

COMERCIO INTERNACIONAL

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.	1
SÍNTESIS HISTÓRICA.	4
TEORÍAS SOBRE COMERCIO INTERNACIONAL.	8
EL COMERCIO INTERNACIONAL EN VENEZUELA.	14
RELACIONES ENTRE PAISES SUB-DESARROLLADOS.	22
CICLO DE UNA TRANSACCIÓN COMERCIAL.	24
LEY DE ADUANAS APLICADA A LAS IMPORTACIONES.	28
EL MERCADO CAMBIARIO.	32
POLÍTICA COMERCIAL.	37
COMERCIO INTERNACIONAL Y CRECIMIENTO ECONOMICO.	39
CONCLUSIONES.	42
BIBLIOGRAFÍA.	46

INTRODUCCIÓN

Los orígenes del comercio se remontan a finales del Neolítico, cuando se descubrió la agricultura. Al principio, la agricultura que se practicaba era una agricultura de subsistencia, donde las cosechas obtenidas eran las justas para la población dedicada a los asuntos agrícolas. Sin embargo, a medida que iban incorporándose nuevos desarrollos tecnológicos al día a día de los agricultores, como por ejemplo la fuerza animal, o el uso de diferentes herramientas, las cosechas obtenidas eran cada vez mayores. Así llegó el momento propicio para el nacimiento del comercio, favorecido por dos factores:

- Las cosechas obtenidas eran mayores que la necesaria para la subsistencia de la comunidad.
- Ya no era necesario que toda la comunidad se dedicara a la agricultura, por lo tanto parte de la población empezó a especializarse en otros asuntos, como la alfarería o la siderurgia.

Por lo tanto, los excedentes de las cosechas empezaron a intercambiarse con otros objetos en los que otras comunidades estaban especializadas. Normalmente estos objetos eran elementos para la defensa de la comunidad (armas), depósitos para poder transportar o almacenar los excedentes alimentarios (ánforas o tinajas, etc.), nuevos utensilios agrícolas (azadones, machetes de metal, etc.), o incluso más adelante objetos de lujo (espejos, pendientes, etc.).

Este comercio primitivo, no solo supuso un intercambio local de bienes y alimentos, sino también un intercambio global de innovaciones científicas y tecnológicas, entre otros, el trabajo en hierro, el trabajo en bronce, la rueda, el torno, la navegación, la escritura, nuevas formas de urbanismo, y un largo etcétera. En la Península Ibérica este periodo se conoce como el Orientalizante, por las continuas influencias recibidas de Oriente. En este momento es cuando surge la cultura ibérica.

Además del intercambio de innovaciones, el comercio también propició un paulatino cambio de las sociedades. Ahora la riqueza podía almacenarse e intercambiarse. Empezaron a aparecer las primeras sociedades capitalistas tal como

las conocemos hoy en día, y también las primeras estratificaciones sociales. En un inicio las clases sociales eran simplemente la gente del poblado y la familia del dirigente. Más adelante aparecieron otras clases sociales más sofisticadas como los guerreros, los artesanos, los comerciantes, etc.

El trueque era la manera en que las antiguas civilizaciones empezaron a comerciar. Se trata de intercambiar mercancías por otras mercancías de igual valor.

A lo largo de la Edad Media, empezaron a surgir unas rutas comerciales transcontinentales que intentaban suplir la alta demanda europea de bienes y mercancías, sobre todo de lujo. Entre las rutas más famosas destaca la Ruta de la Seda, pero también había otros importantes como las rutas de importación de pimienta, de sal o de tintes.

El comercio a través de estas rutas era un comercio directo. La mayor parte de las mercancías cambiaban de propietario cada pocas decenas de kilómetros, hasta llegar a las ricas cortes europeas. A pesar de eso, estas primeras rutas comerciales ya empezaron a hacer plantearse en los estados la regulación de la importación.

Las Cruzadas fueron una importante ruta comercial creada de manera indirecta. La ruta que se creó a raíz del movimiento de tropas, suministros, armas, artesanos especializados, botines de guerra, etc. reactivó la economía de muchas regiones europeas. Este mérito se atribuye en parte al rey inglés Ricardo I Corazón de León, que al involucrarse en la Tercera Cruzada consiguió importantes victorias comerciales para Europa, como por ejemplo el restablecimiento de la Ruta de la Seda y la recuperación de las rutas de la pimienta.

Antes de la revolución del transporte del siglo XIX, las mercancías de consumo tenían que ser manufacturadas cerca del lugar de destino. Era económicamente inviable transportar mercancías desde un lugar distante. Junto con la Revolución Industrial se llevaron a cabo una serie de innovaciones en el transporte que revitalizaron el comercio. Ahora las mercancías podían ser manufacturadas en cualquier lugar y ser transportadas de una manera muy barata a todos los puntos de consumo.

Se denomina **comercio** a la actividad socioeconómica consistente en la compra y venta de bienes, sea para su uso, para su venta o para su transformación. Es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor.

Por **actividades comerciales o industriales** entendemos tanto intercambio de bienes o de servicios que se afectan a través de un mercader o comerciante.

El **comerciante** es la persona física o jurídica que se dedica al comercio en forma habitual, como las sociedades mercantiles.

Comercio Interior: es el que se realiza entre personas que se hallan presentes en el mismo país, sujetos a la misma jurisdicción ; **Comercio exterior** es el que se efectúa entre personas de un país y las que viven en otro.

Se define como **Comercio Internacional** al intercambio de bienes y servicios entre dos países (uno exportador y otro importador). Por ejemplo entre Colombia y Venezuela.

El Comercio Internacional (C.I.) es el intercambio de bienes y servicios entre países y todo lo referente a este proceso. Los bienes pueden definirse como productos finales, materias primas y productos agrícolas. El C.I. aumenta el posible mercado de los bienes que produce cierta economía, y determina las relaciones entre países, permitiendo medir la fuerza de sus respectivas economías. El comercio internacional está determinado por la capacidad de producción y especialización de un país respecto a la necesidad de un producto de parte de otro, balanceados por el manejo de la importación y exportación unido a una seguridad jurídica - comercial por acuerdos especiales llevados a cabo entre países y el precio que se va a pagar por el producto.

El Comercio Internacional ha sido desde su inicio el mismo, pues desde la época del trueque hasta nuestros días no ha sido modificado: un comprador, un vendedor, un producto y un precio (otro producto en caso del trueque). Desde los años 80's se ha observado importantes variaciones en las actividades de comercio internacional, que han traído consigo nuevos modelos de comercialización. Esto, a su vez, ha dado lugar a cambios significativos en las características de los productos, haciéndolos de mayor calidad, con un mayor valor agregado y más atractivos para otros mercados.

SÍNTESIS HISTÓRICA

En la antigüedad, el Mar Mediterráneo y naciones adyacentes se constituyeron en el principal centro de actividad comercial del mundo. Se ejercitaba la comercialización de Europa con los mercados del lejano y medio oriente ubicados sobre el Mar Rojo: Arabia, India y China. La ciudad de Tiro fue uno de los centros principales y sus productos motivos de intercambio, eran maderas raras, metales, ganado, trigo, marfil, piedras preciosas y otros. Tiro y Sidón fueron las dos ciudades más importantes de Fenicia, de donde salían sus flotas a traficar y establecer colonias por todo el litoral del Mar Mediterráneo.

Posteriormente el centro mundial pasó a Roma, sin embargo la caída del imperio Romano y el advenimiento de la edad media, desplazaron la actividad comercial de los países de la Costa Atlántica, especialmente España, Portugal, Holanda e Inglaterra.

En la edad contemporánea con la apertura de áreas geográficas, las facilidades de los transportes, los progresos industriales del Comercio Internacional se ha incrementado notablemente.

Existen dos aspectos claves del aspecto internacional del comercio que son:

- Comercio Libre : en el cual no existen restricciones ni controles gubernamentales de ninguna clase sobre las exportaciones e importaciones. El único mecanismo regulador es el arancel aduanero.
- Proteccionismo : es aquella política de aranceles aduaneros elevados a veces con otras medidas restrictivas contra las importaciones que ingresan al país.

Algunas de las instituciones comerciales más importantes son:

- Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT).
- Organización Mundial de Comercio (OMC).
- Asociación Latino Americana de libre Comercio (ALALC).
- Asociación Latino Americana de Integración (ALADI).

Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) : Con el propósito de evitar una guerra económica aduanera y monetaria entre las naciones, principalmente por parte de los que dirigen y ejecutan en su mayor parte el comercio mundial, se realizaron varias conferencias internacionales, principalmente en Londres (1946), Ginebra (1947) y la Habana (1948).

El GATT se basa principalmente en los siguientes acuerdos o medidas de comercio internacional :

- Cláusula de la nación más favorecida : se establece que todo impuesto aduanero o cargo de cualquier naturaleza que se imponga sobre las importaciones o exportaciones, pagos y otras disposiciones similares, deben ser extendidos en forma inmediata e incondicional para el mismo producto a favor de los demás países signatarios del convenio.
- Reducción de tarifas aduaneras : los países contratantes han reducido tarifas sobre una serie de numerosos productos intercambiables, al mismo tiempo se han adoptado medidas para evitar que esas tarifas sean nuevamente elevadas por encima de ciertos porcentajes razonables.
- Restricciones cuantitativas sobre importación : solo como una medida de excepción para subsanar un déficit de la balanza de pagos o para la protección temporal de una industria nacional puede permitir el GATT que se mantenga una restricción cuantitativa sobre la importación de un determinado producto, para lo cual el país que adopta tiene que dar explicaciones y hacer consultas previas para no perjudicar el interés de otros países.
- Uniones aduaneras y zonas de comercio : se refiere a la posibilidad que tiene los países miembros de mantener o crear uniones aduaneras, zonas de libre comercio y mercados comunes, dentro de ciertos principios y normas universales establecidas en el acuerdo.

Organización Mundial de Comercio (OMC) : . En 1948 se aprobó en Cuba la “CARTA DE LA HABANA”, el documento constituyente de la Organización

Internacional de Comercio, pero fue necesario esperar casi 50 años, hasta 1995 para asistir a la creación de un organismo similar, la ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC).

La OMC es el único órgano internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Su núcleo está constituido por acuerdos, negociados y firmados por la mayoría de los países que participan en el comercio mundial. Son contratos que obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de límites convenidos, su objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades.

Principios Básicos de la OMC:

- No discriminatorio : un país no debe discriminar entre sus interlocutores comerciales y tampoco se debe discriminar entre sus propios productos, servicios o ciudadanos.
- Más libre : los obstáculos se deben reducir mediante negociaciones.
- Previsible : las empresas, los inversores y los gobiernos extranjeros deben confiar en que no se establecerán arbitrariamente obstáculos comerciales.
- Más competitivo : se desalientan las prácticas “DESLEALES” con las subvenciones a la exportación y el dumping de productos a precios inferiores al costo para ganar partes del mercado.
- Más ventajoso para los países menos adelantados : dándoles más tiempo para adaptarse, una mayor flexibilidad y privilegios especiales.

Asociación Latino Americana de Libre Comercio (ALALC) : fue suscrito por los representantes de Argentina, Brasil, Chile, Paraguay, Perú, México y Uruguay, luego ingresaron Colombia, Ecuador, Venezuela y el último en hacerlo fue Bolivia. Este tratado ha constituido un acuerdo multilateral de comercio, en el cual los participantes se comprometieron a eliminar los derechos aduaneros y otras restricciones sobre la importación de productos originarios del territorio de cualquier miembro.

Esto ha beneficiado sobre todo a las grandes compañías extranjeras como las de Argentina, Brasil y México, en cambio las oportunidades para los países medianos y pequeños han sido escasas. Estos intereses comerciales determinaron que un grupo de países de mediano y menor desarrollo decidieran imponer en marcha el Acuerdo de Integración Sub-regional Andino. Años más tarde, tuvieron que reconocer que los mecanismos de la ALALC eran totalmente insuficientes. Como consecuencia el 12 de Agosto de 1980 se suscribió el tratado que establece la Asociación Latino Americana de Integración (ALADI), como organismos sustitutos de la ALALC, que concluyó su ciclo vital el 31 de diciembre de 1980.

Asociación Latino Americana de Integración (ALADI) : a partir del 31 de Diciembre de 1980 se inició la transición de la ALALC hacia un nuevo sistema denominado Asociación Latino Americana de Integración (ALADI). Este nuevo esquema se plantea como objetivo a largo plazo el establecimiento de forma gradual y progresiva de un mercado común latino americano.

En cuanto a los mecanismos, el nuevo tratado postula la creación de un área de preferencias económicas que estará constituida por:

- Una preferencia arancelaria regional que se aplicará en relación al nivel que rijan para terceros países.
- Acuerdos de alcance regional en el que participarán todos los países miembros.
- Acuerdo de naturaleza parcial, que podrán ser de carácter comercial, de complementación económica, agropecuarios, o adoptar otras modalidades.

Tanto el GATT como la OMC, han incentivado la idea de crear zonas de cooperación regional, tendientes a la eliminación de discriminaciones entre agentes económicos de los países que se asocian. La idea principal es que va a permitir la formación de un solo espacio económico

TEORÍAS SOBRE COMERCIO INTERNACIONAL

Para poder entender de una manera más clara lo que es el comercio internacional es necesario comenzar por plantear como surge y sobre todo cuales son sus bases teóricas es decir, las diversas teorías que se han formado a través del propio desarrollo y evolución del comercio internacional.

Dentro de las principales se pueden plantear de manera sintética las siguientes:

1.- TEORÍA CLÁSICA DE LA VENTAJA ABSOLUTA : La teoría de la ventaja absoluta planteada por Adam Smith destaca la importancia del libre comercio para que la riqueza de las naciones se incremente, basándose en el ejemplo de que ningún jefe de familia trataría de producir en casa un bien que incurriera en un costo mayor que comprarlo. Si se aplicara este ejemplo concretamente a un país extranjero "A", se llegaría a la conclusión de que "A" podría proveer a otro país "B" de un bien más barato de lo que el país "B" pudiera producirlo.

De esta manera se puede definir a la ventaja absoluta como la capacidad de producir un bien a un costo absolutamente menor medido en términos de unidades de trabajo.

2.- TEORÍA PURA Y MONETARIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL : Esta teoría plantea que el comercio internacional está comprendido por dos campos de estudio, el primero ó de la teoría pura y el segundo que es la teoría monetaria. La primera se refiere al análisis de valor aplicado al intercambio internacional y considera dos aspectos:

El enfoque positivo, que se va a encargar de explicar y predecir los acontecimientos, para contestar a preguntas como: ¿por qué un país comercia de la manera en que lo hace?, ¿qué determina la estructura, dirección y el volumen del intercambio entre países?, ¿cuáles son las fuerzas que determinan si se va a importar o exportar un tipo u otro de producto? y ¿cuánto se intercambiaría de cada mercancía?.

En segundo lugar, se encuentra el análisis del bienestar, el cual se encarga de investigar los efectos que tendrá un cambio de la demanda sobre la relación real de intercambio de un país, lo que lleva a preguntar en este caso ¿cuáles son las ventajas del comercio internacional en este caso? y si ¿aumenta o disminuye el consumo y la tasa de desarrollo económico con el comercio internacional?.

En concreto, para la teoría pura se tiene que contar con un planteamiento teórico, después se deben investigar los hechos y finalmente se deben aplicar las medidas específicas que sean necesarias.

En cuanto a la teoría monetaria, esta comprende dos aspectos:

a) La aplicación de los principios monetarios al intercambio internacional, o dicho de otra manera, el enfoque que explica la circulación de la moneda así como sus efectos en : el precio de las mercancías, el saldo comercial, los ingresos, el tipo de cambio y el tipo de interés.

b) El análisis del proceso de ajuste mediante el empleo de instrumentos monetarios, cambiarios y financieros, que tratan de contrarrestar los efectos de los desequilibrios de la balanza de pagos en cuanto a la duración, intensidad y amplitud, hasta restablecer el equilibrio o por lo menos hasta preservar el nivel que se desea.

Una de las principales razones que hacen necesarias ambas es que sirven al análisis teórico y práctico del comercio internacional y dan fundamento a la política comercial y a sus cambios.

3. TEORÍA DEL EQUILIBRIO Y EL COMERCIO INTERNACIONAL : Esta teoría se basa en el estudio del mercado y de los precios de las mercancías en declive, concentrando su mayor interés en la obtención de la ganancia sin importar mucho como se obtenga.

Dado que los teóricos del equilibrio concebían a la economía en estado estacionario, enfocaron su atención en los precios y en las cantidades que permitieran un movimiento estable de los productos desde el lugar en donde se producían hasta los centros comerciales sin que las condiciones establecidas fueran alteradas. En este

proceso el dinero solo cumple la función de facilitar la medición económica sin importar el nivel de precios.

4.- TEORÍA DE LA LOCALIZACIÓN : Esta teoría puede parecer un tanto ilógica si no se conocen las condiciones en cuanto a recursos naturales de cada país.

La teoría de la localización arranca del hecho básico de que los recursos naturales son limitados y están distribuidos en forma desigual en el globo terrestre. Esta distribución desigual de los recursos naturales determina, en las primeras etapas del desarrollo económico, condiciones diferentes entre las regiones para la producción de ciertos artículos.

La explotación de estos recursos naturales es lo que condujo a los individuos a la especialización en determinadas actividades. En la medida que la acumulación de capital y el conocimiento tecnológico se desarrollan, originan la tendencia a depender menos de dichos recursos naturales, y cuando la humanidad avanza considerablemente, surge la sustitución de estos por productos sintéticos.

Al estudiar el caso de algunos países asiáticos como Japón el cual no se caracteriza precisamente por gozar de una amplia gama de recursos naturales, se concluye que esta teoría no es aplicable a las condiciones de ese país, por el contrario tenemos que no ha contado con recursos naturales propios y sin embargo se ha dado a la tarea de conseguirlos para sacar adelante su economía, llegando a ser una de las principales potencias comerciales en el mundo.

Por el contrario se tiene el caso de Venezuela el cual ha contado con una basta gama de recursos naturales, que aún en esta época no ha sido explotada ni aprovechada por empresas venezolanas para sacar adelante su propio comercio.

Lo que se puede concluir de la Teoría de la localización, es que la dotación de recursos naturales con que cuente un país no es un determinante para tener una balanza comercial superavitaria o para conseguir un gran desarrollo económico a nivel internacional; más bien depende de las estrategias que empleé cada uno y de la manera en que aproveche los recursos con que cuenta.

5.- TEORÍA DE LA VENTAJA COMPARATIVA : Originalmente a Adam Smith se le atribuye la noción de ventaja absoluta, en la que explica y plantea que una nación exportará un artículo si es el productor de más bajo costo del mundo, pero David Ricardo llega a refinar esta teoría, hasta llegar a plantear lo que conocemos como la teoría de la ventaja comparativa, por medio de la cual reconoce que las fuerzas del mercado asignarán los recursos de una nación a aquellos sectores donde sea relativamente más productivo. Es decir que una nación puede importar un bien que podría ser el producto de más bajo costo, si todavía es más productiva en la producción de otros bienes.

De ésta manera los países podrán exportar aquellos otros que su trabajo produce de forma relativamente más eficiente e importarán los bienes que su trabajo produce de forma relativamente más ineficiente.

Se puede concluir, que esta teoría se basa en las diferencias entre la productividad de la mano de obra entre unas y otras naciones, estas diferencias hacen posible favorecer a algunos sectores.

Para esta teoría, el trabajo es el único factor de producción y los países sólo difieren en la productividad del trabajo en diferentes industrias.

Por medio de esta teoría, se trata de demostrar que el comercio beneficia a un país en la siguiente forma:

a) Si se piensa en el comercio como método indirecto de producción, es decir, que en lugar de producir un producto por sí mismo, un país se puede dedicar a producir otro tipo de bien e intercambiarlo por el bien que desee, que necesite o que no pueda producir por la misma ineficiencia con la que cuenta para hacerlo. De esta manera se puede decir que si un bien se importa es porque ésta producción indirecta requiere menos trabajo (para el país que lo realizó) que la producción directa.

b) Esta teoría trata de demostrar que el comercio puede ampliar las posibilidades de consumo de un país lo que implica incremento en ganancias del comercio.

6.- TEORÍA DE LAS PROPORCIONES FACTORIALES : Esta teoría plantea que las naciones tienen toda una tecnología equivalente pero que difieren en sus dotaciones de factores de producción, se llama factores de producción a elementos como la tierra, el trabajo, recursos naturales y capital, que son los insumos básicos para la producción. De esta manera las naciones consiguen ventaja comparativa basada en los factores en aquellos sectores de los cuales se hace un uso intensivo, de aquello que tienen en abundancia, permitiendo exportar los bienes que producen e importando productos en los que se tiene una desventaja comparativa en cuanto a estos factores.

Probablemente uno de los principales problemas de la teoría de las proporciones factoriales radica en que ésta asume que no hay economías de escala, que las tecnologías son idénticas en todos los sitios, que los productos no se diferencian unos de otros y que el conjunto de factores nacionales es fijo; por otro lado la teoría afirma que la mano de obra especializada y el capital, no se mueven entre las naciones y en realidad nada de esto se cumple de igual manera a nivel internacional.

7.- TEORÍA MARXISTA SOBRE EL COMERCIO INTERNACIONAL : La teoría marxista explica que a pesar de ser el libre comercio una estrategia capitalista, sí existen motivos para que la clase obrera apoye a ésta y no al proteccionismo y la razón es que de alguna manera el libre comercio permite un mayor desarrollo del propio capitalismo y con este mayor desarrollo se favorece también el crecimiento de la clase obrera.

Se puede decir de manera resumida que para Marx, un libre comercio era igual a una revolución social y sólo habiendo una revolución de este tipo la existencia del capitalismo se vería tambaleante. Sin embargo la no implantación de barreras arancelarias no significaba la abolición de la explotación obrera, sino por el contrario las diferencias entre explotadores y explotados seguían siendo las mismas.

Bajo estos planteamientos es evidente que Marx no estaba a favor del libre comercio en su totalidad pero tampoco del proteccionismo, ya que lo consideraba

como “un medio artificial para fabricar fabricantes, para expropiar a los trabajadores independientes, para capitalizar los medios nacionales de producción y de subsistencia y para acortar a la fuerza la transición del sistema medieval al sistema moderno de producción.”

8.-TEORÍA SOBRE EL ORIGEN DEL INTERCAMBIO DESIGUAL : Como consecuencia del comercio, existen diferencias marcadas sobre los medios y recursos con que cuenta cada país para producir un bien o un número determinado de bienes. Así mismo estas diferencias operan en la forma de producir de cada país y al haber este tipo de diferencias, en cuanto a recursos naturales, capital, tecnología, etc, habrá diferente contenido de valor en cada bien producido, lo que hace que algunos bienes al ser importados o exportados lleven más o menos valor en sí mismos. Así se provoca un intercambio inequitativo entre países, a este tipo de transacción se le conoce como la teoría del Intercambio desigual.

Se puede decir que este intercambio desigual, ha tenido como punto característico el saqueo (por supuesto que de manera amable) de más valor del usual en cada producto.

Los términos de intercambio (que es la relación entre valor unitario de las exportaciones de los países subdesarrollados y el valor unitario medio de sus importaciones) cada día son más desfavorables para las economías en desarrollo.

Si se considera que un país en desarrollo exporta en su mayoría materias primas; mientras que los países desarrollados exportan a estos países productos manufacturados, ello hace una evidente desventaja en el intercambio ya que el precio de las materias primas cada vez se desvaloriza más, mientras que el precio de los productos terminados se incrementa constantemente.

Por otra parte se tienen aranceles que los países desarrollados imponen a la entrada, lo que hace aun más difícil el intercambio equitativo, no permitiendo la competencia igualitaria de los países del tercer mundo con el primer mundo.

EL COMERCIO INTERNACIONAL EN VENEZUELA

El comercio exterior venezolano ha estado, al menos en teoría, sometido a las regulaciones establecidas por tratados bilaterales o multilaterales, por leyes y reglamentos internos, por los lineamientos de la política económica y por las condiciones del mercado externo.

Tratados Bilaterales : Entre los tratados bilaterales destaca el Tratado Comercial con Estados Unidos de 1939 por la importancia de las relaciones con ese país. El mismo establecía reducciones tarifarias que nominalmente beneficiarían a los 2 países, aunque en la práctica amparaba privilegios a las importaciones de Estados Unidos debido a la limitada capacidad de exportación de Venezuela en otros renglones que no fueran el petróleo. El tratado fue objeto de ajustes hasta su denuncia por Venezuela el 31 de diciembre de 1971 y su definitivo abandono en 1972.

Tratados Multilaterales : Las relaciones comerciales con América Latina están reguladas por tratados y acuerdos multilaterales como la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) el Sistema Económico Latinoamericano (SELA) y el Pacto Andino. Las regulaciones más importantes relacionadas con la exportación de petróleo son las establecidas por la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) fundada en 1960, cuya función es de establecer una política petrolera homogénea para los países miembros, particularmente en lo que se refiere a precios y volumen de producción, alcanzó su máxima expresión en la década de 1970 para entrar en decadencia en los años 1980.

Las regulaciones internas del comercio exterior : Las regulaciones internas del comercio exterior han operado mediante 2 mecanismos fundamentales: el régimen aduanero y los controles establecidos como respuesta a determinadas coyunturas. La tarifa aduanera durante el ciclo petrolero dejó de tener la función fundamental de fuente de los recursos fiscales que tenía en la economía del ciclo agrario, para pasar a

cumplir, al menos teóricamente, una función proteccionista de la producción local. La aplicación de este criterio ha variado según las circunstancias de la producción interna y la política económica de cada gobierno. Por otra parte, el Estado aplicó mecanismos de control de las importaciones, primero en los años 1930 y más recientemente, en 1983 para detener la excesiva salida de divisas.

En 1937, se estableció la **Oficina Centralizadora del Cambio**, para controlar la venta de divisas y en 1940, se creó la **Comisión de Control de Importaciones** que sometía las compras en el exterior a autorización previa y establecía una clasificación de las importaciones de acuerdo con su importancia para la economía nacional. En 1983, la devaluación del bolívar y el establecimiento de un régimen de cambios diferenciales impusieron restricciones a las importaciones que se hicieron más estrictas con el establecimiento de tarifas aduaneras, particularmente elevadas para ciertos productos.

Dentro de las regulaciones del comercio, cabe mencionar, como medida favorable al aumento del consumo de importaciones, el establecimiento del régimen de puerto libre para la isla de Margarita, que había sido tradicionalmente una vía utilizada por el contrabando. Desde 1989 hubo un cambio que liberó las importaciones, dentro de los acuerdos generales de comercio internacional, reduciendo los aranceles aduanales en concordancia con esos acuerdos.

Un resultado inmediato fue la importación de una variada gama de productos perecederos y de vida mediana, cuyos efectos macroeconómicos en el país todavía no han sido evaluados a fondo.

La introducción ilegal de mercancías no ha dejado de ser un problema, no tanto como en el siglo XIX, por la reducción de los ingresos fiscales como por sus efectos negativos sobre algunas industrias que tienen que competir con la producción importada.

En 1992, dentro de los principios generales del **Acuerdo General de Aranceles y Comercio** (GATT), Venezuela dictó la ley sobre prácticas desleales del comercio internacional y su reglamento, especialmente destinados a establecer los

criterios indispensables respecto del dumping y subsidios a las importaciones que afecten a los productores de bienes similares

El Petróleo y la evolución del Comercio Exterior venezolano : Durante el primer cuarto del siglo XX, el comercio exterior de Venezuela continuó dominado por su producción agraria. Algunos cambios, sin embargo, ocurrieron ya en la segunda década del siglo, como reflejo de la alteración producida en el mundo capitalista externo. Tal como por ejemplo, la decadencia definitiva del papel que desempeñaba Gran Bretaña como proveedora de importaciones.

En los años siguientes a la primera Guerra Mundial, el petróleo alcanzará rápidamente una importancia preponderante de efectos transformadores sobre el país en general como no había ocurrido antes con ningún otro producto de exportación. Como tendencia general y con la excepción de los años 1920-1921 y 1977-1978, la proporción del gasto de importaciones sobre el ingreso de las exportaciones ha sido considerablemente menor que en el ciclo agrario. El comercio exterior del ciclo petrolero ha estado menos negativamente marcado por repetidas fluctuaciones en la demanda y los precios. En este sentido, la crisis del mercado petrolero posterior a 1981 ha tenido repercusiones desfavorables a las que el país se había desacostumbrado.

Las Importaciones en la Venezuela petrolera : Probablemente la primera consecuencia inmediata de los ingresos generados por la exportación petrolera fue el incremento de la capacidad para importar. Los gastos de las empresas petroleras y la percepción de impuestos y regalías por parte del Estado representaron la forma fundamental de participación en los beneficios de la explotación petrolera y por ende de ampliación del mercado interno.

En promedio, las importaciones han representado, entre 1930 y 1984, alrededor de un 52% de los ingresos de las exportaciones. Por otra parte, en el análisis de la relación entre los 2 movimientos del comercio exterior, hay que considerar los términos de intercambio que, según datos del Banco Central de Venezuela para los

años anteriores a 1973, indican un deterioro de los precios de las exportaciones venezolanas a partir de 1960.

La procedencia de las importaciones indica, como en el caso de las exportaciones, un marcado predominio de Estados Unidos. Durante la Segunda Guerra Mundial, al igual que en la Primera, se debilitan aún más las relaciones comerciales con Europa, y sólo las importaciones procedentes de Inglaterra mantuvieron cierta importancia. Estados Unidos fue, en todo momento, el principal proveedor, reforzándose así una situación ya establecida y que además, perduraría después de la segunda guerra mundial.

Una dirección que cobró cierta importancia fue la de las importaciones de América del Sur y concretamente, de países como Argentina, Brasil, Colombia, México, Ecuador, Perú y Uruguay, de donde se importaron algunos rubros alimenticios y materias primas.

Terminada la guerra, Venezuela siguió importando más del 60% de Estados Unidos hacia 1945 y alrededor del 50% en 1969; las importaciones de Europa representaban 35% del total en 1961 y 33% en 1969. América Latina, en general, desempeñaba un papel muy pequeño como proveedora; sin embargo, las compras a países como Brasil y Argentina figuraron regularmente en el comercio de importación; en 1969, sólo el 4% del total de las importaciones procedía de América Latina. En 1980, después de Estados Unidos, de donde procedían 47,7% de las importaciones, seguían en orden de importancia como abastecedores: Japón, Alemania Occidental, Canadá, Italia, España, Francia e Inglaterra. En ese año, las importaciones de los países de América Latina que integran la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), el Pacto Andino y el Mercado Común Centroamericano (MCCA), representaron 9,07% del total.

Situación actual del Comercio internacional en Venezuela : La política Exterior Venezolana en los últimos años se ha dinamizado más de acuerdo a la visión que el actual gobierno tiene sobre cuál debe ser su rol para participar activamente en los escenarios internacionales y sacarle provecho a la ventaja, en nuestro caso a la

comercialización del petróleo y sus derivados, así como de otros productos básicos con que cuenta como el oro, aluminio, por ejemplo.

Cuando se habla de política Exterior debemos tomar en cuenta que no solo se habla de las relaciones diplomáticas de Estado a Estado, que se realizan a través de las diferentes delegaciones diplomáticas y embajadas si no también esto se refiere al rumbo que debe fijar el gobierno en cuanto a las políticas de Comercio Exterior que regirán su manera particular de llevar las relaciones comerciales entre los países amigos, vale decir, que esto es muy importante ya que de la acertada o desacertada manera en que se manejen estas políticas comerciales dependerá en grado sumo la estabilidad de la balanza de pagos y por ende la contribución de esta situación al desarrollo general del país que como sabemos depende de las relaciones internacionales, hoy en día con la llamada o conocida globalización se percibe al mundo como una aldea global, es importante señalar entonces que es en manos del gobierno a través del Ministerio de Relaciones Exteriores y del presidente mismo que reposa el éxito comercial de nuestro país en el extranjero si se saben aprovechar las ventajas comparativas que nos proporciona ser un país caribeño con una posición geográfica envidiable y con muchas facilidades marítimas.

La política de Comercio Exterior Venezolana en estos momentos ha dado un cambio radical que está siendo muy dañina para nuestras relaciones con los Estados Unidos que ha sido nuestro principal socio comercial por décadas. Venezuela está, claramente, poniendo en marcha una política exterior que pretende reforzar un acercamiento con países tan lejanos y sin ninguna vinculación comercial y cultural como lo sería estrechar las relaciones con China, Rusia y la Unión Europea con la finalidad de abrir nuevos mercados y, sobre todo, alejarse de los Estados Unidos. Sin tomar en cuenta que por solo citar un ejemplo casi todo el parque automotor Venezolano es de origen Norteamericano, sin dejar de mencionar el parque industrial, entonces como se pretende de la noche a la mañana imponer políticas comerciales contrarias a los intereses de la nación y del pueblo al mismo tiempo, que se pretende reforzar el proceso de integración latinoamericana.

Adicionalmente Venezuela ha establecido una alianza estratégica con Cuba al firmar un convenio por el que ambos países se comprometen a aplicar los principios de la Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA) a sus relaciones bilaterales.

Venezuela ha iniciado un proceso de acercamiento a dos países, Rusia y China, Con Rusia ha llegado a un acuerdo de inversión de 500 millones de dólares en una planta destinada a producir aluminio en Venezuela y a la creación de empresas conjuntas en el sector petrolífero y del gas natural. Esos son los acuerdos concretos, pero se está trabajando en un plan para los próximos cinco años que contempla una inversión de 40.000 millones de dólares en la industria petrolífera y gasística (en las áreas de exploración y explotación, así como de construcción de refinerías y desarrollo de nuevas tecnologías).

Con China ya hay acuerdos de cooperación económica, técnica y comercial y están ubicadas en Venezuela 11 empresas con capital mayoritario chino que trabajan en el ámbito de las manufacturas, las infraestructuras (entre las que destaca el conectar la red de ciudades intermedias que van desde San Cristóbal hasta Pedernales con la salida al Atlántico y con una derivación que va desde la frontera con Colombia y Paraguachón, un proyecto que prevé la construcción de 2.000 kilómetros de carreteras para enlazar el Oriente y el Occidente de Venezuela con una carretera multimodal que implicará la construcción de autopistas, vías férreas, oleoductos y una red de transmisión eléctrica y cuyo punto de partida será la zona cercana a la confluencia de los ríos Orinoco y Caroni, en el estado de Bolívar).

La nueva política exterior de Venezuela se ha acercado a España, donde dicen que se van a construir buques-tanques con capacidad para transportar 130.000 metros cúbicos de crudo, se repararán en los astilleros españoles los buques de Petróleos de Venezuela y se van a ampliar las concesiones de explotación de gas natural y de petróleo a Repsol-YPF, entre otras medidas; a Irán, con quien se han establecido acuerdos de cooperación (sobre todo el maquinaria agrícola y de telecomunicaciones), a Qatar, con quien se han establecido acuerdos de comercialización de gas natural, y a Libia.

Junto a todo ello, el gobierno de Venezuela ha llegado a acuerdos con la República Dominicana, Paraguay, Bolivia y Chile para comerciar con hidrocarburos en condiciones preferenciales, semejantes a las que existen entre Venezuela y México con otros países del Caribe y de América Central desde los años 80 y que consisten, a rasgos generales, en otorgar créditos blandos para pagar la factura petrolífera por parte de aquellos países que no tienen petróleo y soportan una factura elevada en función de los precios internacionales; a propuesto a países como Trinidad y Tobago (que sí produce y exporta petróleo y gas) la creación de una compañía conjunta, Petrocaribe y a Brasil la creación de una macro-compañía, Petroamérica, que surgiría de la fusión de Petróleos de Venezuela y Petrobras. Para cerrar el círculo, Venezuela, en su condición de miembro asociado, ha propuesto también a los países del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) – del que forman parte desde 1991 Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay y al que también pertenecen como miembros asociados Bolivia, Perú y Chile – la constitución de una única compañía petrolífera en estos países que se denominaría Petrosur como un nuevo cimiento del proceso de integración latinoamericana que se está poniendo en marcha.

No obstante todas las afirmaciones anteriores las exportaciones petroleras han superado ampliamente a las exportaciones no petroleras. Estas últimas han mantenido un comportamiento que podría considerarse constante en el tiempo.

Esta es una situación que no ha cambiado en décadas y que nos señala claramente que nuestro país sigue siendo un país dependiente del petróleo y su exportación y estas riquezas son las que ha permitido la conformación de la supuesta nueva Política Comercial, no obstante podemos señalar que entre los productos más destacados dentro de las exportaciones no petroleras están: productos de hierro, aluminio, productos químicos, combustibles minerales, pescados, moluscos, crustáceos y sus preparados, cemento, materias plásticas artificiales, mineral de hierro. Los principales mercados de colocación de nuestros productos petroleros y no petroleros son los Estados Unidos, Colombia y México.

En cuanto a las importaciones, tenemos que éstas no han dejado de crecer en estos últimos 10 años. A pesar de ello, los flujos de ingresos provenientes de las

exportaciones petroleras han producido resultados positivos en cuenta corriente. Los movimientos de las importaciones están directamente vinculados con las variaciones del PIB, es decir en la medida en que la economía venezolana ha crecido, sus importaciones han aumentado y viceversa.

Dentro de las categorías de los bienes importados por Venezuela, los que poseen una mayor importancia relativa son los bienes intermedios, los cuales son utilizados en el proceso productivo de las distintas actividades desarrolladas en el país. Los principales mercados para la compra de nuestras importaciones son los Estados Unidos, Colombia, Argentina y Brasil.

RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE PAÍSES

SUB-DESARROLLADOS

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (CNUCYD o UNCTAD, del inglés, *United Nations Conference on Trade and Development*) se estableció en 1964 como un cuerpo intergubernamental permanente de las Naciones Unidas. La UNCTAD es el principal órgano de la Asamblea General de la ONU para los asuntos relacionados con el comercio, las inversiones y el desarrollo. Los objetivos de la organización son "maximizar las oportunidades comerciales, de inversión y desarrollo de los países en vías de desarrollo así como la asistencia en sus esfuerzos para integrarse en la economía mundial" (extraído de la página web oficial).

Se creó en 1964 por iniciativa de la ONU para promover el comercio de los países en desarrollo, estabilizar los precios de sus exportaciones y eliminar las barreras de entrada a los países industriales. Sus fines no son albergar negociaciones sino servir de cauce a propuestas que se transmitirán posteriormente a otros organismos como el GATT (OMC) y el FMI. Su mayor éxito en los primeros años de funcionamiento fue la propuesta del Sistema Generalizado de Preferencias de 1971 que consiguió que fuese aceptado por el GATT.

En la actualidad, el UNCTAD cuenta con 193 estados miembros y su sede se encuentra en Ginebra, Suiza. La UNCTAD dispone de una plantilla de 400 miembros y un presupuesto anual regular de aproximadamente 50 millones de dólares estadounidenses así como unos fondos extraordinarios de asistencia técnica de unos 25 millones de dólares estadounidenses. Sin embargo, el abrumador peso que en ella tienen los países subdesarrollados junto con sus métodos asamblearios de funcionamiento disminuían su eficacia haciendo que casi siempre sus propuestas no pasasen de ser denuncias inútiles o exigencias a los países industrializados imposibles de llevar a la práctica. En la actualidad se centra en las siguientes tareas:

- Análisis de la globalización y su efecto sobre las estrategias de desarrollo.
- Fomento del comercio internacional de bienes y servicios y productos básicos ayudando a los países en desarrollo a aprovechar los efectos positivos de la globalización y la integración económica.
- Fomento de la inversión y de la transferencia de tecnología a los países en desarrollo.
- Ayuda a la creación de infraestructuras de servicios para el desarrollo y la eficiencia comercial.
- Presta una atención especial a los Países Menos Adelantados, sin Litoral e Insulares.
- Actúa como un foro de deliberaciones intergubernamentales que recibe la aportación de las consultas con expertos, así como de diversos intercambios de experiencias, y que apunta a la creación de consenso.
- Lleva a cabo investigaciones, analiza políticas y reúne datos para las deliberaciones entre los expertos y los representantes de los gobiernos.
- Ofrece asistencia técnica adaptada a las necesidades específicas de los países en desarrollo, prestando especial atención a las necesidades de los países menos adelantados y de los países con economías en transición. Cuando es necesario, la UNCTAD coopera con otras organizaciones y países donantes en la prestación de asistencia técnica.

CICLO QUE SIGUE UNA TRANSACCIÓN

COMERCIAL INTERNACIONAL

Existen dos motivos principales que explican el elevado porcentaje de intercambios comerciales que se financian: cubrir los riesgos de la transacción comercial y proveer liquidez a una o ambas partes involucradas en la transacción. Respecto al primer punto, el riesgo de una transacción comercial transfronteriza es mucho mayor que el implícito en una transacción comercial doméstica. Los mercados en los cuales se opera y los clientes con los que se realizan transacciones muchas veces son desconocidos, y existe una alta incertidumbre sobre las variables económicas y el entorno político e institucional del destino u origen del producto.

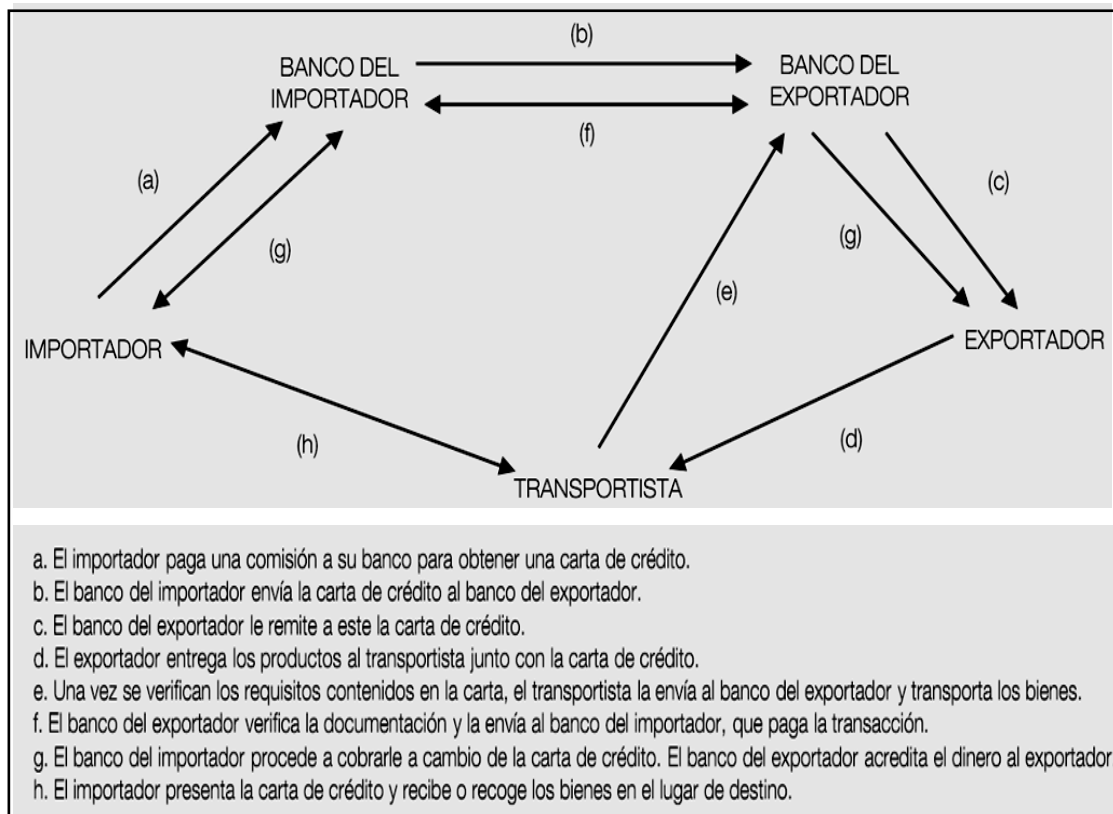
Así, por ejemplo, un exportador puede experimentar pérdidas inesperadas por impago del importador, porque los productos son retenidos en la frontera del país importador, porque sufren daños durante el transporte o porque el tipo de cambio sufre una oscilación abrupta a lo largo del trayecto. Pero también existen riesgos similares por el lado del importador. Estos riesgos para ambas partes se acentúan si se tiene en cuenta que el tiempo para culminar una transacción transfronteriza es, en promedio, mayor que el necesario para una transacción doméstica. En otras palabras, para cubrir esos riesgos el exportador desearía enviar el producto solo después de recibir el pago, mientras que, por el contrario, el importador desearía pagar solamente después de recibir el producto en buen estado. Uno de los papeles de la financiación al comercio internacional es posibilitar intercambios en los que las dos partes tienen posiciones de partida incompatibles para completar la transacción.

En segundo lugar, el mayor tiempo necesario para completar una operación transfronteriza suele generar mayores necesidades de liquidez en ambas partes involucradas. Un exportador (especialmente si el comprador representa una parte importante de sus ventas) necesita financiar la producción asociada a sus envíos, mientras que el importador (por ejemplo, un distribuidor) puede necesitar financiación para la compra de esos productos importados hasta que los venda en el mercado local y genere suficiente liquidez para pagar al exportador. La financiación

al comercio también cubre, en ocasiones, esta necesidad de acercar el pago del producto al envío por parte del productor, pero también al momento de la recepción por parte del importador (o incluso dilatarlo más allá de ese momento).

¿A través de qué instrumentos se realiza la financiación al comercio, para cubrir al menos parte de esos riesgos o proveer liquidez a las partes involucradas? A lo largo del tiempo se han ido desarrollando diferentes instrumentos para cubrir estas necesidades. El más común y el que ha ido ganando mayor importancia en los últimos años es el crédito comercial, proporcionado por el exportador. Según esta modalidad, el importador solamente paga después de haber recibido el producto y de comprobar su buen estado (open account). Se trata, por tanto, de una financiación no intermediada en la que el exportador asume el riesgo y la provisión de liquidez para que la transacción se realice.

Dentro de los instrumentos de financiación intermediados (es decir, en los que se involucra por lo menos a un agente adicional al exportador e importador), el más utilizado y también más tradicional es la **carta de crédito**, cuyo funcionamiento se resume en el diagrama adjunto en la página siguiente. La carta de crédito es emitida por la entidad financiera del importador, quien promete el pago al banco del exportador cuando este último presente la documentación que justifique que el producto ha sido enviado de acuerdo con lo estipulado en el contrato. De este modo, a través de la reputación de las entidades financieras, se cubre parte de los riesgos asociados a la transacción internacional. Otras modalidades de la carta de crédito pueden incluir la confirmación, es decir, el banco del exportador asume como suya la promesa de pago del banco del importador. Por supuesto, la promesa de pago resultante de una carta de crédito puede utilizarse, mediante su descuento, para otorgar liquidez al exportador. Al mismo tiempo, la carta de crédito puede estar asociada con liquidez aportada al importador por parte de su banco. De este modo, la carta de crédito es un instrumento muy seguro, aunque requiere elevados requerimientos transaccionales y documentales.



El crédito documentario es similar a la carta de crédito, pero simplificando la primera parte del esquema. En el crédito documentario el exportador envía los bienes y, en paralelo, transmite a su banco los documentos para que realice el cobro. Es decir, se simplifica la transacción a cambio de que el exportador asuma más riesgo.

Entre los instrumentos de financiación también se encuentran los seguros y garantías, que cubren todo tipo de riesgos (entre otros, el de crédito, políticos o de tipo de cambio). En este mercado, que había estado dominado históricamente por el sector público, el sector privado ha aumentado mucho su protagonismo en los últimos años, hasta relegar al sector público a un papel meramente presencial en el período previo a la crisis.

Finalmente, existen instrumentos destinados principalmente a la provisión de liquidez. Por un lado, están las modalidades de forwarding y forfaiting, que, en su versión más simple, consisten en la venta a un banco (con descuento y sin recurso) de los flujos de ingresos futuros asociados a la exportación. Por otro lado, también es

importante la financiación de capital circulante de la transacción, cuyo peso ha aumentado significativamente en los últimos años, debido, sobre todo, al desarrollo de las titularizaciones y financiación estructurada asociadas a las transacciones comerciales.

Existe evidencia histórica de que las restricciones de financiación han limitado notablemente los intercambios de bienes y servicios entre países.

Por otro lado, la expansión reciente de estos mercados de financiación, sobre todo en países emergentes, habría sido determinante para el aumento del comercio internacional con esas regiones, especialmente dado que el riesgo de comerciar (y la demanda de financiación) es mayor cuanto más desconocido es el mercado de destino. De este modo, el desarrollo reciente de los mercados financieros podría explicar la pérdida de cuota del comercio mundial de las transacciones exclusivamente entre países desarrollados en favor de transacciones en las que al menos una de las partes está en una economía emergente.

LEY DE ADUANAS APLICADA A LAS IMPORTACIONES

Los derechos y obligaciones de carácter aduanero y las relaciones jurídicas derivadas de ellos, se regirán por las disposiciones de la Ley Orgánica de Aduanas y su Reglamento, así como por las normas de naturaleza aduanera contenidas en los Tratados y Convenios Internacionales ratificados por la República, en las obligaciones comunitarias y en otros instrumentos jurídicos vigentes, relacionados con la materia.

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

Arancel Aduanero : Incluye cualquier impuesto o arancel a la importación y cualquier cargo de cualquier tipo aplicado con relación a la importación de bienes, incluida cualquier forma de sobre tasa o cargo adicional a las importaciones, excepto:

- a) Cualquier cargo equivalente a un impuesto interno establecido en la OMC. o cualquier disposición equivalente de un acuerdo sucesor del cual ambos países sean parte, respecto a bienes similares, competidores directos o sustitutos del país, o respecto a bienes a partir de los cuales se haya manufacturado o producido total o parcialmente el bien importado.
- b) Cualquier derecho anti-dumping o compensatorio que se aplique de acuerdo con la legislación interna del país y no sea aplicada de manera incompatible con las disposiciones del Capítulo M "Derechos anti-dumping y compensatorios" de la OMC.
- c) Cualquier derecho u otro cargo relacionado con la importación, proporcional al costo de los servicios prestados.

- d) Cualquier prima ofrecida o recaudada sobre bienes importados, derivada de todo sistema de licitación, respecto a la administración de restricciones cuantitativas a la importación, de aranceles cuota o niveles de preferencia arancelaria.

Un arancel es el impuesto que pagan los bienes que son importados a un país.

Los aranceles son derechos de aduana que pueden ser específicos o ad-valorem: los primeros obligan al pago de una cantidad determinada por cada unidad del bien importado, por cada unidad de peso o por cada unidad de volumen; los segundos se calculan como un porcentaje del valor de los bienes y son los que más se utilizan en la actualidad. Los aranceles aumentan el precio de los bienes importados.

Con los tratados de libre comercio y la globalización de los mercados, las tasas arancelarias en el mundo han caído constantemente.

El arancel además es el ***texto*** en donde se encuentran relacionados todos los derechos de aduana convertidos generalmente en una Ley.

Arancel, es la nomenclatura oficial de mercaderías clasificadas con la determinación de los gravámenes que deben causarse con motivo de la importación y/o la exportación.

La clasificación se efectúa por grupos, pero de forma que puedan intercalar posteriormente artículos nuevos. Cada mercancía se designa primero por un número y después con su denominación. Comúnmente los aranceles se aplican a las importaciones, para proteger los negocios, la agricultura y la mano de obra de la nación contra la competencia extranjera.

Un régimen comercial internacional de perfecto libre comercio, es decir, una situación en la que exista libre circulación de bienes y servicios entre países sin ningún tipo de trabas, no se ha dado nunca en la historia económica. Ha habido momentos de mayor o menor grado de liberalización en las relaciones económicas internacionales, pero siempre han existido algunas dificultades impuestas por los

países en contra de la libre circulación de mercancías. Este tipo de disposiciones se denominan *medidas proteccionistas*.

En ocasiones, lo que se pretende es proteger a una industria que se considera estratégica para la seguridad nacional. Otras veces se adoptan estas disposiciones para fomentar la industrialización mediante un proceso de sustitución de importaciones por productos fabricados en el propio país. Otro argumento utilizado es el de hacer posible el desarrollo de "industrias nacientes", esto es, industrias que no podrían competir con las de otros países que se han desarrollado con anterioridad.

La política comercial influye sobre el comercio internacional mediante aranceles, contingentes a la importación, barreras no arancelarias y subvenciones a las exportaciones.

De las medidas que integran la política comercial, las más difundidas son los aranceles. Un arancel es un "impuesto" que el gobierno exige a los productos extranjeros con el objeto de elevar su precio de venta en el mercado interno, y así proteger los productos nacionales para que no sufran la competencia de bienes más baratos.

Un arancel tiende a elevar el precio, a reducir las cantidades consumidas e importadas y a incrementar la producción nacional.

Los ingresos arancelarios suponen una transferencia al Estado por parte de los consumidores, ya que éstos no reciben nada a cambio de aquél, pero no representan un costo para la sociedad, ya que el Estado los utiliza en su presupuesto de gastos.

Otra parte de los pagos que realizan los consumidores se canaliza hacia las empresas nacionales productoras de los bienes arancelados en forma de mayores beneficios. Las empresas nacionales venden ahora su producción a un precio mayor y se embolsan la diferencia entre el nuevo precio vigente en el mercado y el costo marginal.

Por otro lado, al introducirse el arancel y al incrementarse el precio en el mercado nacional, ciertas empresas que antes no producían porque tenían costos marginales superiores al precio de venta, ahora se incorporan al mercado. La entrada en producción de estas empresas con costos marginales elevados supone una

ineficiencia, o sea un costo para la sociedad provocado por el arancel. Los consumidores y la sociedad en general soportan un despilfarro cuando se establece un arancel, ya que los recursos derivados hacia la industria protegida por los aranceles se podrían utilizar eficientemente en otros sectores.

Además, los consumidores incurren en otro costo representando por la pérdida de excedente, originado por la disminución del consumo.

En definitiva, los aranceles originan ineficiencia económica, pues la pérdida ocasionada a los consumidores excede la suma de los ingresos arancelarios que obtiene el Estado y los beneficios extra que reciben los productores nacionales.

El establecimiento de un arancel, en resumen, tiene cuatro efectos fundamentales:

- Anima a determinadas empresas ineficientes a producir.
- Induce a los consumidores a reducir sus compras del bien sobre el que se impone el arancel por debajo del nivel eficiente.
- Eleva los ingresos del Estado
- Permite que la producción nacional aumente.

Los aranceles representan la forma más simple y antigua de instrumento de política comercial. Tradicionalmente se utilizaron como una fuente de ingresos del erario, pero hoy se utilizan sobre todo para proteger a algunos sectores internos de la competencia internacional, aumentando artificialmente el precio interno del bien importado. El arancel eleva el precio que pagan los consumidores nacionales por las importaciones, genera ingresos fiscales y tiende a aumentar el precio de los productos nacionales que compiten con las importaciones. De este modo, ofrece a los productores nacionales de estos bienes un incentivo para incrementar la producción y sustituir las importaciones. Por consiguiente, los aranceles aumentan los ingresos de los productores y del gobierno a expensas de los consumidores, y tienden a hacer que la producción nacional del bien sea superior a lo que habría sido de no haber mediado la medida protectora.

EL MERCADO CAMBIARIO

El mercado cambiario está constituido, desde el punto de vista institucional moderno, por: el Banco Central (o agencia oficial que haga sus veces) como comprador y vendedor de divisas al por mayor cuando la oferta está total o parcialmente centralizada, la banca comercial como vendedora de divisas al detal y compradora de divisas cuando la oferta es libre o no está enteramente centralizada, las casas de cambio y las bolsas de comercio.

El Banco Central o una agencia *ad hoc* oficial ejerce la función de fondo de estabilización cambiaria, cuando hay necesidad de mantener dentro de límites prudenciales las fluctuaciones del tipo de cambio en regímenes distintos del patrón oro clásico. En todo caso, cuando la autoridad fija el tipo de cambio (administrado) explícita o implícitamente funciona el fondo de estabilización para sostener la cotización fijada.

En cierto modo, y dentro de ciertos límites, el Fondo Monetario Internacional opera como un fondo mundial de estabilización cambiaria con respecto a sus países miembros.

Modalidades de Tipos de Cambio : Entre las modalidades de tipo de cambio se encuentran:

- Tipos de cambio rígidos y flexibles.
- Tipos de cambio fijos y variables.
- Tipos de cambio únicos y múltiples.

CAMBIO RÍGIDO : El tipo de *cambio rígido* es aquel cuyas fluctuaciones están contenidas dentro de un margen determinado. Este es el caso de patrón oro, en que los tipos de cambio pueden oscilar entre los llamados puntos o límites de exportación e importación de oro, por arriba o por debajo de la paridad. Si los tipos de cambio

excedieran de dichos límites ocurrirían movimientos de oro que harían volver las cotizaciones al margen determinado.

Su funcionamiento exige la posibilidad concreta de dichos movimientos de oro y se asegura, además, mediante un mecanismo operativo de movimientos de capital a corto plazo, ligados a una relación entre los tipos de cambio y las tasas monetarias de interés.

CAMBIO FLEXIBLE : El tipo de cambio flexible es aquel cuyas fluctuaciones no tienen límites precisamente determinados, lo que no significa que tales fluctuaciones sean ilimitadas o infinitas. Este es el caso del patrón de cambio puro y del papel moneda inconvertible. Son los propios mecanismos del mercado cambiario y, en general, la dinámica de las transacciones internacionales del país, los que, bajo la condición esencial de la flexibilidad, permiten una relativa estabilidad de los cambios, dadas las elasticidades de oferta y demanda de los diversos componentes de la balanza de pagos.

CAMBIO FIJO : Es aquel determinado administrativamente por la autoridad monetaria como el Banco Central o el Ministerio de Hacienda y puede combinarse tanto con demanda libre y oferta parcialmente libre, como con restricciones cambiarias y control de cambios.

Dado el virtual quebrantamiento del patrón oro en nuestros días, la alternativa de la flotación de los cambios es la fijación por la autoridad. La variabilidad de los tipos de cambios puede interpretarse en sentido restringido (como en el caso del patrón oro) o en sentido amplio (como en régimen de patrón de cambio y de papel moneda inconvertible).

CAMBIO ÚNICO : El tipo de cambio único, como su nombre lo indica, es aquel que rige para todas las operaciones cambiarias, cualquiera que sea su naturaleza o magnitud. Se tolera cierta diferencia entre los tipos de compra y de venta de la divisa como margen operativo para los cambistas en cuanto a sus gastos de administración y

operación y beneficio normal. El ideal del FMI es el sistema de cambios únicos, que no admite discriminación en cuanto a las fuentes de origen de las divisas ni en cuanto a las aplicaciones de las mismas en los pagos internacionales. De modo distinto, los tipos de cambio múltiples o diferenciales permiten la discriminación entre vendedores y entre compradores de divisas, de acuerdo con los objetivos de la política monetaria, fiscal o económica en general.

Es un sistema frecuentemente utilizado por los países no desarrollados como un instrumento auxiliar de la política de crecimiento económico.

Modificaciones de la Paridad : Los desequilibrios persistentes, o fundamentales, de la balanza de pagos exigen, por lo general, modificaciones de la paridad monetaria, o valor de cambio externo de la moneda, para inducir ajustes en los diversos componentes de la balanza y en la actividad económica nacional que faciliten la recuperación del equilibrio.

La paridad puede ser modificada en el sentido del alza (***revaluación***) o de la baja (***devaluación***), según se trate de un desequilibrio por superávit o de uno por déficit. El caso más frecuente es el de revaluación.

Los países evitan en lo posible la revaluación, porque ocasiona desventajas comerciales, ya que afecta el poder de competencia de las exportaciones y favorece las importaciones, así como las salidas de capital. Si el mercado internacional de los productos exportables es bastante competitivo, el país que revalúa no puede aumentar los precios de sus exportaciones para compensar los efectos de la revaluación y los exportadores recibirán menores ingresos en moneda nacional, aunque, por otra parte, se podrán adquirir más bienes y servicios extranjeros por la misma cantidad de moneda nacional que antes de la revaluación (y sujeto a que los precios internacionales de la importación no suban). Desde luego, estos deben ser los efectos perseguidos, para el ajuste de la balanza de pagos en caso de superávit: reducción de la exportación, o menor ritmo de aumento, y aumento de la importación.

La devaluación permite que los exportadores reciban mayores ingresos en moneda nacional, sin alteración de los precios internacionales de sus productos, o aun

con una baja de proporción menor que la de devaluación; en este último caso podrá lograrse, si la demanda externa es algo elástica, un incremento de la exportación, que es una meta perseguida para el reequilibrio de la balanza de pagos; por otra parte, los importadores tendrán que desembolsar mayor cantidad de moneda nacional para adquirir determinado volumen de importaciones y, dada la elasticidad de la demanda de éstas, podrá ocurrir una disminución de las mismas, que es otra de las metas de ajuste que se persigue con la medida. La producción nacional, si disfruta de una oferta elástica en relación con cierta capacidad productiva ociosa o recursos disponibles y utilizables en corto plazo, podrá beneficiarse con la situación creada y de este modo la economía interna puede superar dentro de algún tiempo los efectos depresivos del desequilibrio pasivo de la balanza de pagos. Los ingresos de capital, además, resultan beneficiados por la devaluación.

Control de Cambios : El control de cambios es una intervención oficial del mercado de divisas, de tal manera que los mecanismos normales de oferta y demanda quedan total o parcialmente fuera de operación y en su lugar se aplica una reglamentación administrativa sobre compra y venta de divisas, que implica generalmente un conjunto de restricciones cuantitativas y/o cualitativas de la entrada y salida de cambio extranjero.

Frecuentemente, el control de cambios va acompañado de medidas que inciden sobre las transacciones mismas que dan origen a la oferta o la demanda de divisas.

Para algunos autores es control de cambios cualquier intervención oficial en el comercio de divisas o en su disposición: así, por ejemplo, la fijación de un tipo de cambio por la autoridad, aunque se deje libre la demanda; pero centralizando la oferta en totalidad o en parte decisiva, puede interpretarse como una forma de control y en efecto lo es; pero los mecanismos del mercado siguen operando en lo sustancial. Si la autoridad no centraliza una porción sustancial de la oferta le es difícil sostener un determinado tipo de cambio (la alternativa puede ser un fondo de estabilización suficiente), ya que se efectuarían operaciones a diferentes tipos de acuerdo con las situaciones del mercado.

Otros autores sostienen que el control de cambios existe cuando se reglamenta, restringe y fiscaliza el uso o aplicación de las divisas compradas por los particulares.

El control de cambios se establece, por lo general, cuando hay dificultades graves de balanza de pagos, a consecuencia de las cuales las divisas disponibles son insuficientes para atender las necesidades ordinarias de la economía.

Diversas modalidades de control pueden implantarse, de acuerdo con las características del mercado, la índole del problema y la gravedad del mismo.

El **control de cambios absoluto**, o sea, la reglamentación total de la oferta y la demanda de divisas, es prácticamente imposible de implementar, por las inevitables y múltiples evasiones y filtraciones que tienen lugar cuando la economía no es enteramente centralizada.

El **control parcial o de mercados paralelos** ha sido practicado en diferentes países y oportunidades: consiste en un control parcial, determinante, de la oferta de divisas, a precios determinados, con cuyas divisas se atienden necesidades esenciales de la economía, y un mercado marginal es permitido en el cual se compran y venden cantidades de divisas procedentes de operaciones que se dejan libres y se determinan precios de mercado; este mercado paralelo o marginal se autoriza para impedir el funcionamiento del estraperlo o mercado negro.

Otra modalidad de control es el **régimen de cambios múltiples**, en que para cada grupo de operaciones, de oferta o demanda, se fija un tipo de cambio: tipos preferenciales, más favorables, para determinadas exportaciones y entradas de capital y para determinadas importaciones y salidas de capital; y tipos no preferenciales, para las restantes operaciones. Este sistema se ha aplicado y se aplica aun no sólo en función de objetivos cambiarios o de balanza de pagos, sino como instrumento de la política económica en general.

Otro **control parcial es la venta de divisas** al mejor postor para determinadas operaciones (régimen de licitaciones).

POLÍTICA COMERCIAL

Desde la formación de las diversas naciones se ha desarrollado una fuerte polémica sobre cómo deben los países instrumentar sus relaciones comerciales con el resto del mundo. Sobre este particular, las diferentes escuelas de pensamiento económico, han hecho énfasis en destacar dos planteamientos antagónicos: por una parte, el esquema proteccionista y, por la otra, el planteamiento librecambista. Es así como ***La política comercial se define como el manejo del conjunto de instrumentos al alcance del Estado, para mantener, alterar o modificar sustantivamente las relaciones comerciales de un país con el resto del mundo;*** comprende, entre otros, la política arancelaria, que es un mecanismo protector y de captación de recursos para el erario nacional bajo la forma de impuestos indirectos, que gravan las operaciones del comercio exterior; añadiendo un componente artificial al precio del artículo y volviéndolo, por tanto menos competitivo. Sin embargo, ¿Cómo se conforma la política comercial?, es decir, ¿Qué instrumentos son los más utilizados o conocidos?

Instrumentos de la Política Comercial : Complejo resulta referirse a las relaciones comerciales internacionales, en especial dada la actual expansión que estas han experimentado en los últimos 30 años. El sistema internacional vivió una transformación muy profunda a partir de los años setenta. Esto implicó una transición a partir de un escenario dominado por las relaciones cerradas entre los Estados, hacia otro caracterizado por múltiples relaciones, no solo internacionales sino también de carácter transnacional. No hay una sola nación que pueda considerarse autosuficiente en sí misma y que no necesite del apoyo de los demás países; aun las naciones más ricas necesitan recursos de los cuales carecen y que por medio de las negociaciones y acuerdos mundiales suplen sus necesidades y carencias en otras áreas.

Nuestro país no ha estado al margen de este fenómeno, orientándose hacia una economía abierta al mundo como contraposición al proteccionismo dominante hasta finales de los años sesenta y principios de la década del setenta, lo que redundó en grandes beneficios, no sólo para países como Venezuela, sino también para los demás

países latinoamericanos, más aun, para el sector privado que vio frente a sí todo un mundo de potenciales nuevos consumidores de productos venezolanos, que hasta el momento se restringía solamente al limitado mercado nacional. Es en este contexto donde surgen algunas acciones realizadas cuyo objetivo es la defensa y conquista de mercados, mediante lo que se ha denominado restricciones comerciales, las cuales controlan e influyen sobre el comercio internacional, abarcando desde los aranceles hasta las menos obvias (y a menudo complejas) regulaciones y restricciones no arancelarias. Estas limitaciones pueden influir sobre el nivel y las pautas del comercio, y sobre la situación competitiva de los países. En muchos casos, sus consecuencias son importantes tanto para los países exportadores como para los importadores.

Ocasionalmente, las estrategias restrictivas han sido razonables y mayoritariamente aceptadas por los actores involucrados en el juego; no obstante, otras veces, ambas prácticas han tomado el carácter de desleales, pues intentan como única y primordial finalidad eliminar a la competencia, ya sea por medio de maniobras agresivas de precios o de subsidios, y mediante mecanismos defensivos que apuntan a cerrar los territorios nacionales a los productos extranjeros. Ahora bien, ¿cómo clasificamos a estos instrumentos?:

El arancel : Es el instrumento más común de protección pero no es el único y los países pueden restringir su comercio exterior de muchas otras maneras, las barreras arancelarias continúan cayendo como resultado de negociaciones multilaterales.

Los subsidios : A las exportaciones son impuestos negativos, ya que su propósito es incrementarlas desplazando el gasto extranjero hacia los productos domésticos.

Restricciones cuantitativas : Se logra limitando el volumen físico en las cuotas de importaciones y exportaciones.

Dumping : Es una discriminación de precios internacionales, se presenta cuando un monopolista cobra un menor precio a los compradores extranjeros que a los compradores domésticos por un bien igual o comparable.

COMERCIO INTERNACIONAL Y

CRECIMIENTO ECONÓMICO

El comercio internacional es una vía segura para alcanzar crecimiento y el posterior desarrollo económico. La literatura al respecto lo explica fácil y ampliamente, incluso la doctrina económica analiza los niveles en que se da ese desarrollo, y el por qué comercializan las naciones. El crecimiento económico lo determinan ciertos elementos o factores, y está precedido por etapas y actividades económicas específicas. El comercio internacional conforma una de las actividades económicas de esas etapas de despegue que de manera cíclica impulsan o catalizan el proceso de crecimiento, es decir, si las fuerzas productivas combinan eficientemente los determinantes del crecimiento, el aumento de la producción no se hará esperar y, en consecuencia, la expansión del mercado se llevará a cabo por dos vías, una interna y otra externa. Por la vía interna se incrementa la productividad y por la externa se acumula y se reinvierte capital. Este ciclo genera otro ciclo y la sucesión de los mismos impulsa el crecimiento económico, de forma tal que las desigualdades de ese proceso sean compensadas por la institucionalidad; es de advertir que este proceso no es lineal, es además complejo, y desde el punto de vista ético es hasta injusto, pero en nuestro criterio es precisamente aquí donde el capital social y humano de la sociedad juega un papel preponderante en la corrección de la desviación que llevan implícitas las actividades de crecimiento económico.

Así, la productividad económica, la acumulación de capital y la institucionalidad se convierten en elementos claves del crecimiento por la vía externa, ya que la competitividad está ligada a estos elementos; en consecuencia, para lograr crecimiento hacia el mercado externo hay que ser competitivo. Ser competitivo significa que nuestros productos sean preferidos en el exterior, y para ello deben tener ventajas con respecto a otros. Estas ventajas están vinculadas de nuevo con la productividad, la acumulación de capital, pero sobre todo con el elemento institucional a partir del cual se dan los acuerdos y convenios de integración entre las naciones.

El comercio internacional es un camino para alcanzar crecimiento económico pues aumenta la frontera de producción de la sociedad de ahí que se corresponde con una etapa de crecimiento y tiene una institucionalidad que le es propia. El proceso de integración económica se inscribe en el contexto del comercio internacional y consiste en eliminar en forma progresiva las fronteras económicas entre los países.

Existen diferentes maneras de integración, como: acuerdo preferencial, zona de libre cambio, unión aduanera, mercado común, mercado único, unión económica, unión monetaria y unión económica plena, cada una de las cuales tiene una institucionalidad diferente. Esto complica la estrategia de crecimiento hacia afuera en la medida en que las economías de los países son diferentes.

Avanzar de una etapa a otra en el proceso de integración significa adaptar la economía interna a la economía externa, es decir aumentar los índices de expansión económica hacia el exterior. La asimetría económica entre los diferentes países se explica porque sus fronteras de producción son distintas debido a la productividad, la brecha tecnológica, etc.; pero existen dos componentes adicionales que acentúan las diferencias: el primero es el nivel de participación del ciudadano en los asuntos públicos, sobre todo en aquellos de índole económica y el segundo son los costos de transacción de la sociedad. Ambos se relacionan con la institucionalidad tanto formal como informal.

La diferencia entre las regiones caracteriza la naturaleza del comercio internacional, y esta diferencia se debe a:

- 1) Los gobiernos protegen a sus industrias imponiendo restricciones y reglamentaciones al libre tránsito de mercancías a través de la política comercial. El arancel es la variable instrumental utilizada y su dimensión dependerá del grado de competitividad del sector industrial nacional con respecto al sector industrial de otro país.
- 2) El proceso de integración económica está ligado al orden económico, social, político, cultural de un país y tiene un costo de implementación en cada uno de esos órdenes; de manera que se requiere tener en cuenta

el grado de aceptación del acuerdo por parte de la sociedad para garantizar su avance . En América Latina en general y en nuestro país en particular, existe una variedad de acuerdos cuya viabilidad requiere de un examen objetivo.

- 3) El poder de negociación de los países está determinado por su competitividad, sus instituciones, etc. En la actualidad, la estrategia de integración tiende a la negociación en bloques, sobre todo de los países en vías de desarrollo.
- 4) Pasar de un nivel de integración a otro implica una decisión política, la cual tiene un componente ideológico. Supone también un costo en el orden político, de ahí el término voluntad política para hacer avanzar un acuerdo. En los países subdesarrollados el costo político es elevado debido a la carencia de mecanismos de compensación para los sectores que no son favorecidos con la integración.

Los factores analizados ponen de relieve la profunda relación entre las condiciones internas de un país y el contexto externo. La producción para el mercado externo depende del nivel de crecimiento económico de un país y del grado de acuerdo alcanzado en un proceso de integración. La formulación de la política exterior vinculada con el comercio internacional debe tomar en cuenta estos factores.

CONCLUSIONES

La importancia del buen desempeño de las relaciones internacionales en el desarrollo, político, comercial, cultural a nivel mundial es primordial hoy día para el logro del desarrollo integral de las naciones.

No hay una sola nación que pueda considerarse autosuficiente a si misma y que no necesite del concurso y apoyo de los demás países, aun las naciones más ricas necesitan recursos de los cuales carecen y que por medio de las negociaciones y acuerdos mundiales suplen sus necesidades y carencias en otras zonas.

Las condiciones climatológicas propias de cada nación la hacen intercambiar con zonas donde producen bienes necesarios para la supervivencia y desarrollo de áreas vitales entre naciones. El desarrollo del comercio internacional hace que los países prosperen, al aprovechar sus activos producen mejor, y luego intercambian con otros países lo que a su vez ellos producen mejor.

Al analizar la economía debemos revisar la dimensión que trasciende las fronteras de un país, es decir, la que aborda los problemas económicos con fines internacionales.

La importancia que tienen las relaciones internacionales en el campo comercial, político o cultural ha alcanzado, a nivel mundial, un profundo significado, a tal grado que no se puede hablar tan sólo intercambio de bienes sino de programas de integración..

La economía internacional plantea el estudio de los problemas que originan las transacciones económicas internacionales, por ende cuando hablamos de economía internacional está vinculada con los factores del comercio internacional.

Comercio internacional es el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera, que se dé origen a salidas de mercancía de un país (exportaciones) y entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otros países.

Los datos demuestran que existe una relación estadística indudable entre un comercio más libre y el crecimiento económico. La teoría económica señala

convincientes razones para esa relación. Todos los países, incluidos los más pobres, tienen activos (humanos, industriales, naturales y financieros) que pueden emplear para producir bienes y servicios para sus mercados internos o para competir en el exterior. La economía nos enseña que podemos beneficiarnos cuando esas mercancías y servicios se comercializan. Dicho simplemente, el principio de la "ventaja comparativa" significa que los países prosperan, en primer lugar, aprovechando sus activos para concentrarse en lo que pueden producir mejor, y después intercambiando estos productos por los productos que otros países producen mejor.

El comercio internacional obedece a dos causas:

- 1) Distribución irregular de los recursos económicos
- 2) Diferencia de precios, la cual a su vez se debe a la posibilidad de producir bienes de acuerdo con las necesidades y gustos del consumidor.

El origen se encuentra en el intercambio de riquezas o productos de países tropicales por productos de zonas templadas o frías. Conforme se fueron sucediendo las mejoras en el sistema de transporte y los efectos del industrialismo fueron mayores, el comercio internacional fue incrementándose debido a la elevada corriente de capital y servicios en las zonas más atrasadas en su desarrollo.

EL comercio internacional permite una mayor movilidad de los factores de producción entre países, dejando como consecuencia las siguientes ventajas:

- 1) Cada país se especializa en aquellos productos donde tienen una mayor eficiencia lo cual le permite utilizar mejor sus recursos productivos y elevar el nivel de vida de sus trabajadores.
- 2) Los precios tienden a ser más estables.
- 3) Hace posible que un país importe aquellos bienes cuya producción interna no sea suficiente o simplemente no sean producidos.
- 4) Hace posible la oferta de productos que exceden el consumo a otros países, en otros mercados. (Exportaciones)
- 5) Equilibrio entre la escasez y el exceso.

- 6) Los movimientos de entrada y salida de mercancías dan paso a la balanza en el mercado internacional.
- 7) Por medio de la balanza de pago se informa que tipos de transacciones internacionales han llevado a cabo los residentes de una nación en un período dado.

Para corregir los desequilibrios de la balanza de pagos, los gobiernos tratarán, lógicamente, de fomentar las exportaciones. Pero para ello, en algunos casos, se sentirán tentados a utilizar medidas perjudiciales para el resto de los países, por lo que pueden provocar reacciones indeseables. Además, siempre está la tentación de establecer barreras a las importaciones.

Hay varios tipos de barreras a las importaciones.

Los contingentes son barreras cuantitativas: el gobierno establece un límite a la cantidad de producto otorgando licencias de importación de forma restringida.

Los aranceles son barreras impositivas: el gobierno establece una tasa aduanera provocando una subida en el precio de venta interior del producto importado con lo que su demanda disminuirá.

Las barreras administrativas son muy diversas, desde trámites aduaneros complejos que retrasan y encarecen los movimientos de mercancías, hasta sofisticadas normas sanitarias y de calidad que, al ser diferentes de las del resto del mundo, impidan la venta en el interior a los productos que no hayan sido fabricados expresamente para el país.

Los acuerdos internacionales para derribar estas barreras no servirán de nada si no hay una voluntad liberalizadora clara y firme. La imaginación de los dirigentes políticos podrá siempre descubrir nuevos métodos "no prohibidos" de dificultar las importaciones. La barrera más reciente y sofisticada de las ideadas hasta ahora son las auto restricciones concertadas como las acordadas entre los Estados Unidos y Japón en virtud de las cuales éste último país limita voluntariamente la cantidad de productos que envía a los americanos.

Los instrumentos de fomento a la exportación son de varios tipos: comerciales, financieros y fiscales.

Los gobiernos prestan apoyo comercial a sus exportadores ofreciéndoles facilidades administrativas, servicios de información y asesoramiento e incluso promocionando directamente los productos originados en el país mediante publicidad, exposiciones y ferias internacionales.

Las ayudas financieras a la exportación son principalmente los préstamos y créditos a la exportación, frecuentemente con tipos de interés muy bajos, y los seguros gubernamentales que cubren los riesgos empresariales incluso el riesgo derivado de perturbaciones políticas o bélicas. Entre las ayudas financieras hay que incluir las medidas de tipo monetario que actúan sobre el tipo de cambio haciendo que los productos nacionales resultan más baratos en el extranjero.

Los instrumentos fiscales consisten en las desgravaciones fiscales, la devolución de impuestos y las subvenciones directas. Estos instrumentos son los menos aceptados internacionalmente ya que pueden conducir a situaciones de dumping, a que el producto se venda en el extranjero a un precio inferior al nacional e incluso a precios inferiores a su coste.

En los últimos años se han multiplicado las denuncias contra el *dumping* ecológico y social. Se denomina *dumping* ecológico a las exportaciones a precios artificialmente bajos que se consiguen con métodos productivos muy contaminantes y perjudiciales para el medio ambiente. Se denomina *dumping* social a las exportaciones a precios artificialmente bajos que se consiguen mediante trabajadores mal pagados o esclavizados, trabajo infantil, trabajo de presos, etc.

Si no existieran barreras a las importaciones ni ayudas artificiales a las exportaciones, los movimientos internacionales de bienes y servicios se producirían exclusivamente por razones de precio y calidad. Esa es, en el fondo, la única forma sostenible de mejorar la posición internacional y la relación real de intercambio de un país: conseguir producir con mayor eficacia, más calidad, a menor coste. Y para ello lo que hay que hacer es mejorar la organización productiva, la formación de los trabajadores y la tecnología

BIBLIOGRAFÍA

- Banco Central de Venezuela (1999) www.bcv.org.ve
- Bolsa de Valores de Caracas (1999) www.caracasstock.com
- Consultor Combi Visual. (1997). Grupo Editorial Barber, C.A. España.
- González, Antonio y Domingo Maza Zavala (1986). Tratado Moderno de Economía General. Segunda Edición. Editorial South – Western Publishing Co. USA.
- Microsoft Corporation INC. (1999) Enciclopedia Microsoft Encarta 99. España.
- Aldea Mundo • Revista sobre Fronteras e Integración Año 11, No. 20 / Mayo 2006 • RAFAEL LUCENA CASTELLANOS / COMERCIO INTERNACIONAL Y CRECIMIENTO ECONÓMICO. UNA PROPUESTA PARA LA DISCUSIÓN .
- Biblioteca virtual Miguel de Cervantes . Teorías del comercio internacional
- Chacholiades Milquiades. Economía Internacional. Edit. Mc Graw-Hill. México 1980
- Torres Gaytan Ricardo. Teoría del comercio internacional. Edit. siglo XXI, México 1972
- Porter Michael E. La ventaja Competitiva de las Naciones. Edit. Javier Vergara, México 1982.
- Greg Rosenberg. Revista. “ Perspectiva Mundial”. Federico Engels: el libre comercio, el proteccionismo y la clase obrera., Enero de 1994.
- Carlos Marx. El capital. Tomo III, Sección cuarta, cap XVI, Capital Comercial. Edit. Fondo de Cultura Económica, Bogotá 1976.
- Ruy Mauro Marini. Dialéctica de la dependencia. El secreto del intercambio desigual. Edit. ERA, México, 1991
- [http./ bancomundial.org/banco.html](http://bancomundial.org/banco.html)
- [http./ altillo.com/monografias.index/asp](http://altillo.com/monografias.index/asp)

ÍNDICE

	Pág.
INTRODUCCIÓN.....	1
SÍNTESIS HISTÓRICA.....	4
<i>Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT).</i>	5
<i>Organización Mundial de Comercio (OMC).</i>	5
<i>Asociación Latino Americana de Libre Comercio (ALALC).</i>	6
<i>Asociación Latino Americana de Integración (ALADI).</i>	7
TEORÍAS SOBRE COMERCIO INTERNACIONAL.....	8
<i>Teoría Clásica de la Ventaja Absoluta.</i>	8
<i>Teoría Pura y Monetaria.</i>	8
<i>Teoría del Equilibrio.</i>	9
<i>Teoría de la Localización.</i>	10
<i>Teoría de la Ventaja Comparativa.</i>	11
<i>Teoría de las Proporciones Factoriales.</i>	12
<i>Teoría Marxista.</i>	12
<i>Teoría sobre el Origen del Intercambio Desigual.</i>	13
EL COMERCIO INTERNACIONAL EN VENEZUELA.....	14
<i>Las regulaciones internas del comercio exterior.</i>	14
<i>El Petróleo y la evolución del comercio exterior.</i>	16
<i>Las importaciones en la Venezuela petrolera.</i>	16
<i>Situación actual del comercio internacional en Venezuela.</i>	17
RELACIONES ENTRE PAISES SUB-DESARROLLADOS.....	22

