

ECLA/SE/EX/DRAFT/83
CEPAL, Santiago
Programa de Desarrollo
de Exportaciones
Septiembre de 1973

POLITICAS E INSTRUMENTOS PARA EL DESARROLLO DE LAS
EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

Análisis y Evaluación

VENEZUELA

Nota: Primer borrador para comentarios y críticas.

73-10-1995

A. SIGNIFICADO DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES EN LA ECONOMIA

Su fuerte dependencia de las divisas generadas por la explotación petrolera es la característica dominante del sector externo de la economía venezolana.

En la actualidad ese sector de la actividad económica nacional significa alrededor del 88 % de los ingresos ordinarios de divisas, el 80 % de las inversiones foráneas existentes y el 48 % de los pagos por servicios financieros y no financieros de las Balanzas de Pagos. Además esa influencia se extiende también en forma directa a la actividad económica interna, sin perjuicio de la de tipo indirecto, a la que luego se hace referencia por los efectos que ella ejerce sobre el resto de la economía.

El aporte del sector petrolero al Producto Territorial Bruto es del orden del 22 % y a los ingresos fiscales totales era del 63 % 1/. La significación fiscal de esta actividad adquirió mayor importancia aún en 1971, al fijarse nuevos valores de exportación para los crudos y derivados y aumentarse la tasa del impuesto sobre las utilidades de las empresas petroleras. En ese año las recaudaciones de carácter tributario crecieron un 33.1 % con relación al año anterior 2/.

Por el contrario su aporte a la captación de empleo es escasamente significativo (1.7 % del empleo total en 1969) 3/.

Como consecuencia de todo lo anterior la actividad petrolera ejerce una decisiva influencia sobre el resto de la economía y esta última, salvo la explotación del mineral de hierro, depende de las divisas generadas por el petróleo para sus adquisiciones de bienes de equipo y materias primas en el exterior (Véase el cuadro 1.)

-
- 1/ Banco Central de Venezuela. "La Economía Venezolana en los últimos treinta años", 1971.
 - 2/ Banco Central de Venezuela. Informe Económico, año 1971.
 - 3/ CEPAL, Tendencias y Estructuras de la Economía Venezolana en el último decenio (E/CN.12/900).

Cuadro 1

BALANZA DE PAGOS: SECTORIZACION DE LAS TRANSACCIONES INTERNACIONALES

(Millones de dólares)

	1967	1968	1969	1970	1971
Saldo por sectores					
Petróleo	1 536	1 587	1 595	1 686	2 165
Balanza de mercancías	2 291	2 298	2 206	2 332	2 807
Balanza de servicios	-575	-696	-598	-448	-580
Cuenta corriente	1 716	1 602	1 608	1 884	2 227
Movimiento de capital	-84	43	77	-99	-62
Errores y omisiones	-96	-58	-90	-99	-
Hierro	68	57	48	80	89
Balanza de mercancías	112	95	101	125	134
Balanza de servicios	-38	-31	-54	-40	-38
Cuenta corriente	74	64	47	85	96
Movimiento de capital	-1	4	17	24	24
Errores y omisiones	-5	-11	-16	-29	-31
Resto de la economía	-1 502	-1 590	-1 633	-1 723	-1 833
Balanza de mercancías	-1 236	-1 438	-1 408	-1 579	-1 868
Balanza de servicios	-310	-358	-363	-414	-451
Transferencias unilaterales	-75	-80	-97	-92	-85
Cuenta corriente	-1 621	-1 876	-1 868	-2 085	-2 404
Movimiento de capital	118	238	392	159	336
Privado	65	160	284	27	151
Largo plazo	69	155	150	36	28
Corto plazo	-4	5	134	-9	123
Gobierno	53	78	108	132	185
Errores y omisiones	1	48	-157	203	255
Saldo en transacciones corrientes y de capital	102	54	10	43	421

Fuente: Banco Central de Venezuela, Informe Económico, 1971.

Esa marcada insuficiencia de la actividad manufacturera para hacer un aporte más significativo a la cuenta corriente de la balanza de pagos, ha sido atribuida a su falta de competitividad en el exterior y a que la política sustitutiva de importaciones, base del desarrollo industrial venezolano, se ha orientado principalmente a la producción de algunos bienes de consumo final, para cuya elaboración incorpora un alto contenido de insumos importados y la utilización de bienes de capital también de origen extranjero.

Las exportaciones venezolanas de petróleo crudo y derivados han representado alrededor del 90 % del valor total de las exportaciones (véase el cuadro 2). Como puede observarse en el cuadro 3, el valor de las exportaciones de esos productos muestra un relativo estancamiento a partir de 1953, después de haber mantenido un elevado ritmo de crecimiento entre los años 1950 y 1957 a raíz de la recuperación europea y la crisis del Canal de Suez.

Durante el año 1971 el valor de las exportaciones de hidrocarburos creció un 20.3 %, no obstante que su volumen descendió en un 4.8 % con relación al año anterior (véase de nuevo el cuadro 3). Lo significativo de este aumento en los precios de los hidrocarburos trasciende a la importancia que el mismo tiene sobre la economía venezolana. En efecto, es indudable que a ese aumento contribuyó la política seguida por Venezuela y los demás países miembros de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), respecto a la fijación de los precios internacionales del producto, ha sido considerada como un modelo por otros países en desarrollo exportadores de productos básicos.

El segundo producto en importancia dentro de las exportaciones venezolanas es el mineral de hierro (véase nuevamente el cuadro 2), producto para el que el país presenta una favorable dotación de factores: abundancia del mineral con uno de los contenidos férricos más altos del mundo (60 %) y facilidad de extracción (minas de tajo abierto), transporte (aprovechamiento del río Orinoco) y reducción (potencial hidroeléctrico del Caroní) 4/.

4/ Banco Central de Venezuela, "La Economía Venezolana en los últimos treinta años", 1971.

Cuadro 2
COMPOSICION DEL VALOR DE LAS EXPORTACIONES
(En porcentajes)

	1967	1968	1969	1970	1971
Petróleo	92.0	92.8	91.3	90.2	92.2
Hierro	4.6	4.1	5.2	5.5	4.5
Café	0.6	0.3	0.5	0.5	0.4
Cacao	0.3	0.3	0.3	0.3	0.2
Pescados y crustáceos	0.2	0.2	0.2	0.4	0.4
Productos del hierro	0.8	0.7	0.7	0.6	0.3
Aluminio	0.0	0.1	0.2	0.3	0.2
Otros	1.5	1.5	1.5	2.2	1.8
Total	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>

Fuente: Banco Central de Venezuela.

Cuadro 3
EXPORTACIONES FOB
(Millones de dólares)

Año	Petróleo	Hierro	Resto de la economía	Oro no monetario (neto)	Total
1940	262	-	11	5	278
1941	324	-	11	5	340
1942	206	-	16	4	226
1943	254	-	18	3	275
1944	342	-	14	-	356
1945	332	-	19	-	351
1946	485	-	27	-	512
1947	604	-	27	-	691
1948	1 069	-	33	-	1 102
1949	966	-	24	-	990
1950	1 124	-	31	-	1 155
1951	1 297	(-)	42a/	31	1 370
1952	1 384	(-)	62a/	-	1 446
1953	1 428	18	52	-	1 498
1954	1 564	36	48	-	1 648
1955	1 731	50	50	-	1 891
1956	2 086	76	47	2	2 211
1957	2 570	118	62	1	2 751
1958	2 299	120	53	-	2 472
1959	2 128	129	60	-	2 317
1960	2 149*	158	51	-	2 358*
1961	2 213*	125	43*	-	2 381*
1962	2 343*	113	50*	-	2 506*
1963	2 336*	92*	71	-	2 499*
1964	2 341*	107*	55*	-	2 503*
1965	2 305	123	54	-	2 482
1966	2 215	123	60	-	2 398
1967	2 333	118	81	-	2 532
1968	2 356	103	78	-	2 537
1969	2 306	130	87	-	2 523
1970	2 397	146	115	-	2 658
1971	2 884	141	103	-	3 128

Fuente: Banco Central de Venezuela, "Treinta años ...". Años 1970 y 1971. CEPAL, a base de datos del Informe Anual del Banco Central de Venezuela, año 1971.

a/ Incluye las exportaciones del Sector Hierro.

/Durante el

Durante el período 1969/1970 el mayor monto de inversiones fijas se destinó a la instalación de la planta de briquetas en Puerto Ordaz con el objeto de mejorar el contenido férrico del mineral hasta 86.5 %, lo que favorecerá su penetración en los mercados mundiales 5/.

Por otra parte, a partir de 1964, se han hecho inversiones en la industria siderúrgica, lo que se ha traducido en excedentes exportables de ese sector (véase el cuadro 4.)

Durante 1971 la producción de hierro experimentó una baja del 8.3 % y el volumen exportado una de 9.5 %, con relación al año anterior, bajas motivadas por conflictos laborales internos que concurrieron con una baja en la producción mundial del acero. El valor de las exportaciones de mineral de hierro fue levemente inferior al del año anterior (2.5 %), debido a una recuperación en los precios del producto.

También respecto a este producto Venezuela ha seguido una política solidaria con los demás países exportadores, concurriendo a crear, en 1968, el Grupo Informal de Países Exportadores de Mineral de Hierro. En el seno de este Grupo ha presentado diferentes proposiciones sobre políticas de precios y materias conexas.

La producción y exportación del café y cacao se ha mantenido prácticamente estacionaria en los últimos veinticinco años 6/. Durante 1971 las exportaciones de café mostraron un incremento en volumen del 16.5 % y uno levemente inferior en valor (14.7 %), siendo el motivo de lo primero el aumento de la cuota asignada a Venezuela para ese año. Las exportaciones de cacao mantuvieron su tendencia estacionaria 7/.

Las exportaciones consideradas no tradicionales no han dado aún una respuesta enteramente satisfactoria "a las necesidades que tiene el país de diversificar y aumentar de modo sustancial" 8/ esas exportaciones.

5/ Banco Central de Venezuela, "La Economía Venezolana en los últimos treinta años", 1971.

6/ Banco Central de Venezuela, op. cit.

7/ Banco Central de Venezuela, Informe Económico, 1971.

8/ Banco Central de Venezuela, Informe Económico, 1971.

Cuadro 4
EXPORTACIONES NO TRADICIONALES
(Millones de bolívares)

	1967	1968	1969	1970	1971
Pescados y crustáceos	18.03	19.29	25.83	45.38	59.55
Arroz	37.00	23.97	4.96	32.71	-
Plátanos (bananas)	4.94	11.03	4.58	6.51	5.94
Azúcar	20.04	29.10	16.19	24.12	25.92
Semillas, nueces y oleaginosas	0.01	0.19	-	26.32	6.11
Productos químicos inorgánicos	0.43	1.01	1.28	3.44	7.37
Papel, cartulina, cartón	0.22	1.16	1.22	1.05	4.72
Artículos de pulpa y papel	0.24	0.22	1.55	3.37	1.54
Impresos	1.32	1.35	2.75	2.33	3.66
Cemento	8.12	5.90	10.57	10.88	18.67
Piedras preciosas	5.38	10.63	16.23	27.68	25.71
Productos del hierro	87.99	76.24	79.80	65.41	37.87
Aluminio	0.42	14.60	22.79	33.53	31.83
Otros	28.98	29.77	39.15	57.90	60.44
<u>Total</u>	<u>213.12</u>	<u>224.46</u>	<u>226.90</u>	<u>340.63</u>	<u>289.33</u>

Fuente: D.G.E.

/Como podrá

Como podrá apreciarse en los capítulos siguientes, Venezuela se encuentra en una etapa de reorganización de sus estructuras productivas e institucionales para el comercio exterior de productos nuevos, tanto manufacturados como agroindustriales y agrícolas no tradicionales. De ahí que no puedan pretenderse todavía resultados enteramente satisfactorios ni una evaluación definitiva de los ya alcanzados. Sin embargo, pueden hacerse algunas relaciones que permitan ubicar el esfuerzo nacional en el contexto regional.

Durante el período 1967/1971 las exportaciones no tradicionales (véase de nuevo el cuadro 4) crecieron a una tasa media anual de 8.0 %, superior al ritmo de crecimiento de las exportaciones totales (5.4 %). Si se compara el crecimiento de sus exportaciones de manufacturas, según CUCI ^{S/} (véase el cuadro 5), con las del resto de América Latina se observa que mientras las exportaciones venezolanas crecieron a una tasa media anual del 13.4 % para el período 1965/1970, las segundas crecieron a una tasa del 21.0 %. Una comparación más ilustrativa es con respecto al crecimiento de las exportaciones de manufacturas del grupo de países latinoamericanos considerados como de "tamaño intermedio" y que incluye a Venezuela junto a Colombia, Chile y Perú. La tasa media anual de crecimiento de las exportaciones de manufacturas de ese grupo de países, según la clasificación adoptada para dicho período, fue de 23.0 %.

En 1970, último año que permite hacer tal comparación, la participación de las exportaciones venezolanas de manufacturas sobre el total de sus exportaciones fue del 1.7 %, mientras que la que correspondió al mencionado grupo de países denominados de "tamaño intermedio", Venezuela incluido, fue de 3.1 %.

Durante 1971, la disminución del valor de las exportaciones no tradicionales fue del orden de un 15.1 % respecto al año anterior (véase de nuevo el cuadro 4). La participación de las exportaciones no tradicionales en el total de las ventas de bienes al exterior ha sido de alrededor del 2.5 % en los últimos cinco años (véase de nuevo el cuadro 3).

^{S/} Secciones 5 al 8, excluido 1 Capítulo 53. Esta clasificación excluye a los bienes agroindustriales y a los metales no ferrosos, entre los que se encuentran las exportaciones de aluminio en bruto y elaborados de gran importancia para Venezuela. Se utilizan porque facilitan la comparación del texto.

Cuadro 5

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS Y TOTALES SEGUN CUCI

(Miles de dólares fob)

Año	Sección				Total manufac- turas	Total exportación
	5	6	7	8		
1965	706	14 629	39	1 112	16 486	2 482 000
1969	1 306	26 493	625	1 432	29 860	2 523 000
1970	1 817	26 932	1 179	1 053	30 981	2 656 000

Fuente: CEPAL.

/La observada

La observada pérdida de valor de las exportaciones no tradicionales producida en el año 1971 se debió principalmente al descenso en las ventas externas de productos del hierro, arroz y ajonjolí.

La caída observada en las ventas de aluminio, sector que ha sido dimensionado en función del mercado externo y cuyas exportaciones mostraban un sostenido crecimiento se debió a que no habían entrado aún en producción las ampliaciones realizadas en la planta elaboradora.

En ese año las exportaciones de pescados y crustáceos crecieron fuertemente (31.2 %) respecto al año anterior y se colocaron a la cabeza de las exportaciones no tradicionales, pero se han expresado temores respecto a la continuidad del rubro debido a los actuales métodos de captura 10/.

B. POLITICAS PARA EL DESARROLLO DE EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

La política nacional para el desarrollo de las exportaciones no tradicionales está enmarcada en las circunstancias descritas en el capítulo anterior y que configuran la fuerte dependencia del resto de la economía de la actividad petrolera. Por otra parte y en forma concurrente con los esfuerzos que se realizan para equilibrar los déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos mediante la sustitución de importaciones y la diversificación de las exportaciones, coexiste el problema del desempleo y las medidas adoptadas para crear o desarrollar actividades que absorban la capacidad excedente de mano de obra.

Frente a esa problemática, como luego se verá en detalle, se propuso un programa de desarrollo industrial basado en la configuración de tres grandes sectores manufactureros, al primero de los cuales se lo consideró como exportador neto. Los dos restantes tenían por objeto continuar el proceso de sustitución de importaciones - con niveles de eficiencia que también permitiera la exportación de su producción - la absorción de empleo y una mayor utilización de materias primas de origen nacional.

Esta estrategia para el desarrollo de las actividades industriales, basada en el grado de competitividad externa de cada uno de los sectores o grupos de industrias, no suponía la adopción de nuevos tipos de incentivos fiscales a la exportación que redujeran el nivel de los precios de sus

10/ Banco Central de Venezuela, Informe Económico, 1971.

productos para competir en los mercados externos. Explícitamente dicha estrategia sólo contemplaba el mejoramiento de la operatividad de los incentivos arancelarios y fiscales ya existentes, los que consisten en una mera aplicación del principio de tributación en el lugar de destino de los bienes producidos internamente que son posteriormente exportados.

Sin embargo la circunstancia de que con posterioridad a la publicación de dicho plan, se haya proyectado la creación de nuevos incentivos tendientes a reducir el nivel de los precios de los productos elaborados por el sector manufacturero que no estaba considerado como exportador neto, con el objeto de colocarlo en condiciones competitivas, permite suponer que ha habido un cambio en la política antes señalada.

Este nuevo enfoque pondría principal énfasis en colocar a la industria venezolana en condiciones de exportar, confiando que la solución del problema del desempleo derive de esa política, en lugar de convertirse en un elemento determinante de la constitución de un determinado grupo de industrias orientadas a resolverlo. Uno de los elementos considerados para este cambio en la orientación de la política habría sido el buen nivel de modernización de la industria instalada en el país, fenómeno que se deriva de la época reciente en que comenzó el proceso de industrialización y que, además, ha sido facilitado por la amplia disponibilidad de pagos externos con que cuenta el país. Esto último habría asimismo determinado una alta densidad de capital en el sector manufacturero no artesanal.

1. El papel de las exportaciones no tradicionales en los planes de desarrollo

Tal como fuera anticipado, el "IV Plan de la Nación 1970/1974" identificó como base fundamental de la diversificación de las exportaciones "a aquellas industrias que se caracterizan por una gran eficiencia económica, que utilizan tecnologías modernas y que requieren de altos volúmenes de inversión por unidad industrial". Corresponden a este grupo (Grupo I) las actividades en la refinación del petróleo, petroquímicos, siderúrgicos y energéticos intensivos.

El Grupo II, fue identificado como el correspondiente a las "empresas productoras de bienes y servicios que permitirán continuar el proceso de sustitución de importaciones, especialmente de materias primas y bienes de capital". Esta segunda categoría incluyó asimismo a las "industrias con costos de producción comparativamente bajos que permitan iniciar y ampliar exportaciones" e industrias que puedan adecuarse a una pronta participación en el mercado externo por formar parte de acuerdos de complementación de programación industrial o de programas de productividad.

/Para este

Para este segundo grupo se previó una política de promoción de exportaciones, cuyos elementos más importantes serían:

- a) suministro de los insumos provenientes de los complejos básicos a precios internacionales;
- b) coordinación y armonización de las medidas de estímulo a la exportación y de los organismos del Estado responsables de su ejecución;
- c) diseño de un adecuado mecanismo de financiamiento;
- d) reglamentación de los estímulos fiscales y arancelarios;
- e) simplificación de trámites y adecuación de la estructura administrativa;
- f) fortalecimiento de los organismos privados para la exportación, y
- g) consecución de nuevos mercados para los productos nacionales.

El Grupo III de industrias lo constituye el conjunto de actividades que se orientan preferentemente a abastecer el mercado interno.

2. Incentivos a la exportación

a) Arancelario

i) Draw-back. La ley de Aduanas, art. 121, faculta al Poder Ejecutivo nacional a reintegrar todos o parte de los impuestos pagados por la importación de efectos empleados en la fabricación de productos nacionales, cuando éstos sean exportados. En la actualidad esta facultad no está siendo ejercida por el Poder Ejecutivo pero ello debe juzgarse a la luz del sistema arancelario vigente, donde las restricciones cuantitativas han cumplido un papel de mayor significación en la política de protección industrial que los derechos de aduana, los que son relativamente bajos. El mecanismo de devolución de impuestos aduanales podría adquirir mayor significación cuando se materialice la reforma arancelaria, puesto que si ésta se basa en la eliminación de las cuotas y en la utilización del arancel como herramienta de protección industrial, el nivel actual de estos últimos podría ser aumentado.

ii) Admisión

ii) Admisión temporal. El decreto 803/67 establece la exoneración total o parcial de los impuestos a la importación de materias primas destinadas a la fabricación de productos destinados a la exportación, siempre que el proceso de transformación agregue "un valor sustancial" al producto importado y que el bien terminal se haga merecedor de la marca venezolana de calidad ("Nurven").

Este decreto ha sido relativamente poco utilizado y a este fenómeno pudo haber coadyuvado lo señalado en el punto anterior, como también las dificultades burocráticas de su aplicación. Puede señalarse asimismo que el régimen no prevé expresamente la admisión temporal de bienes intermedios o partes, para ser incorporadas sin transformación o material de embalaje y empaque, elementos éstos que constituyen uno de los usos más comunes en este tipo de mecanismos.

b) Fiscales

i) Impuestos indirectos

Impuestos a los alcoholes y cigarrillos. La ley que regula este impuesto al consumo de bebidas alcohólicas prevé su eximición cuando se trate de especies exportadas, destinadas a la provisión de buques o aeronaves o para la venta, en puertos o aeropuertos, a los tripulantes o pasajeros de esos medios de transporte.

Respecto a los cigarrillos la ley prevé la devolución del impuesto que grava su fabricación cuando los mismos son exportados. Diferente tratamiento tiene la fabricación de fósforos, gravada por un impuesto del que son eximidos los productos cuando aquellos son destinados a la exportación.

ii) Impuestos directos

Impuesto a la renta. El Poder Ejecutivo Nacional está facultado para exonerar del impuesto a las utilidades derivadas de la exportación de productos manufacturados. Esta exoneración no puede darse por un plazo superior a los diez años y podrá estar sujeta a la obligación de invertir el excedente de utilidades por encima de 6 % del capital y reservas del contribuyente.

Resulta claro que este estímulo depende del ejercicio de una facultad discrecional, lo que puede introducir un elemento de inseguridad para el exportador. Por otra parte puede resultar dificultoso establecer las "utilidades derivadas de la exportación" ya que la utilidad la deriva la

/empresa de

empresa de toda su actividad, incluida la exportación. La norma contrasta con otras similares de otros países de la región, en las que se introduce un elemento objetivo como quantum deducible a los fines del cálculo del beneficio imponible (un porcentaje del valor fob o relación entre las exportaciones y las ventas totales de la empresa).

c) Financieros

La abundancia de recursos financieros es una de las dotaciones consideradas como ventaja comparativa para el exportador venezolano, frente a sus competidores de la región o de otros países en desarrollo. Por otra parte, la todavía escasa significación de las exportaciones industriales, con respecto al resto de las actividades de la empresa, hace que una tarea preferencial en los créditos no ejerza todavía una decisiva influencia en su rentabilidad.

Esos factores, más ciertas dificultades de tipo burocrático, explicarían la escasa utilización de los mecanismos existentes en la Corporación Venezolana de Fomento para la financiación de exportaciones. Dicho organismo financia actualmente créditos de pre-embarque (compras de materias primas, mantenimiento de inventarios y anticipos sobre cartas de crédito) y de postembarque (descuento de letras de exportación, ventas en cuenta corriente y en consignación). Contrariamente a lo que es usual en este tipo de operaciones la Corporación Venezolana de Fomento financia hasta el 100 % del valor de las exportaciones.

Este financiamiento está combinado con la cobertura de los créditos a corto plazo contra riesgos comerciales y extraordinarios, mediante la percepción por la Corporación Venezolana de Fomento de una prima adicional a la tasa de interés. Esta cobertura se realiza con y sin recursos contra el exportador y sin un porcentaje de coaseguro a cargo de éste. No obstante estas condiciones tan favorables este sistema ha tenido escasa aplicación, en parte debido a problemas administrativos ya mencionados y también a que la aceptación de tales operaciones está condicionada a su inclusión dentro de una línea de crédito otorgada por un banco extranjero, quien también coparticipa en el riesgo.

d) Otros incentivos

Las tasas por servicios portuarios de almacenaje y por servicios especiales de calata pueden ser reducidas por el Ministro de Hacienda para las mercaderías de exportación no tradicional y, aun, para las materias primas que se importen con la finalidad exclusiva de elaborar productos

/destinados a

destinados a la exportación. Esta facultad ha sido ejercida respecto a las tasas de almacenaje, reduciéndolas en un 50 % de su valor para los casos arriba mencionados.

C. INSTITUCIONES PARA EL COMERCIO EXTERIOR

Paralelamente con los esfuerzos destinados a desarrollar nuevas actividades exportadoras, hacia fines de la pasada década se estimó necesaria la creación de un organismo especializado para la "formulación, coordinación, evaluación, planificación y promoción del comercio exterior" de Venezuela. Como consecuencia de esa iniciativa se creó el Instituto de Comercio Exterior (ICE) en agosto de 1970.

Hasta esa fecha muchas de esas actividades estaban repartidas entre diversos organismos, para cuya coordinación había sido creado, en 1962, el Consejo de Comercio Exterior y, un año después, el Comité Consultivo de Política de Exportaciones.

Por otra parte la Oficina Central de Coordinación y Planificación de la Presidencia de la República tiene bajo su responsabilidad la formulación de los plenes de desarrollo económico-social, incluyendo las metas y medidas correspondientes a los sectores productivos exportadores o con potencial exportable.

El ICE tiene un Consejo Directivo cuya composición facilita la labor de coordinación que se le ha asignado. Dicho Consejo está integrado por los Ministros de Relaciones Exteriores, que lo preside, de Hacienda, de Fomento, de Agricultura y Cría, de Comunicaciones y de Minas e Hidrocarburos; por el Jefe de la Oficina Central de Coordinación y Planificación, el Presidente del Banco Central de Venezuela; el Presidente de la Corporación Venezolana de Fomento, un representante de la Confederación de Trabajadores de Venezuela; un representante de la Asociación Venezolana de Exportadores, y por el Presidente del Instituto, quien actúa como Coordinador.

Este objetivo de coordinar, a través del ICE, la política comercial externa con el resto de la actividad económica se ve reforzado por varios artículos de la ley que creó ese organismo. A título de ejemplo pueden citarse el 3º que establece como atribución del ICE presentar informes y propuestas en relación a: "la coordinación de la política de comercio exterior con la política nacional de desarrollo económico", "la política de crédito para el apoyo de ciertas exportaciones"; el art. 12 que encomienda

a su Consejo Directivo el "establecer las orientaciones básicas de su programa de acción y coordinar éste con la política económica general del Gobierno", y el art. 22 que dispone que "los programas de financiamiento y los créditos de los institutos de promoción del desarrollo industrial y agropecuario deben ser consultados, para su definitiva aprobación, con el Instituto de Comercio Exterior". Por otra parte, este objetivo está complementado por el intento de evitar duplicaciones en las labores de promoción, finalidad ésta que se ve cristalizada por el art. 26 de la ley, el que ordena que "las actividades atribuidas a otras dependencias del Ejecutivo Nacional similares a las que por esta Ley se confieren al Instituto de Comercio Exterior serán transferidas a éste".

RESULTADOS ALCANZADOS

El desarrollo de las exportaciones no tradicionales, sean agrícolas, agroindustriales o manufacturadas, aparece como un objetivo identificable dentro de la estrategia global de desarrollo económico venezolano. Para ello se está instrumentando un conjunto armónico de medidas, dentro del contexto de la política comercial del país.

Entre los instrumentos que se están implementando directa o indirectamente vinculados con ese objetivo destaca en primer lugar, la reforma arancelaria, destinada a colocar al arancel aduanero como instrumento de protección y regulador de las importaciones, desplazando de ese papel a las restricciones cuantitativas. En lo que a las exportaciones se refiere esta reforma prevería una desgravación arancelaria progresiva, como medio para estimular la competitividad externa del sector manufacturero.

Otra medida en estudio es la implantación de un incentivo fiscal destinado a compensar cargas tributarias y de otra naturaleza que restan competitividad en el exterior a los precios de los productos manufacturados venezolanos. La tercera reforma prevista por este programa integral es la que se refiere al sistema de financiamiento a las exportaciones, el que será dotado de mayor agilidad y de recursos para las operaciones que demandan créditos a mediano y largo plazo.

Lo anterior estaría complementado con el perfeccionamiento de los incentivos arancelarios actualmente vigentes, los que, como se ha visto, enfrentan dificultades administrativas de aplicación. Ya se ha señalado que estos incentivos pueden adquirir mayor significación al implementarse la reforma arancelaria.

/Respecto a

Respecto a la organización institucional parece prematuro abrir juicios dado el escaso lapso transcurrido desde la creación del Instituto de Comercio Exterior. Sin embargo las previsiones legales apuntadas respecto a la necesaria coordinación y complementariedad de las labores de ese organismo con las restantes actividades económicas y el enfoque dado a las actividades del Instituto, indican una conducción realista de sus actividades. Respecto al enfoque directriz de sus actividades se destaca la preocupación por el estudio de las medidas sustantivas antes señaladas a despecho de acciones más espectaculares de alto costo y escasos resultados.

Todo lo anterior queda enmarcado por una política comercial que ha venido definiendo la necesidad de adoptar tales medidas a través de decisiones de suma importancia, tales como la denuncia del Tratado de Reciprocidad Comercial con los Estados Unidos y la incorporación de Venezuela a la ALALC, primero y, ahora, al Acuerdo Subregional Andino.

El análisis comparativo que se ha hecho de Venezuela con otros países con similares niveles de desarrollo permite observar, finalmente, que su elevado valor total de exportaciones per cápita parece haber provocado un menor dinamismo en sus políticas y logros para diversificar sus exportaciones. Las medidas que se están instrumentando actualmente pueden producir una sustancial variación en esa tendencia.

