

**Anexo No. 1**
**Exportaciones por países (US$ millones)**

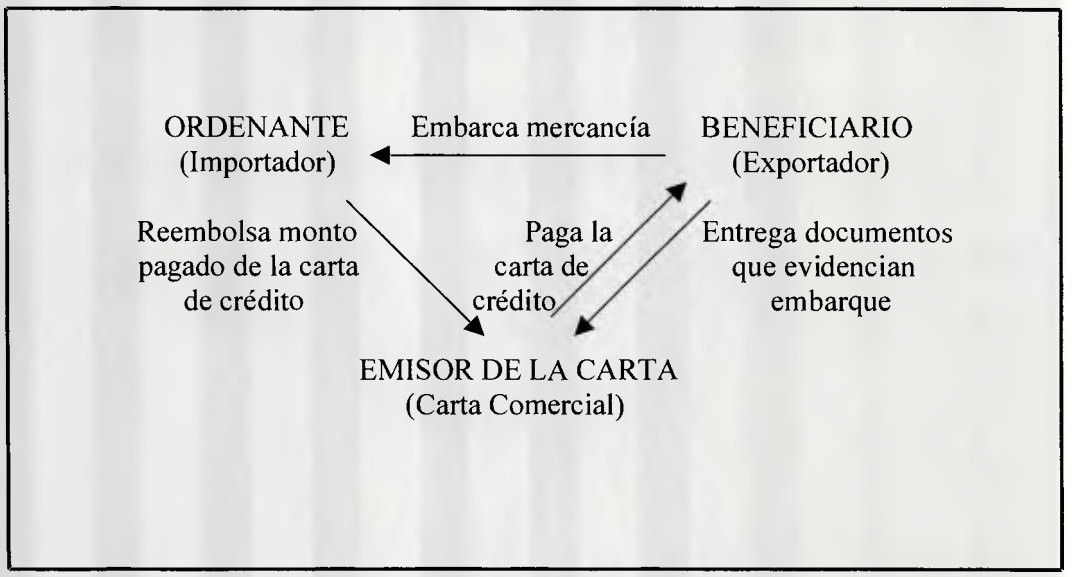


# Anexo No. 2 TEMINOS INCOTERMS Y TIPO DE TRANSPORTE

| Tipo de Transporte | Término Aplicable |
|---|---|
| Cualquier medio de Transporte, incluyendo Multimodal (en más de un medio de transporte) | EXW: Disponibles en almacén (fábrica) del vendedor (*ExWotks*)<br>FCA: Franco transportador en sitio convenido (*Free Carrier*)<br>CPT: Porte pagado hasta sitio pre-convenido (*Carriage Paid To..*)<br>CIP: Porte pagado, incluyendo seguro, hasta sitio pre-convenido (*Carriage and Insurance Paid*)<br>DAF: Entregado en frontera en un sitio designado (*Delivered At Frontier*)<br>DDU: Entregado sin pago de aranceles con sitio de Destino indicado (*Delivered Duty Unpaid*)<br>DDP: Entregado con arancel pagado en lugar de Destino predesignado (*Delivered Duty Paid*) |
| Aéreo, transporte aéreo y ferroviario | FCA: Franco transportador en sitio convenido (*Free Along Side*) |
| Marítimo o Fluvial | FAS: Libre al lado de la nave (*Free Along Side*)<br>FOB: Libre abordo en un puerto determinado (*Free On Board*)<br>CFR: Costo y transporte (flete) a un Puerto Determinado (*Cost and Freight*)<br>CIF: Costo, seguro y flete a un Puerto determinado (*Cost Insurance Freight*)<br>DES: Entregado a barco determinado en un puerto de destino determinado (*Delivered Ex Ship*)<br>DEQ: Entregado en muelle (¨*Ex Quay*) en puerto Determinado (*Delivered Ex Quay Duty Paid*) |

Cuadro (simplificado) tomado de CCI International Comercial Terms, 1990, publicación 460.

# Anexo No. 3
# Flujo de Relaciones Básicas en un Crédito Documentario



## FINANCIAMIENTO

Bancoex ofrece recursos en dólares para financiar actividades de comercio exterior, a tasas y plazos competitivos, tanto a los importadores de bienes o servicios venezolanos, como al exportador venezolano, a través de líneas de crédito con la banca nacional e internacional.

## PROMOCION DE EXPORTACIONES

El Banco de Comercio Exterior tiene encomendada dentro de sus funciones, la ejecución de las políticas de promoción de las exportaciones distintas del petróleo, y por ende, estimular el crecimiento del sector exportador nacional; Bancoex cuenta con un Patrimonio de Promoción de Exportaciones cuyo rendimiento se utiliza para cubrir parte de los costos de las actividades de Promoción de Exportaciones.

Las actividades de promoción incluyen: información, asesoría, oportunidades de negocios, capacitación, desarrollo de la competitividad de las empresas, misiones comerciales, participación en ferias y eventos internacionales.

## SEGURO

El Banco de Comercio Exterior, a través de su empresa relacionada La Mundial, C.A. Venezolana de Seguros de Crédito, ofrece herramientas para la tranquilidad y protección del exportador:

- Riesgos Comerciales (póliza post-embarque): cubre al exportador de la insolvencia del comprador, sea de hecho o derecho, mora prolongada y retención de las mercancías en tránsito.
- Rescisión de Contratos (póliza pre-embarque): cubre al exportador de la cancelación de órdenes de compra o pedidos por parte del importador.
- Emisión de Fianzas utilizadas en operaciones de comercio exterior (fiel cumplimiento, anticipo, aduaneras)

Adicionalmente, y por primera vez en Venezuela, se ofrece cobertura contra:

- Contingencias Políticas y Extraordinarias: el exportador se protege de confiscaciones, terremotos, huracanes, inundaciones, entre otros. Estos riesgos están cubiertos por la República de Venezuela, a través del Fondo para el Pago de Contingencias Políticas y Extraordinarias de las Exportaciones, creado en la misma Ley del Banco de Comercio Exterior (Artículo 35).

A través de Bancoex, el exportador obtiene recursos en dólares, apropiados para financiar sus actividades de exportación, con tasas y plazos muy competitivos. El Banco de Comercio Exterior, con el ánimo de aunar esfuerzos en favor del desarrollo de las exportaciones venezolanas, ha suscrito líneas de crédito con dieciséis (16) bancos nacionales, para ofrecer financiamiento a los exportadores.

## CREDITO AL EXPORTADOR

Bancoex pone a su disposición recursos financieros para atender sus necesidades de capital de trabajo e inversión, con el objeto de apalancar sus operaciones de exportación.

- Financiamiento para Capital de Trabajo.

Esta modalidad del crédito al exportador está dirigida a compras de insumos, pagos de mano de obra, inventario, servicios corrientes o gastos generales de fabricación, utilizados para incrementar la oferta exportable.

- Financiamiento para Inversiones Fijas.

Dirigido a adquisición de tecnología, reconversión industrial, modernización de la empresa, maquinarias y equipos.

- Financiamiento para la comercialización de Bienes y Servicios no Tradicionales.

Si su empresa compra bienes no tradicionales y los exporta, necesita realizar estudios de mercados, gastos promocionales, gastos de licitación, gastos de envío, empaque o transporte, entonces sus operaciones forman parte del esfuerzo exportador y pueden ser financiadas por Bancoex.

- Financiamiento Post-Embarque.

Esta modalidad de crédito al exportador está dirigida a aquellas empresas que otorgan crédito a cuenta abierta a sus compradores y necesitan adelanto de fondos sobre las cobranzas que esas ventas a plazo generan.

## CREDITO AL COMPRADOR

Es un mecanismo de financiamiento que ofrece atractivos plazos a los compradores de bienes o servicios venezolanos, a través de líneas de crédito con la banca internacional. Mediante este programa, el exportador recibe el valor de la venta en el momento del despacho.

• Atención Personalizada: Bancoex ofrece asistencia directa al exportador en forma personalizada. Déjese guiar por los consultores de Bancoex, quienes ayudarán a su empresa a internacionalizarse. Haciendo Mercados-Traspasando Fronteras.

• 800-EXPOR (39767): Línea de consulta gratuita para información comercial y actividades de comercio exterior. Obtenga información comercial y manténgase al día con las oportunidades de negocios.

• CORREO ELECTRONICO: exports@bancoex.com

• Página Web: www.bancoex.com
Bancoex ofrecen su página web una amplia gama de información de interés para el exportador. Visítela y conozca información actualizada en materia de exportaciones (legislación, trámites, eventos, cursos, etc.).

• Trámites al Exportador:

- Certificados de Origen: El Banco de Comercio Exterior brinda un excelente servicio de recepción y análisis de las solicitudes de Certificados de Origen, así como su correspondiente entrega en un plazo de 24 horas.

- Bonos de Exportación Agrícolas: Bancoex es responsable de revisar la documentación del exportador, verificar el monto del crédito fiscal y entregar los bonos de exportación. Este proceso se puede hacer en Bancoex, en forma directa, o a través de los Bancos Comerciales que hayan suscrito convenio con Bancoex para tales fines. Estos trámites son efectuados en tiempo record, tomando en cuenta las necesidades del exportador.

• Capacitación:

- Seminarios, Foros y Oportunidades de Capacitación Bancoex: Infórmese sobre los diferentes eventos de actualidad para el exportador (seminarios, foros, talleres o cursos, nacionales o en el extranjero). Bancoex ha establecido alianzas con instituciones de elevado prestigio para canalizar las necesidades de formación para el exportador.

- Publicaciones Bancoex: Con este servicio, el exportador obtiene guías, folletos, manuales o cualquier otro material bibliográfico de utilidad para crear una cultura exportadora.

El Banco de Comercio Exterior tiene un mandato de Ley dentro de sus funciones para la **ejecución de las políticas de promoción de exportaciones.**

Bancoex, haciendo mercados-traspasando fronteras, recomienda usar la promoción como herramienta esencial para encontrar compradores en el exterior. Bancoex lo ayuda a diseñar la estrategia para promover sus productos y le suministra toda la información que usted requiere sobre actividades de promoción.

La promoción se realiaza bajo diferentes modalidades:

- Misiones Comerciales.

Conozca los próximos destinos de las Misiones Comerciales de Bancoex, seleccione el mercado (país) de su interés y participe en un fructífero viaje de negocios, acompanado de un equipo de especialistas de Bancoex que se encargará de prepararle su agenda de reuniones con potenciales compradores. Adicionalmente, participar en una Misión Comercial le permitirá establecer contactos diplomáticos y conocer directamente el mercado y los competidores, contando continuamente con la asistencia del personal de Bancoex en materia de financiamiento y exportaciones en general.

- Encuentros Empresariales.

Son reuniones de empresarios que se celebran en un país determinado (país sede del evento) y cuentan con la participación de delegaciones de dos o más países, quienes se congregan con el objetivo de establecer contactos oficiales e intercambios comerciales.

- Ferias Internacionales.

Es una excelente opción para promover sus productos. En estas exhibiciones comerciales, sectoriales o multisectoriales, participan empresas de diferentes países, las cuales conforman pabellones para exponer los productos o servicios ofrecidos por las empresas participantes de cada país. Generalmente, las Ferias Internacionales son visitadas por una gran afluencia de personas interesadas en concretar negocios.

- Feria Virtual de Bancoex.

Esta es otra forma de encontrar compradores. Utilice la página web: www.bancoex.com para promover sus productos, registre su empresa en la Feria Virtual de Bancoex y permita que sus productos sean conocidos en todo el mundo. Igualmente, la página web de Bancoex le permitirá mantenerse actualizado con las actividades de promoción en las que su empresa puede participar.

Bancoex
Banco de Comercio Exterior - Venezuela

VENEZUELA
ESTADISTICAS DE EXPORTACION DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS

AÑO 1996

| Arancel | Kilos Brutos | Kilos Netos | Dólares |
|---|---|---|---|
| 3001 | 105.971 | 103.175 | 154.224 |
| 3002 | 26.790 | 22.172 | 623.894 |
| 3003 | 48.400 | 44.751 | 552.866 |
| 3004 | 2.322.739 | 2.019.793 | 40.200.169 |
| 3005 | 543.944 | 521.879 | 1.626.602 |
| 3006 | 4.249 | 3.957 | 200.053 |
| **TOTAL** | **3.052.093** | **2.715.727** | **43.357.808** |

AÑO 1997

| Arancel | Kilos Brutos | Kilos Netos | Dólares |
|---|---|---|---|
| 3001 | 266.960 | 240.288 | 185.458 |
| 3002 | 30.704 | 27.441 | 595.816 |
| 3003 | 48.884 | 45.953 | 411.637 |
| 3004 | 1.756.375 | 1.550.174 | 41.782.412 |
| 3005 | 418.735 | 383.344 | 1.253.640 |
| 3006 | 9.085 | 8.079 | 468.262 |
| **TOTAL** | **2.530.743** | **2.255.279** | **44.697.225** |

AÑO 1998

| Arancel | Kilos Brutos | Kilos Netos | Dólares |
|---|---|---|---|
| 3001 | 6.556 | 6.257 | 37.263 |
| 3002 | 25.831 | 22.679 | 652.887 |
| 3003 | 17.608 | 14.727 | 85.391 |
| 3004 | 3.001.683 | 2.807.977 | 52.684.075 |
| 3005 | 690.162 | 610.331 | 1.740.287 |
| 3006 | 9.249 | 8.575 | 1.088.623 |
| **TOTAL** | **3.751.089** | **3.470.546** | **56.288.526** |

AÑO 1999

| Arancel | Kilos Brutos | Kilos Netos | Dolares |
|---|---|---|---|
| 3001 | 352 | 300 | 24069 |
| 3002 | 13283 | 12134 | 107622 |
| 3003 | 1.378 | 1.141 | 468.002 |
| 3004 | 557.775 | 529.417 | 8.510.279 |
| 3005 | 147.210 | 129.967 | 405.415 |
| 3006 | 2.174 | 2.016 | 189.036 |
| **TOTAL** | **722.172** | **674.975** | **9.704.423** |

Fuente: O.C.E.I.

# Anexo No. 5
# Exportación de Productos Farmacéuticos por País

| CAPITULO 30 | Años | | | |
|---|---|---|---|---|
| | 92 | 93 | 94 | 95 |
| Monto en miles USD | 13.634 | 19.195 | 24.081 | 41.388 |

**Fuente:**
**Centro de documentación de la OCEI.**
**Anuario del Comercio Exterior de Venezuela 1995.**

# INDICE

1. Introducción ..... 2
2. Marco Legal ..... 8
2.1. Convenios Internacionales ..... 9
2.1.1. Comunidad Andina de Naciones ..... 10
2.1.2. MERCOSUR ..... 14
2.1.3. CARICOM ..... 17
2.1.4. Grupo de los 3 ..... 18
2.1.5. ALADI ..... 19
2.1.6. NAFTA ..... 21
2.2. Certificados de Calidad ..... 23
2.2.1. ISO-9000 ..... 24
2.2.2. ISO-14000 ..... 24
2.2.3. ISO-18000 ..... 25
2.2.4. Buenas Practicas de Manufactura ..... 25
2.2.5. Estudios y Controles ..... 31
2.3. Permisos Requeridos ..... 32
2.3.1. Declaración de Aduanas ..... 32
2.3.2. Documento de Transporte ..... 32
2.3.3. Factura Comercial Definitiva ..... 33
2.3.4. Certificado Sanitario ..... 34
2.3.5. Certificado de Origen ..... 34
2.3.6. Certificado Fitosanitario ..... 35
2.3.7. Certificado Zoosanitario ..... 35
2.4. Incentivos a la Exportación ..... 36
2.4.1. Bonos a la Exportación ..... 36
2.4.2. Incentivos Fiscales de Carácter Aduanero ..... 37
2.5. Transporte y Seguro de los Bienes ..... 40
2.5.1. Términos Incoterms ..... 40
3. Medios de Pago ..... 44
3.1. Carta de Crédito o Crédito Documentario ..... 45
3.2. Cobranza Documentaria ..... 47

3.3. Crédito en Cuenta Abierta..... 48
3.4. Venta en Consignación..... 49
3.5. Carta de Crédito de Garantía..... 50
4. Financiamiento a las Exportaciones..... 51
4.1. BANCOEX..... 52
4.2. Corporación Andina de Fomento..... 55
5. Agentes..... 57
5.1. Agente de Aduanas..... 58
5.2. Agente de Transporte..... 58
6. Almacenes Generales de Depósito..... 59
7. Conclusiones..... 61
8. Anexos..... 64
9. Indice..... 76
10. Bibliografía..... 79

# BIBLIOGRAFIA

- **JAMES – OTIS RODNER.** Elementos de Finanzas Internacionales. Caracas 1997.

- **BANCOEX / PROMEXPORT.** Manual para la Empresa de Exportación. Caracas 1998.

- **MISTERIO DE PRODUCCIÓN Y COMERCIO.** Guía del Exportador. Caracas Diciembre 1999.

- **OCEI. Oficina Central de Estadísticas e Informática.** Anuario del Comercio Exterior de Venezuela Tomo I Exportaciones. Caracas 1995.

- **Revista Dinero**: Como y que Exportar. Año 11 No. 137, octubre 1999. Grupo Editorial Producto.

- **Arancel de Aduanas de Venezuela**. Avance Informativo 09/1999. Legis – Lec Editores, C.A.

- **Banco Interamericano de Desarrollo.** Departamento de Integración y Programas Regionales. Nota Periódica. Julio 1995.

# EXPORTACIONES DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS ¿ES POSIBLE EN VENEZUELA?