

UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y SOCIALES
POSTGRADO EN CIENCIAS CONTABLES
MENCION TRIBUTOS
AREA: ADUANAS

DIAGNOSTICO DE LA CAPACIDAD DE EXPORTACION DE LAS
PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES) EN EL MUNICIPIO
ALBERTO ADRIANI, ESTADO MERIDA

AUTOR: MARIA GABRIELA GOMEZ GOMEZ
TUTOR: Abg. BELKIS ALBARRAN

MERIDA OCTUBRE, 2006

UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y SOCIALES
POSTGRADO EN CIENCIAS CONTABLES
MENCION TRIBUTOS
AREA: ADUANAS

DIAGNOSTICO DE LA CAPACIDAD DE EXPORTACION DE LAS
PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES) EN EL MUNICIPIO
ALBERTO ADRIANI, ESTADO MERIDA

*Trabajo Especial de Grado para optar al Título de
Especialista en Tributos Mención Aduanas*

AUTOR: MARIA GABRIELA GOMEZ GOMEZ

TUTOR: Abg. BELKIS ALBARRAN

MERIDA OCTUBRE, 2006

INDICE DE CONTENIDO

	pp.
LISTA DE CUADROS	vi
LISTA DE FIGURA	vii
RESUMEN	viii
 INTRODUCCIÓN	1
 CAPÍTULO	
I EL PROBLEMA	
Planteamiento del Problema	5
Objetivos de la Investigación	9
Justificación de la Investigación	9
 II MARCO TEÓRICO	
Antecedentes de la investigación	13
Antecedentes históricos de la Mercadotecnia	13
Bases Teóricas	17
Origen y evolución de la Aduana	17
El sistema aduanero	18
Estructura del sistema aduanero	20
La administración aduanera	26
Las aduanas en Venezuela	38
Organización aduanera en Venezuela	39
Clasificación de las Aduanas	39
Funciones de las Aduanas	44
Nivel Normativo y Operativo	45
Tipos de importación	48
Proceso de importación	51
El proceso de exportación	53
Importancia de la exportación	53
Ventajas de la exportación	54
Riesgos de la exportación	55
Obstáculos más comunes al exportar	56
Formas de exportación	58
Agentes de exportación	61
Procedimiento por tipo de exportación	63
Tránsito aduanero	67
Actividades derivadas de las aduanas	69
El proceso de reimportación	70
Servicio aduanero	71
Proceso operativo para la exportación	72

Los términos de comercio internacional:	
Incoterms	76
Antecedentes y origen de las pequeñas y medianas industrias (PYMES)	78
Definición de pequeñas y medianas empresas .	82
Exportaciones en las PYMES	84
Bases legales	85
Definición de términos básicos	87
 III MARCO METODOLÓGICO	
Tipo de Investigación	93
Diseño de la Investigación	94
Población y Muestra	96
Técnicas e instrumentos de recolección de datos	97
Validez y confiabilidad del instrumento	98
Técnica de análisis de datos	99
 IV RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO	
Análisis de las respuestas obtenidas en la encuesta	100
Análisis situacional a través de la matriz FODA	113
 V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	
Conclusiones	115
Recomendaciones	117
 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	119
ANEXOS	122
A. Instrumento dirigido a los empresarios exportadores del Municipio Alberto Adriani	123
B. Formato para la validación del instrumento	126

LISTA DE CUADROS

CUADRO

	pp.
1. Distribución regional de las gerencias de aduanas en Venezuela	40
2. Ejemplo de tránsito nacional destinado a la importación	68
3. Ejemplo de tránsito nacional a la exportación	68
4. Ejemplo de tránsito internacional	69
5. Mapa de variables	92
6. Categorías de las respuestas al ítem 01.	100
7. Categorías de las respuestas al ítem 02.	101
8. Categorías de las respuestas al ítem 03.	102
9. Categorías de las respuestas al ítem 04.	103
10. Categorías de las respuestas al ítem 05.	104
11. Categorías de las respuestas al ítem 06.	105
12. Categorías de las respuestas al ítem 07.	106
13. Categorías de las respuestas al ítem 08.	107
14. Categorías de las respuestas al ítem 09.	108
15. Categorías de las respuestas al ítem 10.	109
16. Categorías de las respuestas al ítem 11.	110
17. Categorías de las respuestas al ítem 12.	112
18. Estructura de la matriz FODA	114

LISTA DE FIGURA

FIGURA

- | | | |
|----|---|-----------|
| 1. | Diagrama que describe los requisitos básicos para realizar la exportación . . | pp.
76 |
|----|---|-----------|

UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y SOCIALES
POSTGRADO EN CIENCIAS CONTABLES
MENCIÓN TRIBUTOS
AREA: ADUANAS

**DIAGNOSTICO DE LA CAPACIDAD DE EXPORTACIÓN DE LAS
PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES) EN EL MUNICIPIO
ALBERTO ADRIANI, ESTADO MÉRIDA**

Autor: María G Gómez G
Tutor: Abg. Belkis Albarrán
Fecha: Octubre, 2006

RESUMEN

La presente investigación tuvo como propósito general diagnosticar la capacidad de exportación de las Pequeñas y Medianas Empresas en el municipio Alberto Adriani, estado Mérida, en función del análisis situacional del contexto interno y externo de su entorno. La misma se llevó a cabo en el período académico febrero 2006 a Julio 2006 y se desarrolló bajo una investigación de campo de carácter analítico descriptivo; para ello, se seleccionó una muestra aleatoria de 15 empresas donde se aplicó una encuesta por medio de un cuestionario de 12 items. Asimismo, se hizo una reunión con todos sus representantes y en forma grupal y consensuada, se determinaron las debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas. Luego del análisis general de los resultados obtenidos, se pudo concluir que hay una falta de motivación en los exportadores; no existen planes estratégicos de mercadotecnia definidos; falta de organización entre si; fundamentalmente, existe un vacío cognitivo sobre el proceso de exportación y las funciones de la aduana; no se conoce a fondo las normas y procedimientos; no cuentan con transporte propio, para movilizar la mercancía y disponen de pocos excedentes de recursos económicos. En tal sentido se recomendó: establecer un enlace permanente entre la aduana y los exportadores para proponer jornadas de capacitación que permitan incentivar el desarrollo de planes estratégicos de mercadotecnia; compensar los beneficios perdidos por efecto de la ruptura de los trámites comerciales y solicitar la operatividad real del funcionamiento de la Aduana Subalterna entre otras.

Descriptores: Aduana Subalterna, Economía Informal, Incoterms, Intermediarios, Zolccyt, y Mercadotecnia.

INTRODUCCIÓN

Las aduanas son entes públicos de carácter nacional prestadoras de servicios, cuya actividad consiste en controlar la entrada y salida de mercancías al territorio nacional, formando así un sistema aduanero, el cual se enmarca en la concepción de políticas económicas, comerciales y aduanera del estado. Al respecto Rivas (2000:27), señala que las mismas, comprenden "un régimen aduanero aplicable a las mercancías en libre circulación que salen del territorio aduanero para su uso o consumo definitivo en el exterior".

En tal sentido, el sistema aduanero debe ser una manifestación de la política del estado para lograr el bienestar de su población, mediante la concepción y aplicación de políticas de diferente orden como: promover el desarrollo económico de un país, o región, así como proteger, motivar o desalentar el desarrollo de actividades en los distintos sectores económicos.

Asimismo, el sistema aduanero protege a la sociedad mediante un control de mercancías en cuanto a sus condiciones sanitarias, ambientales. También beneficia la economía pública pues mediante la recaudación tributaria se generan ingresos para satisfacer necesidades de este sector. Por otra parte como mecanismo de control, facilita y permite el mantenimiento de las relaciones comerciales internasv e internacionales en forma armónica.

Cabe destacar que, internacionalmente, la categorización de operaciones aduaneras ha cedido paso a una más amplia como los regimenes aduaneros, porque

abarca las demás categorías de actividades aduaneras como las principales en las que se encuentran la importación, exportación, el tránsito y por unas derivadas o accesorias como: la reexportación y reimportación. Por otra parte, Rivas (2000), clasifica las aduanas y sostiene que:

La aduana puede ser principal o subalterna y éstas son las que ejercen jurisdicción en una circunscripción determinada, deben determinar y recaudar tributos derivados del tráfico de mercancías, determinar y aplicar el régimen jurídico al cual están sometidas dichas mercancías (p.27)

Como se puede observar, de su existencia y clasificación, a lo largo del tiempo, la importación y la exportación, son las operaciones aduaneras de mayor importancia del sistema aduanero que conllevan a la introducción y extracción de mercancías de un país a otro. En tal sentido, los comerciantes se deben formar para, que conozcan los tratados y convenios comerciales con otros países, e incentivar así a los empresarios venezolanos a que realicen las actividades bajo un marco que les favorezca y produzca dividendos de crecimiento productivo.

Por tales razones, con la presente investigación, se intenta diagnosticar la capacidad de exportación de las pequeñas y medianas empresas (PYMES), pues éstas poseen un desarrollo económico potencial para el país, que permiten incentivos para la actividad económica en la que se desempeñan, y facilitan la apertura de fuentes de trabajo en la región.

Asimismo, el estudio se realiza bajo una investigación de campo de carácter analítico descriptiva, basado en el diagnóstico de la capacidad de exportación de las PYMES en el Municipio Alberto Adriani, en el cual se identificó la normativa vigente relacionada con la exportación y se describió el funcionamiento de la aduana subalterna. Asimismo, se señaló y se establecieron mecanismos y análisis que deben seguir las PYMES para exportar.

Para lograr este fin, se utilizó la encuesta como técnica de recolección de datos, a través un cuestionario aplicado a las empresas que posean características de exportación que lo hagan acreedor del servicio de la aduana subalterna, con el fin de obtener en sus respuestas, información y conocimiento que puedan dar respuesta a las interrogantes formuladas en el planteamiento del problema.

Por otra parte, para el desarrollo de misma, La investigación se estructuró en cinco capítulos: El Capítulo I, donde se desglosa El Problema, Planteamiento del Problema, Objetivos de la Investigación, la Justificación y la Delimitación. En el Capítulo II se establece el Marco Teórico referencial, los Antecedentes de la Investigación y las Bases Teóricas y Legales.

En el Capítulo III, se describe el Marco Metodológico, el cual presenta el Tipo de Investigación, Diseño de la Investigación, Población y Muestra; los Instrumentos de Recolección de Datos y la Técnica de Análisis de los mismos. Asimismo, en el Capítulo IV se describen los resultados obtenidos del diagnóstico

realizado a través de análisis cuantitativo y cualitativo, relacionado con el objeto de estudio. Finalmente, en el Capítulo V se exponen las conclusiones y recomendaciones de la investigación. Se culmina la misma con las referencias y los anexos respectivos.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del Problema

Hoy en día, las políticas económicas de varios países han sentado las bases para que las empresas decidan intercambiar e internacionalizar sus productos, pero en la gran mayoría de los casos, la comercialización se torna difícil, pues cada empresa debe realizar grandes esfuerzos para lograr comercializar sus productos en el exterior debido a que existe un vacío cognitivo de las regulaciones necesarias para implementar dicho proceso.

Muchos de estos esfuerzos radican en poseer la información precisa de los mecanismos y trámites que se presentan al momento de comenzar el camino exportador. Bajo esta perspectiva, se deja ver la importancia que reviste conocer la información necesaria de todas las variables que involucran la tarea de comercialización a los diferentes mercados.

Por otra parte, es innegable la importancia para el logro del desarrollo integral de las naciones, el buen desempeño de las relaciones internacionales en el desarrollo político, comercial, cultural a nivel mundial, pues hoy día, no existe nación alguna que pueda considerarse autosuficiente así misma y que no necesite del concurso y apoyo de los demás países; aun las

naciones más desarrolladas y 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.

Por tal motivo, el gobierno venezolano ha iniciado una apertura económica en busca de alianzas e integraciones que le favorezcan en su economía y le den oportunidad a las empresas nacionales a participar en mercados foráneos. Lo importante de todo ello, es saber si realmente las empresas nacionales, especialmente las PYMES, están preparadas para ello, si cuenta con los recursos básicos, necesarios, que la competitividad exige para garantizar una dinámica participación en los actuales mercados, además, si realmente el Estado las ha tomado en cuenta en sus programas económicos. Sin embargo, Rivas (2000), recalca que:

Muy poca atención han tenido en incorporar planes económicos, y el rol que deben desempeñar las pequeñas y medianas empresas (PYME) en las nuevas aperturas económicas que Venezuela requiere para consolidar su desarrollo y darle oportunidades a la gerencia venezolana en participar en mercados competitivos, lo que obliga fabricar buenos productos, con calidad y que satisfagan la demanda de los consumidores que lo requieren (p.50)

Como se puede observar, simplemente se han detenido en seguir explotando solamente las benevolencias que el petróleo, riqueza negra, le proporciona, descuidándose además muchos productos derivados de él, que garantizan una mejor economía, calidad de vida del venezolano acorde al resultado de saber manejar eficientemente esta

abundancia que se tiene. Es decir, parece que se está descuidando la comercialización de una infinidad de rubros que pueden colocarse en mercados internacionales y que las pequeñas y medianas empresas pueden comercializar y así obtener beneficios a la colectividad, la región y el país.

Tal es el caso de las Pequeñas y Medianas Empresas que se encuentran ubicadas en el Municipio Alberto Adriani, donde por razones similares, motiva a diagnosticar su capacidad de exportación, puesto que la gerencia de las PYME de acuerdo a sus rubros, ya debiera estar más vinculada con las oportunidades que le ofrece la apertura de comercio exterior, a través de la aduana subalterna de Mérida ubicada en ese Municipio.

Por lo tanto, es interés del investigador analizar donde están sus debilidades, no sólo dentro de sus recursos internos, sino en su rol de participación de acuerdo a las cláusulas, compromisos que los gobiernos acuerdan, firman, pactan y, establecer las acciones que le favorezcan en su participación. De allí, se propende fortalecer el estilo de relación internacional con los demás países; pues la base ideológica se sustenta primordialmente en promover un mundo multipolar, fortalecer e impulsar un nuevo modelo de integración latinoamericana con el que se estimule la participación democrática y, se privilegie las iniciativas regionales y el acercamiento con otros países y regiones del mundo.

En este contexto, la experiencia de Mérida ha permitido constatar, que la exención tributaria constituye una medida eficaz para estimular las

potencialidades productivas de una región y promocionar el comercio exterior de productos y actividades de exportación elaborados dentro de la zona andina. De esta manera los beneficios se traducen en la diversificación de la economía del estado y de la nación.

Por otra parte, es conocido que la gerencia de las PYMES venezolanas ante la actual política de comercio exterior debe tomar muy en cuenta que tiene características generadoras de competitividad como lo es la flexibilidad de sus procesos y la calidad de sus productos y servicios.

Sin embargo, elementos como la rigidez de sus costos, el difícil acceso a mercados de exportación y la entrada de competidores foráneos con menores costos; acompañados de factores macroeconómicos como la recesión industrial del país, las altas tasas de interés y la sobre valoración del bolívar, convierten a las PYMES en un sector poco competitivo.

Esta situación, enfatiza la necesidad de desarrollar un diagnóstico de la capacidad de exportación de las PYME en el Municipio Alberto Adriani, el cual va a permitir el logro de los objetivos propuestos en las mismas, para proyectar y posicionarse al servicio de los clientes externos, así como el aumento de la cartera de clientes y mantener concordancia estratégica entre las metas y las capacidades de la organización.

Sobre la base de las ideas propuestas, la investigación pretende dar respuesta a las siguientes interrogantes:

¿Qué normativa regula los procedimientos de

exportación en Venezuela?; ¿Cómo se inicia el funcionamiento de la Aduana Subalterna del estado Mérida ubicada en el Municipio Alberto Adriani?; ¿Cuáles son los mecanismos a seguir por el exportador para posicionar el producto en el mercado internacional?; ¿Qué estrategias pueden seguir los exportadores a fin de mejorar el sistema?

Objetivos de la Investigación

Objetivo General

Diagnosticar la capacidad de exportación de las Pequeñas y Medianas Empresas en el Municipio Alberto Adriani, Estado Mérida.

Objetivos Específicos

1. Identificar la normativa vigente relacionada con la exportación en Venezuela.
2. Describir el funcionamiento de la Aduana Subalterna del Municipio Alberto Adriani.
3. Determinar los mecanismos o procedimientos que debe seguir el exportador para posicionar su producto en el mercado internacional.
4. Establecer fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de exportación de las PYMES en el Municipio Alberto Adriani, en función de ofrecer estrategias para mejorar el sistema.

Justificación de la Investigación

El tema de estudio tiene una especial significación por cuanto se trata de una actividad económica especial,

pues en muchos países y muy particularmente en Venezuela, la pequeña y mediana empresa ha contribuido significativamente con el crecimiento económico, especialmente en lo relacionado con la promoción del espíritu empresarial o emprendedor, la participación activa en materia de exportación y, en algunos casos, con la producción y absorción de tecnología.

Se ha argumentado que las PYMES actúan como impulsadoras del crecimiento económico al crear mayores oportunidades de empleo y que estas pequeñas empresas hacen un mayor uso de las materias primas nacionales, al aumentar el valor agregado de los productos fabricados.

Por tanto, este tipo de actividad comercial tiene una gran significación para la actividad aduanera nacional, donde tiene una importante intervención la actividad especial aduanera, representada por Aduanas Subalternas adscritas a una Aduana Principal y que está habilitada para realizar determinadas operaciones dentro de la respectiva circunscripción, cuya aplicación efectiva puede resultar en un incentivo para las empresas al repercutir positivamente en la producción de bienes y servicios con miras a exportar.

Desde el punto de vista formativo y cognitivo, La investigación permitirá profundizar el conocimiento tanto práctico como teórico, de una figura enmarcada en la Ley Orgánica de Aduanas, lo cual servirá de marco referencial a, profesores, estudiantes y funcionarios que tengan relación con el mismo y, en fin a la sociedad en general por tratarse la investigación de un tema de actualidad que aplicado de manera correcta incentiva la actividad

empresarial exportadora en el país.

Por otra parte, es importante, diagnosticar la capacidad de exportación de las PYMES, pues las mismas constituyen un eslabón fundamental en la integración y consolidación de la cadena productiva, con fines de elevar la competitividad empresarial, así como facilitar el acceso de la población económicamente activa a fuentes de trabajo. En tal sentido los resultados obtenidos, permitirán la recomendación de adopción de modelos de organización y desarrollo del capital humano en dichas empresas basadas en las vivencias propias del empresario de la región.

Por tales razones, el sector económico que representan las PYMES debe ser visto de manera integral, para que las soluciones que se planteen se deriven de sus verdaderas necesidades, donde sean más flexibles y menos tradicionales; pues de allí viene la clave del éxito para competir efectivamente, mantenerse dentro de un mercado internacional, lleno de exigencias y necesidades por satisfacer. Esto obliga a la gerencia a analizar y coordinar las necesidades que conforman las labores de mercadeo, integrar el estudio del producto, precio, promoción, y su distribución, para permitir así mantenerse en el mercado internacional.

Delimitación de la Investigación

Este estudio se realizó en el Municipio Adriani, en la circunscripción de la Aduana Subalterna Juan Pablo Pérez Alfonso. Asimismo, se desarrolló en el período académico febrero 2006 a Julio 2006; fundamentado en el

diagnóstico realizado a las PYMES, y referido a la capacidad de exportación de las mismas en el ámbito geográfico señalado.

Geográficamente, el Municipio, está situado a pie de monte nor-Andino a 8°29'30" y 8°46'20" de latitud norte 71°0'33" y 71°54'40" latitud oeste. Limita por el norte con la desembocadura del río Escalante hasta el río Mucujepe, lago de Maracaibo, por el este con, el Municipio Ramos de Lora, río Mucujepe y Guayabones. Por el sur Municipio Andrés Bello, Sucre, Antonio Pinto Salinas y Zea. Por el oeste, con Municipio Zea y el Estado Táchira.

Por otra parte, cuenta con una extensión territorial de 683 Km², la población censada según el Instituto Nacional de Estadística (2001), "es de 106.084 habitantes, con una densidad de 135,14 hab/Km².

El Municipio está ubicado a una altura sobre el nivel del mar de 130m, se caracteriza por presentar zona montañosa, piedemonte y planicie, además posee una extraordinaria riqueza hídrica, animal, vegetal y de interesante intercambio energético.

Cuenta con un terminal de pasajeros, 40 líneas de transporte extraurbanas, servicio urbano y un aeropuerto internacional, de igual forma cuenta con una amplia zona industrial. Como se puede observar, según estas características especiales es un espacio ideal para la realización de todo tipo de transacciones comerciales de corte nacional e internacional.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

Antecedentes de la Investigación

Una vez definido el problema de la investigación y delimitados sus objetivos tanto generales como específicos, los cuales establecen los fines de la misma se hace necesario establecer los aspectos teóricos que sostiene dicha investigación. En efecto, dentro del marco teórico se muestran antecedentes históricos, antecedentes recientes, conceptos y fundamentos relacionados con el objeto de la investigación que desde épocas remotas definieron la mercancía como producto de intercambio comercial externo.

Los antecedentes de la investigación consisten en detectar, recopilar y almacenar información con relación a trabajos presentados referentes a problemas similares de la investigación.

Antecedentes Históricos de la Mercadotecnia

Los antecedentes, son la base fundamental que permiten obtener una idea del comienzo de los procesos de mercadeo y de la evolución y transformación que el mismo ha experimentado en el tiempo, Al respecto Kotler (1999), señala que:

Las evidencias han demostrado que incluso en

épocas tan remotas como 2,100 AC. Las personas se especializaban en diferentes comercios. Eventualmente, los pueblos crecieron y se desarrollaron los mercados, que eran zonas en donde los miembros de la sociedad se reunían e intercambiaban utensilios (P.55)

Como se observa, a principios del siglo XVII las industrias en masa comenzaron a desarrollarse, trayendo consigo la multiplicación de los mayoristas. La era de la Mercadotecnia emergió conforme los fabricantes adoptaron finalmente la filosofía sensata de que debían examinar las necesidades y los deseos de los consumidores, y producir los artículos que generaran su satisfacción.

Asimismo, hoy se aprecian los comerciales de televisión, donde se reconocen fácilmente nombres de marca y logotipos de una corporación que en la venta de productos son en extremo importantes. También al visitar centros de compras, se pueden examinar desplegados de menudeo, comparar precios, tratar con personas de ventas, que han evaluado y adquirido productos que provienen de otros estados o países. Al proceder de este modo, durante la mayor parte de la cotidianidad, se observa que se ha desempeñado un papel protagónico en el sistema de mercadotecnia.

Se puede decir entonces, que todos los seres humanos entran en contacto a diario con algún aspecto de la mercadotecnia: Publicidad, ventas, promoción, comercialización, distribución, y estos aspectos bajo diferentes presentaciones han estado presente a lo largo del desarrollo de la humanidad, pero ninguna de estas actividades es, por sí sola, la mercadotecnia, sólo

cuando todos esos elementos se combinan se llegará a lo que puede llamarse Mercadotecnia.

A continuación se presentan algunos antecedentes de la investigación relacionados con el estudio en particular del régimen de adunas nacional, que permiten sustentar y apoyar dicho estudio. Entre ellos:

Calderón (2005), quien realizó una investigación, titulada "El Draw Back como régimen aduanero incentivador de las empresas en Venezuela"; la misma la realizó bajo la modalidad de investigación documental, donde obtuvo la información a través de material de bibliotecas, hemerotecas, internet y libros de expertos en mercadotecnia. En su trabajo, revisa de manera detallada los incentivos para personas naturales o jurídicas que realizaron una actividad exportadora de bienes y productos, en cuya elaboración se hayan incorporado insumos, por los cuales previamente se haya cancelado el impuesto de importación correspondiente y el mismo le es reintegrado una vez cumplidas las formalidades previstas en la ley y los reglamentos para ello.

En sus resultados destaca que las aduanas son escenario viable para el régimen del draw back, pues el mismo se desarrolla como mecanismo incentivador de las empresas que tengan a bien hacer uso del mismo. Así mismo, concluye que es importante que los exportadores hagan uso de este mecanismo incentivador, pues de acuerdo a la opinión de los encuestados, aquellos que lo han utilizado han recibido los beneficios respectivos.

Por otra parte, el antecedente descrito le brinda apoyo y sustento al presente estudio en el sentido que

permite apoyar la idea de la autora, quien sostiene que para mejorar y lograr incentivos para la exportación es importante que los exportadores tengan conocimiento pleno de los beneficios que le brinda la aduana, específicamente la Aduana Subalterna del Municipio Alberto Adriani.

De igual forma Reyes (2006), en su trabajo especial de grado, denominado: "Criterios para identificar los productos como científicos y tecnológicos a la luz de las disposiciones legales en la Zona Libre Cultural, Científica y Tecnológica del estado"; realizó una investigación de campo de carácter descriptivo, donde revisó las disposiciones fundamentales en el diseño de criterios para la identificación de los productos y servicios que obedezcan al concepto de lo que es científico y tecnológico en la zona libre cultural, científica y tecnológica del Estado Mérida.

En sus resultados encontró que a nivel normativo se evidenciaron muchas debilidades para la clasificación de los productos, debido a lo novedoso del proceso; sin embargo, logró determinar gran parte de los productos regionales que se pudieron clasificar como tales. Finalmente logro concluir que la Zona Libre es una oportunidad que tienen los exportadores merideños y que con su utilización se pueden obtener muchos beneficios y e incentivos.

De igual forma que en caso anterior, el antecedente descrito le brinda fundamento, y se relaciona con el presente estudio, pues en el mismo se destaca que tanto la Zona Libre como el uso de la aduana, les puede brindar

muchos beneficios a los exportadores que van a favorecer las exportaciones y en su defecto a la capacidad de exportación. En tal sentido es importante que los empresarios se relacionen con las mismas, para que conozcan sus bondades y las utilicen oportunamente.

Bases Teóricas

Origen y Evolución de la Aduana

El más antiguo antecedente de la aduana lo constituye el portorio de los romanos. Asimismo, Los fenicios fueron los que iniciaron el registro para el comercio de importación y exportación, quienes a su vez fueron seguidos por los cartaginenses, que fueron grandes comerciantes en el Mar Mediterráneo. También existieron las aduanas de Grecia en la época antigua y se cobraba un impuesto del 2% sobre mercancías que se importaban y exportaban. Igualmente existieron aduanas en aquellas ciudades que tenían un gran auge comercial como: Génova, Pisa, Venecia entre otros. Al respecto, Rosales (2001), señala que:

Fueron los Árabes quienes impulsaron el impuesto de aduanas, dándole el carácter de contribución general sobre todos los productos que ingresaban por sus fronteras, éstos introdujeron las aduanas en España desde la dominación ocurrida en el siglo VII y llamaron portazgo al derecho que pagaban las mercancías que se transportaban de un lugar a otro(p.5)

Sin embargo, mucho antes de éstos; en las organizaciones primitivas, ya existía el impuesto directo, tanto en forma personal como en el servicio

militar, tanto en su forma real. Posteriormente, aparecen los tributos en especie, como la capitación y los tributos sobre el rendimiento de la agricultura y la ganadería (diezmos). Mucho después, cuando crecen las necesidades del estado, el impuesto adopta la forma indirecta. Entre otros impuestos indirectos, el de aduanas parece haber sido desconocido en la India, así como Persia y Egipto. En Grecia existieron, junto con el de capacitación (sobre extranjeros), el de consumo sobre las ventas.

Por otra parte, las aduanas latinoamericanas se pueden concertar su historia en tres etapas:

La primera etapa; desde la independencia a la crisis de 1929, época en que los aranceles tienen relevancia como instrumento financiero.

La segunda etapa; se centra en el período de 1930 a 1958-60, marginación de los instrumentos aduaneros con excepción de los países pequeños que mantuvieron los aranceles como objetivo financiero.

La tercera etapa; a partir de 1958 a la fecha surgen los procesos de integración de unidades aduaneras, instaurando el arancel como instrumento de política económica y de la política aduanera en particular.

El Sistema Aduanero

El Sistema Aduanero debe ser visto y entendido en su dimensión integral. Generalmente cuando se habla de aduanas, se piensa, casi de manera exclusiva, en la oficina aduanera del puerto, del aeropuerto o de la

frontera por donde entran o salen los embarques de mercancías, pero lo cierto es que el Sistema Aduanero es algo más complejo. En él existe una interrelación de elementos que determinan su funcionamiento.

Para Rivas (2000: 15), este sistema tiene por objeto controlar el tráfico de mercancías. Por consiguiente, sus objetivos, normas, estructura, funciones, recursos, relaciones, procesos, control y gestión deben enmarcarse y responder a la concepción de la política económica, comercial y aduanera del Estado.

El Sistema Aduanero tiene una importancia de primer orden entre los factores incidentes del desarrollo económico. De ahí la necesidad de procurar que funcione con el máximo de efectividad, eficiencia y eficacia en el logro de sus fines.

Finalidad del Sistema Aduanero

El sistema aduanero debe ser una manifestación de la política del Estado para lograr el bienestar de su población, mediante la concepción y aplicación de políticas de diferente orden. En este sentido, podemos enumerar como fines fundamentales del Sistema aduanero los siguientes:

Promover el desarrollo económico: el desarrollo económico puede concebirse como una condición de bienestar comparativa de un país, región o pueblo respecto a otro. Es indudable que el Sistema aduanero puede proteger, motivar o desalentar el desarrollo de actividades en los distintos sectores económicos (industria, comercio, agricultura, minería, pesca,

transporte, etc.), cultural, artístico, deportivo, etc., mediante tributos, restricciones, incentivos y trámites.

Además se podría incluir, la orientación del consumo, control del flujo de divisas, redistribución del ingreso, etc.

Protección social: mediante el control del tráfico de mercancías en cuanto a sus condiciones sanitarias, ambientales, peligrosas y degradantes.

Ingreso público: mediante la recaudación tributaria genera ingresos para la satisfacción de las necesidades públicas.

Relaciones internacionales armónicas: ningún país puede producir todo lo que necesita consumir, ni aislarse en su relación con el resto del mundo, razón de la existencia del comercio internacional comercial, compramos y vendemos. Hoy la globalización marca pautas en esa relación y obliga ser cada vez mejores en el proceso productivo de bienes y servicios, e igualmente en la forma de negociar. El Sistema Aduanero debe proveer condiciones que permitan la competitividad y desarrollo pacífico y armónica de los distintos sectores de nuestra economía.

Estructura del Sistema Aduanero

Organismos que ejercen la Potestad Aduanera

La potestad aduanera está definida en el artículo 6° y 7° de la Ley Orgánica de Aduanas (1999) de la siguiente manera: El Artículo 6 señala que:

La potestad aduanera es la facultad de las autoridades competentes para intervenir sobre los bienes a que se refiere el artículo 7º, autorizar o impedir su desaduanamiento, ejercer los privilegios fiscales, determinar los tributos exigibles, aplicar las sanciones procedentes y en general, ejercer los controles previstos en la legislación aduanera nacional.(p.11)

Por su parte en el Artículo 7º: Se someterán a la potestad aduanera:

Toda mercancía que vaya a ser introducida o extraída del territorio nacional; Los bienes que formen parte del equipaje de pasajeros y tripulantes. Los vehículos o medios de transporte, comprendidos sus aparejos, repuestos, provisiones de a bordo, accesorios e implementos de navegación y movilización de carga o de personas, que sean objeto de tráfico internacional o que conduzcan las mercancías y bienes; así como las mercancías que dichos vehículos o medios contengan, sea cual fuere su naturaleza.

También, Las mercancías, medios de transporte y demás efectos cuando sean objeto de tráfico interno en aguas territoriales o interiores, espacio aéreo nacional y zona de vigilancia aduanera, áreas especiales de control, de almacenes generales de depósito, depósitos aduaneros o almacenes libres de impuestos.

En el mismo artículo, en el Parágrafo Único: Se excluyen de la potestad aduanera los vehículos y transporte de guerra y los que expresamente determine el Ministro de Finanzas, excepto cuando realicen operaciones de tráfico internacional o nacional de mercancías y

pasajeros.

Como se puede observar de estos artículos, La potestad aduanera tiene un sentido amplio, en cuanto es ejercida por todos aquellos organismos públicos que de una u otra forma intervienen en la fijación, determinación y control del régimen fiscal aplicable al tráfico de mercancías y, un sentido restringido, en cuanto se quiere expresar, que la mercancía aún se encuentra a la orden de la aduana, por no haber cumplido el proceso de desaduanamiento.

Los vehículos y transporte de guerra están excluidos por ley, del control que supone el ejercicio de la potestad aduanera, salvo cuando realicen operaciones de tráfico de mercancías, lo cual debe descartarse por ser ajeno a las funciones de las Fuerzas Armadas Nacionales.

Clasificación de la Potestad Aduanera

La potestad aduanera es clasificada según las ramas del Poder Público que la ejercen. En este sentido se tienen:

Potestad Aduanera del Poder Legislativo: las atribuciones del Poder Público son definidas por la Constitución y las leyes. Corresponde a la Asamblea Nacional, quien ejerce el Poder Legislativo, legislar sobre las materias de la competencia nacional sobre el funcionamiento de las distintas ramas del Poder Nacional.

Conforme al principio de legalidad tributaria, sólo mediante ley se pueden establecer tributos.

Según el Artículo. 202 de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999), se interpreta

que La Asamblea Nacional al sancionar las leyes que rigen la actividad aduanera, está ejerciendo la potestad aduanera.

Potestad Aduanera del Poder Ejecutivo: en el Artículo. 236 La Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999), otorga al Poder Ejecutivo la facultad de reglamentar, organizar y administrar el régimen aduanero.

Potestad Aduanera del Poder Judicial: El Poder Judicial tiene la facultad de dirimir los conflictos que se presenten entre el Estado y los particulares, decidir en última instancia sobre cualquier acto relativo al régimen aduanero emanado tanto del Poder Legislativo, Poder Ejecutivo o del Poder Ciudadano.

Asimismo, El Artículo 253 de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999), y el Artículo. 129 de La Ley Orgánica de Aduana (1999), se refieren a cuándo una contravención a la legislación aduanera debe ser sancionada con pena corporal, y corresponde decidir al asunto al Poder Judicial. Como se observa aquí, también se manifiesta el ejercicio de la potestad aduanera.

Potestad Aduanera del Poder Ciudadano: según el Artículo 285 de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999), el Ministerio Público tiene facultades de investigación e instrucción de los procesos penales tanto en el área fiscal, como en la administración. Sin embargo en los Artículos 287 y 289 de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999), se observa que La Contraloría General de

la República es el órgano de control, vigilancia y fiscalización de los ingresos, gastos, bienes públicos y bienes nacionales, así como de las operaciones relativas a los mismos.

Como se puede deducir de los artículos descritos, la potestad aduanera posee un ámbito de aplicación; donde las aduanas constituyen verdaderas barreras que protegen al país en el intercambio comercial de los productos procedentes del exterior, de tal manera, que la política aduanera nacional ejercida mediante la potestad aduanera es un excelente mecanismo coadyuvante a la protección económica de la nación, pues estas políticas bien concebidas y racionalmente planificadas protegen y fortalecen a la industria y al comercio nacional legalmente establecido.

Ámbito de aplicación de la aduana.

Para identificar el ámbito de aplicación es necesario describir algunos elementos conceptuales que le dan sentido de pertinencia a la misma, entre ellos:

Zonas de Libre Comercio: es el régimen jurídico, que otorga ventajas a los asociados, entre las cuales permitirles la exportación de su producción, les reconoce autonomía tarifaria frente a terceros países.

Unión Aduanera: En este régimen, se eliminan los gravámenes y otros obstáculos o limitaciones al comercio exterior entre los países que forman la unión, y se aplica una tarifa uniforme frente a los países que constituyen parte integrante del sistema.

Mercado Común: Constituye la forma más completa de integración. A la coordinación de la unión aduanera, se

agrega la coincidencia, tales como: inversiones, producción, salarios, moneda común, que permite la libre circulación de mercancías, servicios y capitales.

Zona Franca: Es el área de terreno que éste físicamente delimitada sujeta a un régimen fiscal especial establecido, en la cual personas jurídicas autorizadas podrán instalarse en dichos terrenos, a efectos de dedicarse a la producción y comercialización de bienes para la exportación libres de gravámenes, así como la presentación de servicios vinculados con el comercio internacional. Existen tres tipos: industriales, comerciales y servicios.

Puertos Libres: Es el área determinada, segregada del territorio aduanero nacional y separado de éste por medio de barreras naturales o artificiales, en el cual se permita que mercancías no excluidas especialmente, puedan ser introducidas sin pago de derechos aduaneros ni otros gravámenes internos, las mercancías no causarán el pago de impuestos de importación pero sí la tasa aduanal.

Mar Territorial: Es aquella zona marítima contigua a la costa o a las aguas nacionales.

Aguas Nacionales: Aquellas masas de aguas totalmente comprendidas dentro de los límites de un estado, como lo son: ríos, lagos, mares interiores, golfos, bahías rodeadas por el territorio de un estado y cuya entrada no exceda de 6 millas de amplitud, y los canales que se encuentren dentro del territorio de un estado y cuya condición jurídica, se asimila a la de los ríos.

Espacio Aéreo: Es aquel que cubre el territorio de la República Venezolana, hasta el límite exterior del mar

territorial y está sometido a su soberanía.

Territorio aduanero y territorio político: El Territorio aduanero; es el territorio en el cual las disposiciones de la legislación aduanera de un estado son plenamente aplicables.

Territorio nacional; (excluido de hecho del territorio aduanero), supone que parte del territorio público no está contemplado como ámbito nacional de validez del régimen aduanero. Parte del territorio público del estado forma parte del territorio aduanero de otro estado, y el propio estado ha decidido liberar a determinado sector de su territorio, del régimen aduanero (Puertos Libres y Zonas Francas).

La Administración Aduanera

La administración de las aduanas está fundamentada y les corresponde a varios organismos. Según Rivas (2000), expresa que:

En el ejercicio de la administración aduanera participan varios organismos del Poder Ejecutivo. También la Contraloría General de la República, el Ministerio Público y la Defensoría del Pueblo ejercen funciones que son, perfectamente, calificables como de orden administrativo. (P. 10).

Asimismo, Por el Poder Ejecutivo ejercen la administración aduanera, las siguientes autoridades y organismos:

Presidente de la República: Según el Artículo 3 de la Ley Orgánica de Aduanas (1999), al Presidente de la

República en consejo de ministros, le corresponde ejercer, las siguientes atribuciones:

Crear y eliminar aduanas, otorgarles carácter de principales o subalternas, habilitarlas y delimitar sus circunscripciones;

Promulgar el Arancel de Aduanas;

Crear Zonas, Puertos o Almacenes libres o francos;

Reglamentar los almacenes aduaneros (in bond);

Fijar las tasas y determinar las cantidades que deban pagar los usuarios de los servicios que preste la Administración Aduanera, según lo establezca el reglamento dentro de los siguientes límites:

Entre una unidad tributaria (1 U.T) y diez unidades tributarias por hora o fracción, cuando el servicio prestado por las aduanas se realice fuera de las horas ordinarias de labor, en días no laborales o fuera de la zona primaria inmediata de la aduana.

Entre dos unidades tributarias (2 U.T) y cinco unidades tributarias (5 U.T) por cada consulta de clasificación arancelaria y valoración de mercancía en aduana. Si la consulta exige análisis de laboratorio, el límite máximo podrá llegar a trescientas unidades tributarias (300 U.T) según el costo de los análisis.

Entre el cero coma cinco por ciento (0,5 %) y el dos por ciento (2%) del valor en aduanas de las mercancías; o entre cinco milésimas de unidad tributaria (0,005 U.T) y una unidad tributaria (1 U.T) por tonelada o fracción; o entre una décima de unidad tributaria (0,1 U.T) y una unidad tributaria (1 U.T) por documento, por la determinación del régimen aplicable a las mercancías

sometidas a potestad aduanera;

Entre cinco milésimas de unidad tributaria (0,005 U.T) y una décima de unidad tributaria (0,1 U.T) por metro cúbico o por tonelada; o entre el uno por ciento (1%) y el cinco por ciento (5%) del valor FOB o CIF de las mercancías, por el depósito o permanencia de éstas en los almacenes, patios u otra dependencias adscritas a las aduanas.

Entre una décima de unidad tributaria (0,1 U.T) y cinco unidades tributarias (5 U.T) por hora o fracción, por uso del sistema informático de la Administración Aduanera. Entre tres unidades tributarias (3 U.T) y doce unidades tributarias por hora o fracción, por el uso de medios, mecanismos o sistemas automatizados para la detección y verificación de documentos o mercancías.

Aumentar hasta el límite máximo previsto en esta Ley a todas o algunas de las mercancías originarias, procedentes o destinadas a determinado país, países o personas.

Gravar hasta el límite máximo previsto en esta Ley a todas o algunas de las mercancías originarias, procedentes o destinadas a determinado país, países o personas, cuando aquéllas estén calificadas como importación, exportación o tránsito no gravado.

Establecer, modificar o suprimir recargos o impuestos adicionales a los gravámenes arancelarios previstos para la importación, exportación o tránsito de las mercancías señalando los supuestos de hecho que den lugar a su aplicación, conforme a las disposiciones previstas en el Reglamento.

Crear zonas de vigilancia aduanera y delimitar su ámbito geográfico;

Establecer, restablecer, modificar o suprimir en el marco de tratados, acuerdos o convenios internacionales, salvaguardias a la importación de mercancías. Cuando la decisión de salvaguardia imponga la aplicación de gravámenes, el mismo no podrá exceder del límite establecido en el artículo 84 de esta Ley. El Reglamento establecerá los procedimientos sobre el particular;

Ejercer las demás facultades establecidas en esta Ley, su Reglamento u otras disposiciones legales vigentes sobre la materia.

Implementar y reglamentar un régimen aduanero especial para el intercambio comercial terrestre y fluvial internacional realizado en los estados fronterizos. Establecer mediante reglamento las causales de suspensión y revocación para actuar como agente de aduanas.

Ministerio de Finanzas. Conforme a lo establecido en el Art. 42 de la Ley Orgánica de administración Central, corresponde al ministerio de Finanzas, entre otras, las siguientes atribuciones:

La recaudación, control y administración de todos los tributos nacionales y aduaneros, Y La política arancelaria.

Como se puede interpretar, si bien la competencia en el ejercicio de la administración aduanera, es compartida por los entes referidos, Se ha de considerar, que al Ministerio de Finanzas, le compete ejecutar, el mayor número de actividades del control aduanero.

En tal sentido, las aduanas, encargadas del control del tráfico de mercancías y de la aplicación del régimen aduanero, son unidades dependientes, estructural y organizativamente, del Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria SENIAT, adscrito al Ministerio de Finanzas.

Así, la competencia del Ministerio de Finanzas, en materia aduanera, es bastante amplia. La Ley Orgánica de Aduana (1999), le confiere las siguientes atribuciones:

Ejercer la máxima autoridad sobre los funcionamientos de la Administración aduanera, incluso los del Resguardo Aduanero Nacional.

Organizar, los servicios de control, fiscalización y resguardo de la Administración.

Elaborar, proponer y dictar, las normas de carácter aduanero en lo que se refiere a esta Ley, su Reglamento, el Arancel de Aduanas, el Valor en Aduanas de las Mercancías, liberaciones de gravámenes arancelarios, exoneraciones, equipaje de pasajeros, operaciones aduaneras, origen de las mercancías y demás obligaciones comunitarias y cualesquiera otros aspectos que afecten directamente la actividad.

Participar en el tratamiento y determinación de las políticas relativas al comercio exterior, en cuanto afecten directamente la actividad aduanera, sin menoscabo, de las facultades que en este mismo sentido, correspondan al Jefe de la Administración Aduanera.

Intervenir en las decisiones relativas a Acuerdos, Tratados o Convenios Internacionales sobre comercio, integración económica, transporte, comunicación, sanidad,

substancias estupefacientes y psicotrópicas, seguridad y otros, así como la administración de los Convenios y Tratados Internacionales ratificados por la República, y demás obligaciones comunitarias, cuando afectan directamente la actividad aduanera.

Celebrar convenios con los servicios aduaneros de otros países o con entidades internacionales, sobre prevención, persecución y represión del contrabando y otros ilícitos aduaneros a fin de facilitar, complementar, armonizar, simplificar y perfeccionar los controles aduaneros.

Requerir las informaciones que necesite la Administración Aduanera en forma directa, a los funcionarios de la República acreditados en el exterior.

Establecer, regímenes especiales determinadas aduanas o secciones del territorio aduanero nacional, sea respecto de todas o algunas de las mercancías, operaciones aduaneras, transportistas, unidades de transporte, destinatarios y usuarios.

Establecer, restablecer, modificar o suprimir, temporal o permanentemente, por resolución y previa aprobación del Consejo de Ministros, los códigos, numerales, descripciones, notas, régimen legal, restricciones, registros u otros requisitos y tarifas de arancel de aduanas, dentro de los límites establecidos en esta Ley, para las mercancías de importación, exportación o tránsito, sin perjuicio de lo previsto en el numeral 3 de este artículo. Dicha Resolución deberá publicarse en la Gaceta Oficial de la República de Venezuela, sin que se requiera la transcripción íntegra del Arancel.

Establecer precios mínimos de referencia basados en los estudios de mercado referidos a precios internacionales y en casos excepcionales precios oficiales para las mercancías de importación, exportación o tránsito, a los fines del cálculo de los gravámenes ad valorem, conforme a las normas que señale el Reglamento.

Suspender temporalmente la importación, exportación o tránsito de determinados productos.

Fijar, suspender o eliminar las restricciones, registros u otros requisitos a la importación, exportación o tránsito de mercancías en general. Esta facultad podrá ser aplicada respecto de todas o algunas de las mercancías originarias, procedentes o destinadas a determinado país, países o personas, en concordancia con lo establecido en el numeral 9 de este artículo.

Suscribir, debidamente autorizado por el Presidente de la República, convenios, modus vivendi o acuerdos entre Venezuela y otros países, que afecten las operaciones aduaneras.

Establecer estímulos a la exportación mediante la liberación, anulación, reintegro o devolución, remisión de gravámenes, restricciones y otras obligaciones de carácter aduanero, mediante regímenes de reposición, de depósito aduanero y en general de estímulos a la referida operación.

Eximir total o parcialmente de gravámenes, restricciones, registros u otros requisitos, el ingreso o la salida temporal o definitiva de mercancías destinadas a socorro en ocasión de catástrofes.

Inhabilitar temporalmente cualquier aduana cuando

concurran circunstancias que así lo justifiquen, en lo referente a los actos y operaciones que se determinen en la Resolución que dicte al efecto.

Autorizar que las actividades y operaciones aduaneras se efectúen en sitios distintos de los establecidos bajo el control de la aduana competente.

Dictar las normas para que la información relativa a las operaciones aduaneras y a la actividad financiera generada por ella sea asentada en libros, registros, documentos, o cuentas bancarias especiales.

Autorizar a la Administración Aduanera para que el registro, intercambio y procesamiento de los datos, documentos y actos inherentes a las operaciones y actividades aduaneras se efectúe mediante procesos electrónicos u otros medios de comunicación sustitutivos del papel, en todas o algunas aduanas, los cuales tendrán la debida fuerza probatoria. El Reglamento establecerá las normas complementarias de dicho registro, intercambio y procesamiento.

Suscribir convenios con particulares relacionados con el uso de medios, mecanismos y sistemas automatizados para la detección y verificación de documentos o de mercancías.

Autorizar, excepcionalmente, y mediante resolución, que los trámites relativos a las operaciones aduaneras se efectúen sin la intervención de Agentes de Aduanas, cuando concurran circunstancias que así lo justifiquen. Ejercer las demás facultades establecidas en esta Ley, su normativa reglamentaria y demás disposiciones legales.

El Ministerio de Defensa. Según el artículo 106 Ley

Orgánica de Hacienda Pública Nacional (1999:40), le corresponde al Ministerio de la Defensa por órgano de las Fuerzas Armadas de Cooperación (Guardia Nacional) la custodia de los bienes y las rentas nacionales. Para este fin existe un Cuerpo denominado "Resguardo Nacional", organizado, dotado y distribuido por el Ejecutivo Nacional, así como para auxiliar a los encargados de la administración de aquellos o a los funcionarios de administración, inspección y fiscalización de las rentas nacionales, e impedir, perseguir y aprehender el contrabando y cualquier otro fraude a dichas rentas.

Asimismo, El Artículo 153, de la Ley Orgánica de aduanas (1999) comenta, que para la administración aduanera se ha establecido un resguardo especial, que se denomina "Resguardo Aduanero".

Ministerio de Relaciones Exteriores. El Artículo 41 de la Ley Orgánica de Administración Central (1999), señala que:

Le corresponde al Ministerio de Relaciones Exteriores la regulación, formulación y seguimiento de políticas, la planificación y realización de las actividades el Ejecutivo Nacional en materia de política exterior; la participación en las negociaciones comerciales, económicas, técnicas y culturales de otros países y entidades extranjeras (p.12).

Corresponde al Ministerio de Interior y Justicia la fiscalización de la importación, fabricación, instalación, tenencia y porte de armas y municiones no considerados como material de guerra.

Ministerio de la Producción y el Comercio; Corresponde al Ministerio de la Producción y el Comercio la

regulación, formulación y seguimiento de políticas, la planificación y realización de las actividades del Ejecutivo Nacional en los sectores de la producción de bienes y del mercado de los servicios; el comercio interior y exterior, y todo lo relativo a las negociaciones comerciales internacionales y la defensa de los intereses de la República en las controversias internacionales que se susciten con ocasión de las negociaciones o relaciones comerciales con otros entes extranjeros e internacionales, en coordinación con el Ministerio de Relaciones Exteriores; inversiones nacionales y extranjeras; propiedad intelectual; protección al consumidor; régimen de pesas y medidas, normas técnicas, certificación y control de la calidad; turismo; cooperativismo; innovaciones tecnológicas; promoción y estímulo de la competitividad y la libre competencia; la defensa de la producción nacional frente a prácticas desleales del comercio internacional; la concertación, análisis y la fijación de precios y tarifas de productos y servicios, tanto públicas como privados, en todo el territorio nacional; participar en la formulación de la política aduanera y arancelaria, en coordinación con el Ministro de Finanzas.

Le corresponde, además la regulación, formulación y seguimiento de políticas, la planificación y realización de las actividades del Ejecutivo Nacional en materia de fomento, desarrollo y protección de la producción y comercio agrícola, vegetal, pecuario, pesquero y forestal; de seguridad agroalimentaria; de reforma agraria y de catastro rural, en coordinación con el

Ministerio de Ambiente y de los Recursos Naturales; de administración baldías destinadas a la explotación agrícola; la participación en las negociaciones internacionales sobre comercio agrícola en coordinación con el Ministerio de Relaciones Exteriores; de la fabricación, comercio de vegetales y animales o sus partes, a los efectos del control sanitario; la formulación de la política de operación de sistema de riego, drenaje, soporte de infraestructura física del sector agropecuario y saneamiento de tierras; así como las demás competencias que le atribuyan las leyes.

Ministerio de Salud y Desarrollo Social; Al Ministerios de Salud y Desarrollo Social, le corresponde la regulación y fiscalización sanitaria sobre los alimentos destinados al consumo humano, el suministro de agua potable y la producción y venta de productos farmacéuticos, cosméticos y sustancias similares.

Ministerio de Energía y Minas; Corresponde a este Ministerio la regulación, formulación y seguimiento de políticas la planificación, realización y fiscalización de las actividades del Ejecutivo Nacional en materia de minas, hidrocarburos y energía en general, que comprende lo relativo al desarrollo, aprovechamiento y control de los recursos naturales no renovables y de otros recursos energéticos, así como de las industrias mineras, eléctricas, petroleras y petroquímicas; el estudio de mercado y el análisis y fijación de precios de los productos de la minería, del petróleo y del servicio de electricidad.

Ministerio de Infraestructura. Corresponde al

Ministerio de Infraestructura, la regulación, formulación y seguimiento de políticas, la planificación y realización de las actividades del Ejecutivo Nacional, en coordinación con los Estados y Municipios cuando así corresponda, en materia de vialidad, de circulación, tránsito y transporte terrestre, acuático y aéreo; puertos, muelles y demás obras, instalaciones y servicios conexos; aeródromos, aeropuertos y obras conexas; terminales de pasajeros en general.

Ministerio del Ambiente y de los Recursos Naturales.

Corresponde a este Ministerio la regulación, formulación y seguimiento de la política ambiental del Estado venezolano, la planificación, coordinación y realización de las actividades del Ejecutivo Nacional para el fomento y mejoramiento de la calidad de vida, del ambiente y de los recursos naturales; el diseño y la implementación de las políticas educativas ambientales; el ejercicio de la autoridad nacional de las aguas; la planificación y ordenación del territorio; la administración y gestión en cuencas hidrográficas; la conservación, defensa, manejo, restauración y aprovechamiento y uso racional y sostenible de los recursos naturales; el manejo y control de los recursos forestales; la generación y actualización de la cartografía y el catastro nacional; la evaluación, vigilancia y control de las actividades que se ejecuten en todo el territorio nacional y en las áreas marino-costeras, capaces de degradar el ambiente, la administración de las áreas bajo régimen de administración especial que le correspondan; la operación, mantenimiento y saneamiento de las obras de

aprovechamiento de los recursos hídricos; la normativa técnica ambiental; la elaboración de estudios y proyectos ambientales.

Banco central de Venezuela. El Banco Central de Venezuela también participa en la administración aduanera, entre sus actividades está: centralizar las reservas monetarias internacionales del país y vigilar y regular el comercio de oro y divisas.

Conceder o negar autorización para las operaciones de exportación de oro y sus aleaciones, en barras o en cualquier otra forma.

Las Aduanas en Venezuela.

Las aduanas son oficinas públicas encargadas de determinar y aplicar el régimen jurídico al tráfico de mercancías. Son parte integrante de todo el conjunto denominado Administración Aduanera .Según Rivas (2000): son definidas como:

Oficinas públicas cuya finalidad primordial es la de controlar el paso de mercancías nacionales o extranjeras que procedentes del exterior, van hacia otros territorios aduaneros o circulan entre diversos puntos de un mismo ámbito geográfico, también se encarga de la liquidación de los impuestos establecidos por las importaciones y exportaciones de mercancías. (P. 21).

Como se puede interpretar las aduanas son un ente público de carácter nacional prestador de servicios, y cuyas actividades de control están destinadas a lograr que el paso por el territorio nacional de mercancías

extranjeras, nacionales o nacionalizadas se realice conforme a la normativa legal.

Organización Aduanera Venezolana

El Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria SENIAT, creado mediante Decreto N° 310 de fecha 10 de agosto de 1994, fusionó la Dirección General Sectorial de Rentas y la Dirección General Sectorial de Aduanas, Aduanas de Venezuela - Servicio Autónomo. La estructura organizativa de este nuevo órgano distribuye las funciones normativas en varias Gerencias a Nivel Central, las cuales imparten: directrices, políticas, normas, instrucciones, órdenes, circulares, providencias y procedimientos a las aduanas que responden a una organización regional, según la cual el territorio aduanero nacional, es dividido en circunscripciones aduaneras.

Clasificación de las Aduanas

La aduana venezolana se clasifica según su jerarquía en aduana principal, aduana subalterna y aduana habilitada:

Aduana Principal: La que tiene jurisdicción en una circunscripción determinada y centraliza las funciones fiscales y administrativas de las aduanas subalternas adscritas a ella. Artículo 1° del Reglamento de la Ley Orgánica de Aduanas.

Las aduanas principales; están habilitadas para la realización de todas las operaciones y servicios aduaneros. De conformidad con la resolución sobre la

organización, atribuciones y funciones del SENIAT, las Aduanas Principales se denominan Gerencias de Aduanas Principales, y tienen las siguientes funciones:

Aplicación de normas y disposiciones que regulan las obligaciones de la renta aduanera, los procesos de administración, recaudación, control, liquidación de los tributos aduaneros dentro de la circunscripción que le corresponda, en el ejercicio de la potestad aduanera de acuerdo con la normativa vigente.

El cumplimiento de las funciones administrativas, relacionadas con asuntos de la Gerencia y las unidades adscritas a su jurisdicción que garanticen el funcionamiento y logro de los planes, programas y demás instrucciones que establezca el SENIAT;

La aplicación de los sistemas de administración, administración de los recursos humanos y administración financiera, de acuerdo a las normas y sistemas establecidos por el nivel central o normativo y demás providencias establecidas en el ordenamiento jurídico. Las demás que se les atribuyan por Resolución.

En Venezuela la distribución regional de las Gerencias de Aduanas se resume en el siguiente cuadro:

Cuadro 01

Región	Localidades
Región Capital	La Guaira, Aérea de Maiquetía, Postal de Caracas
Central	Puerto Cabello, Aérea de Valencia
Los Llanos	Llanos Centrales
Centro-Occidente	Las Piedras Paraguaná, Centro Occidental
Zuliana	Maracaibo
Los Andes	San Antonio del Táchira, Lagunillas Mérida
Nor-Oriental	Guanta Puerto la Cruz, Puerto Sucre, Carúpano, Güiría, Aérea de Maturín
Insular	El Guamache
Guayana	Ciudad Guayana, Puerto Ayacucho

Fuente: Rivas (2000)

Aduana Subalterna: La adscrita a una aduana principal habilitada para realizar determinadas

operaciones aduaneras dentro de la respectiva circunscripción. Artículo 1° del Reglamento de la Ley Orgánica de Aduanas.

Las aduanas subalternas se encuentran distribuidas de la siguiente manera:

La Guaira: Higuerote.

Aérea Maiquetía: Aérea de la Carlota, Aérea Metropolitana de Caracas, Aérea de Charallave.

Las Piedras - Paraguaná: La vela, Tucupido, Cumarebo, Chichiriviche, Tucaras, San Juan de los cayos, Adícora, Punta Cardón, Puerto Azuay.

Centro - Occidental: Aérea y Postal de Barquisimeto.

Maracaibo: Paraguachón, Palmarejo de Mara, Puerto de Miranda, La Salina, Puerto Encontrados, El Tablazo, Aérea de la Chinita.

San Antonio del Táchira: Ureña, Boca del Grita, El Amparo de Apure, La Ceiba, la Fría, Aérea de santo Domingo.

Lagunillas Mérida: Aérea Juan Pablo Pérez Alfonso el Vigía, Aérea Alberto Carnevalli, y Puerto de Palmario.

Guanta - Pto la Cruz: Aérea de Barcelona.

Carúpano: Puerto Caripito, Puerto de Hierro, Barrancas, Río Caribe, Cristóbal Colón, Caño Colorado.

El Guamache: Pampatar, Punta de Piedras, Aérea del Yaque.

Ciudad Guayana: Ciudad Bolívar, Matanzas, Tucupita, Pedernales, Santa Elena de Uairen, Icabarú, Corcumerú, Santa Rosalía, Caicara, Maripa, Curiazo.

En el mismo sentido, la Universidad de los Andes (1994) presentó una "propuesta para promover las

potencialidades productivas del estado Mérida". La idea planteó implementar un tratamiento fiscal preferencial para estimular el desarrollo económico e investigativo de la zona. La solicitud, presentada ante las autoridades gubernamentales, fue aprobada por el entonces llamado Congreso de la República: nació así la Ley sobre la Zona Libre Cultural, Científica y Tecnológica (ZOLCCYT), del Estado Mérida.

Luego, a partir de la aprobación del Reglamento de la Ley en 1999 se iniciaron las operaciones de registro de empresas y autorización de operaciones de traslado de mercancías desde y hacia la Zona Libre. Al presente son 86 las empresas inscritas en el Régimen Fiscal especial de la Zolccyt. De ellas 16% se dedican al sector científico, 21% a las actividades culturales y 63% a la industria de tecnología. De las actividades económicas de las empresas inscritas; 39% son comercializadoras, 28% son productoras y 33% son prestadoras de servicios.

La experiencia de Mérida ha permitido constatar, en la práctica, que la exención tributaria constituye una medida eficaz para estimular las potencialidades productivas de una región y promocionar el comercio exterior de productos y actividades de exportación elaborados dentro del zona andina. De esta manera los beneficios se traducen en la diversificación de la economía del estado y de la nación.

Las empresas productoras y comercializadoras de bienes y de servicios culturales, científicos y tecnológicos registradas ante la ZOLCCYT, quedan eximidas de pagar los siguientes tributos: Impuestos Arancelarios

de Importación (entre 5 y 20%); tasa Aduanera (1%), impuesto al Valor Agregado, IVA (16%), impuesto Sobre la Renta, ISLR e impuesto a los Activos Empresariales.

Por otra parte, la puesta en marcha de la Aduana subalterna aérea de El Vigía, la cual está ubicada en el aeropuerto "Juan Pablo Pérez Alfonso" del Municipio Alberto Adriani, se encuentra en espera de la reactivación del Terminal Aéreo, que aún no ha obtenido la certificación internacional para su adecuado funcionamiento. Una vez se ponga en marcha la aduana aérea de El Vigía, se podrán acelerar los planes estratégicos de desarrollo, la extensión del radio de acción de las operaciones de aduana y expansión del Régimen Fiscal Especial de la Zona Libre.

Aduana Habilitada: La autorizada por el Ministerio de Finanzas, para realizar total o parcialmente las diferentes operaciones y servicios aduaneros.

Por su tráfico las aduanas se dividen en:

Aduana de Entrada: La oficina aduanera por donde entran al territorio aduanero mercancías en tránsito aduanero y en la cual son declaradas las mercancías para su nacionalización.

Aduana de Destino: La oficina aduanera donde termina la operación de tránsito aduanero.

Aduana de Paso: Toda oficina aduanera a través de la que transitan las mercancías en el curso de la operación de tránsito aduanero.

Aduana de Paso de Frontera: La oficina aduanera fronteriza, que no siendo ni la de partida ni la de

destino, interviene en el control de una operación de tránsito aduanero internacional.

Funciones de las Aduanas

La aduanas deben cumplir múltiples funciones en el plano de mercadeo nacional e internacional, al respecto Rivas H (2000), señala que:

Las aduanas ejercen funciones de control básicamente operativas. Ellas ejecutan en la jurisdicción que le corresponda, las normas, políticas directrices e instrucciones emanadas de los distintos órganos de la Administración Pública que ejercen la potestad aduanera. (p.22).

En tal sentido, internacionalmente a las aduanas se les ha atribuido como funciones principales las siguientes:

Control del comercio exterior: La introducción, paso y extracción de todo género de mercancías, del territorio aduanero, debe realizarse a través de una aduana. Esta debe determinar y aplicar el régimen jurídico a que están sometidas dichas mercancías.

Recaudación tributaria: La aduana debe determinar y recaudar los tributos derivados del tráfico de mercancías.

Control sanitario: La aduana conjuntamente con funcionarios de sanidad, debe examinar las condiciones y estado físico de las mercancías para evitar el ingreso de plagas, enfermedades u otros males que afecten la salud de las personas, fauna y flora.

Control de ilícitos aduaneros: Los ilícitos aduaneros

generan efectos muy negativos sobre los fines del Sistema Aduanero. En razón de lo cual, las aduanas tienen el deber de adoptar medidas para prevenir y reprimir este tipo de fraude.

Control del fraude comercial: El tráfico de mercancías no originales, violatorias de los derechos de propiedad intelectual, es una práctica frecuente, que causa grave daño a la economía internacional a la vez que constituye un peligro dada la baja calidad de las imitaciones. Las aduanas, normalmente, tienen competencia para reprimir este delito.

Gestión de estadística: Corresponde a la aduana promover la información relativa al movimiento del comercio exterior, a los fines de llevar las cuentas de balanza de pagos y otras que puedan ser necesarias para la toma de decisiones de política económica.

Nivel Normativo y Nivel Operativo

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

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

El Nivel Normativo, se encuentra conformado por la Intendencia Nacional de Aduanas, unidad de dirección de la cual dependen la División de Arancel, la División de Operaciones Aduaneras, la División del Valor y la División de Supervisión y Control

En cuanto al carácter gerencial del Nivel Normativo, la estructura del Sistema Aduanero Venezolano tiende a lineamientos internacionales, conforme a las directrices de la Organización Mundial de Aduanas (O.M.A) (antes Consejo de Cooperación Aduanera C.C.A.) que son dictadas con el fin de adecuarla apropiadamente al contexto del comercio internacional, hablando un mismo lenguaje en el tratamiento de las operaciones aduaneras y correspondiendo a una política global de apertura del comercio exterior, que exige uniformidad en los tratamientos y procedimientos aduaneros.

La armonización de las políticas e instrumentos técnicos de gestión y operatividad del comercio exterior son los objetivos a largo plazo del Nivel Normativo, así como el estudio de su incidencia sobre los niveles de renta aduanera, sobre los tributos internos vinculados a la industrialización o comercio de las mercancías importadas y sobre los efectos tanto en la balanza de pagos como en las cuentas fiscales de la nación.

Para lograr de forma más eficaz estas funciones estratégicas, se requiere completar un proceso de desconcentración de funciones hacia el Nivel Operativo, que coadyuvará al descongestionamiento de trámites y solicitudes que actualmente están centralizadas en la Intendencia Nacional de Aduanas.

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

Para ello es necesario paralelamente, con el apoyo de la inversión privada y de los organismos multilaterales, acometer mejoras inmediatas en la infraestructura portuaria y aeroportuaria, revisar las alícuotas de los tributos aduaneros y afinar los mecanismos de recaudación de otros tributos conexos a la actividad importadora, simplificar los trámites aduaneros in situ y ampliar la fuerza del control posterior, y lo más importante, mejorar continuamente y mantener en altos niveles de motivación y calidad en el servicio a los funcionarios de la Administración Aduanera.

Operaciones Aduaneras

Las operaciones aduaneras son un conjunto de actividades de tráfico de mercancías sometidas a la potestad aduanera, las mismas se clasifican en principales: importación, exportación y tránsito aduanero y derivadas o accesorias: reexportación y reimportación.

Importación. En economía, una importación es

cualquier bien o servicio recibido desde otro país, provincia, pueblo u otra parte del mundo, generalmente para su intercambio, venta o incrementar los servicios locales. Los productos o servicios de importación son suministrados a consumidores locales por productores extranjeros. Para Rivas (2000):

La importación es una operación aduanera, que consiste en la introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio de un país, con la intención de incorporarlas a la economía nacional y para lo cual el interesado somete, voluntariamente, la operación al control aduanero. (P.24).

Sin embargo, conforme al Artículo. 29 de la Ley Orgánica de Aduana (1999:18), la mercancía "se considera importada, aun cuando no se haya cumplido el trámite aduanero respectivo para su desaduanamiento o nacionalización", según esta se interpreta que basta el hecho material de su ingreso a la zona aduanera para considerarla como importada.

Tipos De Importación

Importación Definitiva de mercancías: La importación es el régimen mediante el cual las aduanas autorizan el ingreso legal de las mercancías provenientes del exterior, para ser destinadas al consumo en el país.

Importación de Muestras sin Valor Comercial: Son aquellas mercancías que únicamente tienen por finalidad demostrar sus características y que carecen de valor comercial por sí mismas, las cuales no deben ser destinadas a la venta en el País. Tratándose de

mercancías que se comercializan en medidas de longitud, las muestras no deben exceder de 30 cm. No son consideradas muestras sin valor los productos químicos puros, drogas, artículos de tocador, licores aunque vengan en envases de miniatura, manufacturas y objetos aunque tengan inscripciones de propaganda. Las muestras sin valor comercial están libres de derechos de aduanas.

Importación de Envíos de Urgencia: constituyen envíos de Urgencias las mercancías que por su naturaleza requieran de un tratamiento preferencial. Los despachos urgentes deberán ser regularizados dentro del plazo improrrogable de diez días al término de la descarga. De acuerdo de la Ley General de Aduanas se permite el levante de mercancías con facilidades, los mismos que se efectúan limitando el control de aduana al mínimo necesario. Constituye envíos de Urgencia: Órganos, sangre y plasma sanguíneo de origen humano, Mercancías y materias perecederas, destinadas a la investigación médica y agentes ictiológicos, materiales radiactivos, animales vivos, mercancías perecederas o susceptibles de descomposición o deterioro; explosivos, combustibles y mercancías inflamables, diarios, revistas y publicaciones periódicas; medicamentos y vacunas; piedras y metales preciosos, billetes, cuños y monedas; mercancías a granel, mercancías de gran peso y volumen y carga peligrosa, partes y piezas o repuestos para maquinarias, así como insumos necesarios para no realizar el proceso productivo; etc.

Importación de envíos de Socorro: constituye envíos de socorro los destinados a ayudar a las víctimas de

catástrofes naturales, de epidemias y siniestros. La Ley General de Aduanas permite el levante de envíos de socorro de mercancías con facilidades, los mismos que se efectúan limitando el control de Aduana al mínimo necesario. Son considerados como tales los vehículos y otros medios de transporte, alimentos, medicamentos y vacunas; ropa, tiendas, casas prefabricadas, etc.

Importación de envíos postales: constituyen envíos postales las cartas, tarjetas, postales, impresos, cecogramas, pequeños paquetes, encomiendas postales, así como el envío de documentos valorados, remesas, diskettes y CDS, siempre y cuando no excedan de cuatro unidades y otros según clasificación del Convenio Postal Universal.

Los pequeños paquetes y encomiendas postales no deben exceder de 2ks y 30Ks respectivamente. El valor FOB de los envíos postales o paquetes postales no debe exceder los 2000\$.

Importaciones de envíos postales para embajadas: la importación de valijas diplomáticas de aduanas autoriza el despacho de valijas diplomáticas que contengan pequeños paquetes, los mismos que deberán tener signos exteriores visibles indicadores de su carácter y solo contendrán documentos diplomáticos y objetos de uso oficial.

Importación de Mercancías para el Cuerpo Diplomático y Organismos Internacionales: los representantes del cuerpo diplomático y organismos internacionales acreditados en el país, podrán al término de sus funciones en el exterior, internar libre del pago de

Derechos ad-valorem, impuestos generales a las ventas e impuestos selectivo al consumo, sus muebles, enseres, efectos personales y un automóvil, los que deberán guardar proporción con el cargo establecido.

Importación de envíos Postales cuyo valor no excede de Us \$ 1000: se encuentran exonerados del pago de derechos arancelarios los envíos o paquetes postales para uso personal o exclusivo del destinatario, entre los que podemos citar; a los obsequios, cuyo valor no exceda de 100\$ por envío, hasta un límite de \$ 1000 por año calendario.

Importación de vehículos especiales y prótesis de uso de minusválidos: se permite el despacho de vehículos especiales y prótesis para uso exclusivo de minusválidos inafectos de derechos arancelarios y cancelando el IGV, ISC, e IPM mediante Documentos Cancelatorios. En el caso de los vehículos podrán tener un valor máximo de US\$ 10000 CIF. Para acogerse a los no afectados, donde deberá adjuntarse a la declaración de Importación la resolución Ministerial que acredite la condición de minusválido.

Proceso de Importación

La importación cumple con el siguiente proceso:

PASO 1. Relación Entre Proveedores Extranjero Con Importador Nacional; el importador solicita cotización de un producto "X" a un proveedor en el extranjero.

PASO 2. Intervención Bancaria; el importador acepta la cotización y hace el pedido a su proveedor, por mail, fax o de la manera como su proveedor se lo acepte; luego procede el importador a elegir una agencia de carga y le informa a su proveedor el nombre de la empresa que va a

transportar la carga y viceversa, a la empresa de carga le proporciona el dato del proveedor y le indica que tiene una carga que necesita traer al destino.

PASO 3. El importador elige una agencia de carga y le informa a su proveedor el nombre de la empresa que va a transportar la carga y viceversa, a la empresa de carga le proporciona el dato del proveedor y le indica que tiene una carga que necesita traer al destino.

PASO 4. El proveedor confirma de recibido el pago y la preparación del pedido y a su vez contacta la agencia de carga para entregarle el pedido.

PASO 5. La agencia de carga recoge el pedido y lo mueve por la vía conveniente y previamente pactada.

PASO 6. Cuando la mercadería ingresa al destino, la agencia de carga le informa al importador, ésta le debe indicar el monto de los impuestos a cancelar para el retiro de la mercadería de aduana. Normalmente la agencia de carga tiene su propio tramitador de aduanas quien es el encargado de realizar el trámite y elaborar la póliza de importación.

PASO 7. El importador emite el cheque por el pago de los impuestos y el pago del flete, normalmente son facturas por separado. La agencia de carga le hace entrega de su mercadería en bodegas del importador o bien el importador contrata servicio de flete local o lleva su propio vehículo para retirar la mercadería de aduana.

El proceso de Exportación

La exportación no es más que simplemente vender fuera de las fronteras en tal sentido, según Samuelson (1996),

es definida como:

La forma tradicional y establecida para operar internacionalmente, es decir, es la fluidez de bienes y servicios de un determinado país a otro, el cual constituye parte de la producción de una empresa consumida en términos muy simples. En el fondo no es más que la venta de un producto en un territorio diferente del local, pero con la complicación inherente del traspaso de fronteras, trámites de aduanas y la diferencia de monedas, idiomas, legislación y entorno económico y comercial. (p. 520).

Como se puede interpretar de la cita descrita, La exportación es el transporte legítimo de bienes y servicios nacionales de un país pretendidos para su uso o consumo en el extranjero. Las exportaciones pueden ser cualquier producto enviado fuera de la frontera de un Estado con propósitos comerciales y que generalmente son llevadas a cabo bajo condiciones específicas.

La exportación está definida como el régimen aduanero que permite la salida legal de las mercancías del territorio aduanero para su uso o consumo en el mercado exterior.

Importancia de la Exportación

Hoy en día, la exportación cobra mayor relevancia en las empresas, quienes toman la decisión de exportar como una necesidad para su supervivencia, crecimiento y rentabilidad en el largo plazo. Es importante reconocer que la actividad exportadora no es una actividad eventual o de corto plazo que responde a situaciones coyunturales, por el contrario es una actividad que exige una visión de

mediano plazo y una planeación de los recursos.

La empresa que decide exportar debe contar con motivos sólidos para internacionalizarse y buscar mercados externos, haciendo de la exportación una actividad estratégica de la empresa.

La exportación impone nuevos desafíos que deben ser superados de la mejor forma posible para lograr el éxito en los mercados internacionales.

Ventajas de la Exportación

La exportación ofrece muchas ventajas a las empresas, algunas de ellas son: generar una fuente adicional de ingresos; No depender exclusivamente del mercado local; diversificar el riesgo de operar en un solo mercado; Incrementar el volumen de producción y hacer más eficiente la utilización de la capacidad productiva de la empresa; incrementar el volumen de producción para reducir los costos unitarios de fabricación y ganar competitividad en el mercado interno; incrementar la calidad y competitividad de los productos a través de la competencia internacional.

Asimismo, permite la aparición de nuevos productos o mejora de los ya existentes; mejorar imagen corporativa ante clientes y proveedores; ampliar la participación de la empresa en el mercado; reducir los riesgos, al no depender únicamente del mercado nacional; se reducen los efectos en caso de estancamiento de la demanda nacional, y La calidad de los productos se mejora considerablemente cuando éste se adapta a los estándares internacionales.

Riesgos de la exportación

Entre los riesgos que se pueden presentar durante el proceso de exportación, se encuentran los siguientes:

Lanzarse a ciegas. Uno de los riesgos más frecuentes y fáciles de evitar son aquellos que resultan de la inexperiencia. Entre estos podemos mencionar el pretender abarcar muchos mercados al mismo tiempo, sin considerar la capacidad de producción para atender las demandas de altos volúmenes. Es importante que aquí usted, amigo empresario, considere esto como un riesgo si su producción o su proveedor no van a poder responderle a determinadas exigencias de volumen o bien de calidad.

Riesgos financieros: Es posible que usted envíe la mercadería y no reciba su pago. Aquí pueden presentarse dos situaciones: Usted no cumplió con los requerimientos del comprador (empaquete, calidad, tiempo de entrega, etc.) o bien la persona con quien usted hizo la negociación es deshonesto. Antes de cualquier negociación se debe investigar los contactos y solicitar referencias.

Riesgos legales: Usted puede involucrarse en negocios supuestamente "atractivos" que prometen hacerlo rico de la noche a la mañana, sin embargo, estos no siempre son legales.

Riesgos políticos: Aquellos que pueden darse debido a cambios drásticos en la política de un país. Tales como, movimientos multitudinarios de la población, restricciones a la transferencia de divisas, restricciones sorpresivas a la importación de determinados productos, políticas de proteccionismo a productos locales, etc.

Obstáculos más Comunes al Exportar

Para describir los obstáculos más comunes que se pueden presentar al exportar se debe tomar como base la técnica de las cuatro p (4P) del producto, es decir:

Producto: Un obstáculo muy importante puede ser no contar con el producto adecuado, o no poderlo adaptar a los requerimientos del mercado objetivo. No responder a las cantidades demandadas por el comprador, no cumplir con calidades y los tiempos de entrega del mismo

Precio: No alcanzar competitividad por un cálculo deficiente del costo y determinación del precio. No realizar un estudio de la competencia.

Plaza: Desconocimiento de los canales de distribución adecuados. Selección incorrecta de distribuidores, falta de conocimiento de la mejor forma de realizar contratos.

Promoción: Falta de recursos, desconocimiento de los mecanismos de promoción utilizados en el mercado objetivo.

Errores más Comunes de los Exportadores Potenciales

Para exportar, como en muchas otras actividades, no hay sustituto para la experiencia. Los especialistas en este campo, han identificado los errores más comunes que deben evitar los nuevos exportadores entre, ellos se tienen los siguientes:

Fracaso en obtener asesoramiento calificado y en desarrollar un plan de mercadeo internacional antes de comenzar el negocio de exportación.

Insuficiente respaldo de la alta gerencia de la empresa para superar las dificultades iniciales y los requerimientos financieros imprescindibles.

Poca atención al seleccionar nuestros distribuidores en los mercados internacionales.

Aceptar pedidos de todas partes en vez de establecer un mercado determinado que permita operaciones rentables y un crecimiento ordenado.

Desatender las exportaciones cuando existan condiciones económicas favorables internamente.

Dar trato diferente a nuestros distribuidores internacionales al que damos a los nacionales.

Renuencia para modificar sus productos para satisfacer las regulaciones o las preferencias de los consumidores de otros países.

Fallar al no imprimir las especificaciones, garantías y servicios en el idioma de los distribuidores.

Negativa para considerar las contrataciones de una compañía comercializadora internacional.

No considerar la posibilidad de lograr un acuerdo para formar un Joint-Venture o conceder una licencia.

No definir bien todas las estipulaciones de la venta, dejando pie para que en el momento de cobrar sea objetada la entrega, por no solicitar la adecuada asesoría a su banco comercial.

Mala presentación, etiquetaje y mal embalaje de los productos.

Fijación de los precios solamente en dólares, cuando exista la posibilidad de establecerlos en monedas más duras que está.

Formas de Exportación

Existen dos formas de exportar: Indirecta y Directa

La decisión sobre la forma de exportar que debe emplear una empresa dependerá del nivel de riesgo y las oportunidades que ofrece el mercado, así como de los recursos con los que cuenta la empresa. Al inicio, las empresas procuran asumir los menores riesgos posibles (exportación indirecta), aumentando su compromiso a medida que van ganando experiencia (exportación directa).

Formas de Exportación indirecta:

En la exportación indirecta, existe un operador que se encarga de alguna o todas las actividades vinculadas a la exportación, asumiendo la responsabilidad de la misma.

A través de la venta a clientes nacionales, que luego exportan el producto. Es como vender a cualquier otro cliente nacional. En esta situación, es otro el que decide qué producto puede ser vendido en un mercado extranjero, asumiendo las tareas de investigación de mercados y la gestión de la exportación. Esta es una forma interesante de comenzar a colocar los productos propios en el extranjero.

En esta situación es esencial que el productor (proveedor) identifique con precisión las empresas susceptibles de estar interesadas en sus productos, estableciendo una estrecha relación con las mismas, pues su éxito comercial dependerá de la capacidad de interpretar las necesidades de la empresa exportadora. Esto permite una integración eficaz del proceso

productivo, fortaleciendo la relación comercial.

También es importante que el productor se mantenga bien informado sobre las tendencias de los mercados donde la empresa vendedora coloca sus productos, pues ello le permite establecer estrategias relativas a los mismos y a sus clientes exportadores, asimismo, destacar que el productor puede luego encontrar la oportunidad de exportar directamente.

A través de intermediarios. En este caso la empresa exporta, por ejemplo, a través de una "trading" (sociedad intermediaria) que busca los compradores en los mercados extranjeros. Esta forma de exportar es utilizada por pequeñas empresas que no se sienten en condiciones de comprometerse con la exportación directa; o bien por empresas que ya exportan, pero que eligen la vía del intermediario para ingresar a nuevos mercados; a estas empresas intermediarias también se le llama broker.

La principal ventaja de la exportación indirecta, para una pequeña o mediana empresa, es que ésta es una manera de acceder a los mercados internacionales sin tener que enfrentar la complejidad de la exportación directa.

El principal inconveniente de este tipo de exportación es la necesidad de encontrar intermediarios adecuados que tengan posibilidades concretas de colocar los productos. De esta forma, la selección del intermediario es crucial, ya que el productor o la empresa dependerán totalmente de la capacidad de venta del mismo.

Una alternativa a tener en cuenta es la creación de

una trading común para diversas PYMES productoras. Es un concepto similar al que puede presentar un consorcio de exportación o agrupación para la exportación. Estas organizaciones resultan particularmente útiles para las PYMES, las cuales están, por lo general, limitadas en su capacidad comercial internacional individual.

En estas agrupaciones de comercialización, las diferentes empresas productoras aúnan esfuerzos y recursos, con el objetivo de ingresar conjuntamente a los mercados internacionales. Estas agrupaciones de comercialización pueden también ser sumamente útiles en la resolución de problemas relativos a la producción y el control de la calidad. La agrupación de comercialización es, asimismo, un excelente instrumento "multiplicador" de las capacidades individuales de las empresas que la componen. Las empresas agrupadas podrían organizar, por ejemplo, campañas de publicidad y promoción en un determinado mercado, iniciativa que la mayoría de las empresas no podrían emprender por sí solas.

De esta manera, algunos competidores en el territorio nacional pueden ser paralelamente socios de éxito en el campo de la exportación, situación que es frecuente encontrar en el comercio internacional. Por ello, es necesario que el empresario participe y promueva activamente la constitución de este tipo de organizaciones, donde sus miembros poseen un control más directo sobre las operaciones que el que podrían ejercer sobre un intermediario.

Formas de Exportación directa:

En la exportación directa, el exportador trata directamente con el cliente extranjero. Esta es la modalidad más ambiciosa, donde el exportador debe administrar todo el proceso de exportación, desde la identificación del mercado hasta el cobro de lo vendido.

Las ventajas de una exportación directa son: mayor control ejercido sobre todo el proceso de exportación; potencialmente mayores ganancias; relación directa con los mercados y con los clientes. Este tipo de exportación es el camino más directo para aumentar las ganancias y obtener un sólido crecimiento empresarial a mediano y largo plazo.

Cuando la empresa está por emprender el camino hacia la exportación directa, debe reflexionar acerca de los canales de distribución más apropiados. Estos canales de distribución incluyen: agentes, distribuidores, minoristas y consumidores finales.

Agentes de exportación.

El agente es un "tomador de órdenes de compra". Presenta las muestras, entrega documentación, transmite las órdenes de compra, pero él mismo no compra mercadería. En general, el agente trabaja "a comisión", no asume la propiedad de los productos, no asume ninguna responsabilidad frente al comprador y posee la representación de diversas líneas de productos complementarios que no compiten entre ellos. Opera bajo un contrato a tiempo determinado, renovable según

resultados, el cual debe definir territorio, términos de venta, método de compensación, causas y procedimientos de rescisión del contrato, etc. El agente puede operar con o sin exclusividad.

Es siempre conveniente establecer claramente en el contrato con el agente si se le otorga autoridad legal o no, para representar y comprometer a la empresa.

Distribuidores de productos

El distribuidor es un comerciante extranjero que compra los productos al exportador y los vende en el mercado donde opera. Es regla general que el distribuidor mantenga un stock suficiente de productos y que se haga cargo de los servicios pre y post-venta, liberando al productor de tales actividades. Los distribuidores -que muy raramente llegan al consumidor final, sirviendo generalmente al mercado minorista- suelen completar su oferta con otros productos y/o marcas complementarias, no competitivas entre sí.

Los términos de pago y el tipo de relación entre el exportador y el distribuidor extranjero están regidos por un contrato entre dichas partes.

Minoristas de productos

El importante crecimiento comercial de las grandes cadenas minoristas ha creado excelentes oportunidades para este tipo de venta. El exportador contacta directamente a los responsables de compras de dichas cadenas. Se puede apoyar este tipo de venta a través del envío de catálogos, folletos, etc. Se cuenta con nuevos

métodos informáticos que facilitan llegar a un público más amplio, reduciendo -en cierta medida- los gastos originados por viajes y por el pago de comisiones a intermediarios. No obstante, debe tenerse presente que el contacto personal con los potenciales clientes sigue siendo la herramienta más eficaz.

Venta Directa a Consumidores Finales

Una empresa puede vender sus productos directamente a consumidores finales de otros países. Este es un método utilizado más bien por grandes empresas, puesto que exportar de esta manera requiere grandes esfuerzos de marketing y el exportador asume todas las actividades de envío de la mercadería, de importación en el mercado de destino, de prestación de servicios pre y post-venta, de cobro, etc.

La Ley orgánica de Aduanas(1999) considera las siguientes modalidades de exportación: Exportación definitiva; Exportación temporal y Exportación sin valor comercial (operaciones que involucren menor cuantía que comprende el equipaje, menaje de casa, donaciones, así como las muestras, obsequios, mensajería internacional y otras mercancías, cuyo valor FOB no exceda de US\$ 2,000).

Procedimiento Por Tipo De Exportación

Exportaciones eventuales sin valor comercial: Se puede dar el caso que algunas personas individuales o jurídicas estén interesadas en realizar una exportación eventual, para medir determinado mercado o enviar algunas muestras sin valor comercial, etc. Para tal efecto se

deben considerar los siguientes pasos:

(a) Si se trata de envío de muestras, publicidad, bonificaciones, etc. Solicitar en la Ventanilla Única la declaración para registro y control de exportaciones DEPREX, factura comercial en original y copia. Indicar que únicamente se están enviando muestras sin valor comercial. (b) En la factura se debe anotar el valor real en el mercado aunque esto no indique forzosamente una venta.

Exportaciones temporales: Este tipo de exportaciones se refiere básicamente a todos aquellos productos que salen fuera del país por un tiempo determinado, con el compromiso del exportador de retornarlos al país después de un tiempo estipulado. Esto puede darse por ejemplo cuando se asiste a ferias internacionales y únicamente se llevan muestras para ser exhibidas o bien en caso de reparación de equipo o maquinaria. Para este caso se deben realizar los trámites siguientes:

Si fuera el caso de maquinaria que sale a reparación, solicitar la DEPREX adjuntando fotocopia de la Declaración Aduanera de importación, carta del proveedor explicando el motivo de la exportación y fotocopia de la factura del proveedor. Indicar el tiempo aproximado que la mercadería estará fuera. En caso de incumplimiento del tiempo, el exportador deberá ingresar en el sistema bancario el monto de las divisas (valor en US\$) correspondientes a esta exportación. Si ocurriera atraso en el tiempo por parte del proveedor, tiene la posibilidad de solicitar prórroga adjuntando carta del proveedor.

En caso de productos que salen para participación en ferias, adjuntar carta de la empresa que hace la invitación a participar en dicha feria o bien documentos que prueben fehacientemente la participación en la misma, fecha del evento, duración, lugar, etc. Se debe detallar claramente el listado de los productos que están saliendo para este evento así como su valor comercial (sobre todo si la vía a utilizar es aérea ya que con base a estos datos se puede presentar un reclamo ante la línea aérea en caso de extravío de los productos).

Exportaciones Definitivas: Se refiere a todas aquellas exportaciones de productos que su fin primordial consiste en ser vendidos o consumidos en el país de destino. Al momento de iniciar una exportación final el comerciante debe llenar todos los requerimientos que afecten a determinado producto o mercancía. En este mismo documento nos referimos a los diferentes procesos que son necesarios ante la Ventanilla Única de Exportaciones; así como también se hace necesaria la investigación en el país de destino de todos los documentos que son exigidos de acuerdo a las leyes locales los cuales se deben adjuntar al embarque para evitar problemas de clareo en aduanas.

Exportaciones de productos perecederos: Cuando hablamos de productos perecederos nos referimos a todo tipo de producto cuya característica principal es que está formado por organismos vivos; este grupo está conformado básicamente por frutas y verduras, legumbres tropicales, plantas vivas y flores de corte.

Para una manipulación adecuada es necesario conocer

las características físicas del producto así como las técnicas de recolección, almacenamiento, envasado, pre enfriamiento, embalaje y transporte necesario a utilizar; dado que son aspectos de vital importancia en la comercialización de dichos productos.

La agricultura es un negocio muy competitivo y arriesgado; para minimizar los riesgos, los productores y embarcadores debe planificar con mucha antelación y obtener tanta información como sea posible, es necesaria la comunicación con autoridades gubernamentales, importadores y transportistas; productor e importador deben determinar los siguientes puntos:

Es importante que los productores visiten a los compradores para cerciorarse de su confiabilidad y para obtener información de mercado de primera mano, sobre la cantidad, calidad, empaque, precios y reglamentos que conciernen a los productos. Asimismo, es necesario conocer información sobre costos de proveedores de equipo (transporte refrigerado), material de empaque y otros materiales; los fletes deben negociarse con los embarcadores.

Dicha información puede ser comparada luego con los costos proyectados de producción y los precios estimados del producto; lo cual le permitirá que se haga un estimado de las pérdidas o ganancias de la operación.

La exportación de determinados productos especialmente los agrícolas requieren certificados y registros de exportación, principalmente para certificar que los productos están libres de enfermedades o que al momento de realizar la exportación, ésta no está

restringida por el país de origen.

Para cierto tipo de productos, se requiere de certificados de inspección de la producción (visita a la planta por parte del representante del MAGA) y certificado de tratamiento, esto para certificar que el producto está libre de ciertas plagas o enfermedades.

Exportaciones Menores: Cuando se trate de exportaciones menores de US\$500.00 con un peso menor de 90 libras y se realice por medio de vía aérea; no se hace necesario el trámite de DEPREX ante la Ventanilla Única; solamente debe llevarse la carga a la línea aérea, llenar las formas que proporcionan y adjuntar la lista de empaque con los valores correspondientes a cada producto.

Tránsito Aduanero

Con respecto al tránsito aduanero, el Artículo 117 del reglamento de la Ley Orgánica de Adunas(1999:17), Se entiende por operación de tránsito aduanero, "el transporte de mercancías desde una oficina aduanera de partida a una de destino, bajo el control aduanero". A tales efectos, la aduana de partida es donde comienza la operación de tránsito y la de destino es donde termina.

En ocasiones un transporte trae o lleva carga para varios lugares dentro y fuera del país; también es posible que el transporte procedente de determinado país, solamente opere en un puerto o aeropuerto venezolano y se requiere enviarlo a un lugar distinto de éste; igualmente se puede aprovechar ventajas de vialidad o comunicaciones de un país a otro. En interés del normal desarrollo de las actividades de intercambio internacional, esta

operación se permite bajo ciertas regulaciones de la legislación aduanera.

La legislación aduanera venezolana en el Artículo. 118, distingue dos tipos de tránsito: nacional e internacional.

Tránsito nacional: Es tránsito nacional, cuando la aduana de partida de destino es nacional, es decir, está ubicada en el territorio nacional. Quiere decir, que el tránsito puede tener un destino a la importación o un destino a la exportación, tal como se ilustra en los cuadros siguientes:

Cuadro 02

Ejemplo de tránsito nacional destinado a la importación:

ADUANA DE PARTIDA	ADUANA DE ENTRADA	ADUANA DE DESTINO
Miami	La Guaira	Pto Cabello

Fuente: Rivas (2000)

Cuadro 03

Ejemplo de tránsito nacional a la exportación:

ADUANA DE PARTIDA	ADUANA DE ENTRADA	ADUANA DE DESTINO
Maracaibo	Maiquetía	París

Fuente: Rivas (2000)

Tránsito internacional: es tránsito internacional cuando en el territorio nacional solamente se efectúa al paso de las mercancías, quiere decir, que la operación no se inicia ni termina en el país.

Cuadro 04

Ejemplo de tránsito internacional:

ADUANA DE PARTIDA	ADUANA DE PASO	ADUANA DE DESTINO
Bogotá	Barquisimeto	New york

Fuente: Rivas (2000)

Actividades Derivadas de la Aduana

La Reexportación. Cuando las mercancías de importación no nacionalizadas, es posible solicitar, a la oficina aduanera respectiva, autorización para sacarlas del territorio aduanero. A esta operación se le denomina reexportación.

A este respecto, la legislación aduanera establece como condiciones para optar a la autorización de reexportación, las siguientes: (a) Que no se haya aceptado la consignación (presentando la declaración de aduanas; (b) que no se haya designado otro consignatario (renunciado); (c) que el embarque no haya caído en abandono legal.

La reexportación extingue la obligación de pagar los impuestos de importación, pero no las tasas aduaneras, por mandato expreso de la ley.

Fuera de las condiciones referidas, la legislación aduanera, no establece otras circunstancias para el otorgamiento de la autorización, por lo que el consignatario manifieste su voluntad para hacer la reexportación, independientemente del motivo de su decisión. Tampoco establece, como condición, que el embarque debe regresar al mismo lugar de origen. Cuando la administración aduanera ha hecho exigencias semejantes, ha incurrido en excesos, por ser contrario al principio de legalidad administrativa. Por otra parte, se

observa que tales condiciones serían contrarias a los fines del Derecho Aduanero.

Asimismo, El Artículo. 5° numeral 10 de la Ley Orgánica de Aduanas (1999:14), señala que "el Jefe de la Administración Aduanera tiene facultad para conceder, en casos justificados, autorización para reexportar aun cuando se haya declarado". Puede inclusive, anular o reintegrar los impuestos causados, igualmente anular las penas pecuniarias, siempre y cuando las mercancías se encuentren aún a la orden de la aduana.

El proceso de Reimportación

Según la legislación venezolana, en el Artículo. 32 de la Ley Orgánica de Aduanas (1999:19), "La reimportación es una operación aduanera accesoria o derivada de la exportación". Es un retorno al territorio aduanero nacional de las mercancías exportadas a título definitivo, que dadas determinadas circunstancias, términos y condiciones, legalmente establecidas, son exceptuados del cumplimiento de los requisitos y obligaciones que rigen la importación.

La oficina aduanera respectiva, debe autorizar la reimportación cuando concorra alguna de las circunstancias siguientes:

Que las mercancías hayan sido rechazadas por alguna autoridad del país a donde fueron exportadas; que las mercancías hayan sido rechazadas por el importador extranjero; que las mercancías hayan salido del país por causas fortuitas o fuerza mayor siempre que no hayan abandonado la aduana o puerto extranjero; hasta el

momento de su retorno al país; que no se hayan acogido, por causa justificada, al régimen de exportación temporal; que existiese falta de pago o de cumplimiento de las cláusulas del contrato por parte del importador; que haya sobrevenido una fuerza mayor o un caso fortuito, durante el viaje, que haya impedido su transporte hasta el país de destino o su importación en este último.

Por otra parte, el plazo máximo fijado para poder efectuar la reimportación es de seis meses contados desde la fecha de la exportación. Su retorno después de este lapso se considera una importación. Se presume que las mercancías fueron nacionalizadas en el exterior.

Servicio Aduanero

En los servicios aduaneros, se agrupan un conjunto de actividades de tráfico de mercancías, no categorizadas bajo la denominación de operaciones aduaneras, ni de régimen especial. Estos son:

Cabotaje: al tráfico marítimo, fluvial, lacustre y aéreo de mercancías nacionales o nacionalizadas, entre diversos lugares del territorio nacional, se le denomina cabotaje. señalado en el Art. 72 y el 75 de la L.O.A, como las operaciones efectuadas por vehículos de matrícula nacional en aguas internacionales, salvo que realicen o hayan realizado operaciones en aguas extranjeras.

Trasbordo: Para Rivas (2000,18), consiste en el "traslado de mercancías, desde una unidad de transporte a otra". Es una actividad de transporte necesaria para facilitar el intercambio comercial. No sólo se lo emplea

cuando el vehículo de transporte tiene dificultad para seguir el viaje, sino que se efectúa mas razones de itinerarios del transporte. También por las condiciones o capacidad de puertos y aeropuertos. Algunos tienen una capacidad adecuada para servir de punto de distribución de carga hacia otras localidades o países. (P.28).

Bultos Postales: tanto el Reglamento de la Ley Orgánica de Aduanas en el Art. 116 como el Reglamento del Servicio de Bultos Postales en el Art. 1º, establecen que el servicio de bultos postales comprende las operaciones aduaneras de importación y exportación de mercancías por correo.

Proceso Operativo para la Exportación

Según Pride (1996), el proceso de exportación de los productos puede describirse como sigue:

Empresa: Se debe contar con una empresa debidamente constituida y habilitada para exportar, para lo cual debe estar inscrito en el Registro Unificado. Debe contar también con el Registro Único de Contribuyentes (RUC), normado a través del Decreto Ley No. 25732 de fecha 24.09.92.

El RUC es un registro computarizado, único y centralizado que administra la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) que permite obtener la autorización para la emisión de facturas para la exportación.

La empresa debe acogerse al Régimen General, que le autoriza la emisión de facturas comerciales. Una vez que se autorice la emisión de facturas se debe llevar a cabo

la compra y la legalización de los libros indicados.

La empresa debe cumplir los requisitos básicos para exportar.

Planeación de la exportación: Es necesario que la empresa diseñe un plan de mercadeo internacional, el cual establecerá objetivos y metas de exportación, indicando las estrategias y acciones que deberán realizarse para penetrar y/o consolidar el mercado escogido. El Plan deberá contar con información sobre los productos que ofrece la empresa y el mercado objetivo al que se pretende ingresar.

De manera especial, la empresa debe asegurarse de contar con productos de calidad, garantizando una capacidad de producción que permita el cumplimiento del volumen de los pedidos y la debida continuidad en su entrega al mercado internacional. Es necesario contar con una clara descripción de las características del producto, estándares de calidad, tipos de presentación, envases y embalaje, etiquetado, marca comercial y código de barras internacional, entre otros.

Implementación del Plan de exportación: Etapa que comprende la ejecución del Plan de mercadeo internacional. La implementación incluye la fijación de precios, el envío de muestras y las cotizaciones, así como los diferentes mecanismos promocionales, entre otros.

La empresa inicia sus negociaciones en búsqueda de la mejor combinación de los términos comerciales que darán origen al contrato de Compraventa Internacional, haciendo más segura y rentable la operación.

El exportador puede contactarse directamente con el comprador (por fax o correo electrónico), o a través de un "recibidor" (broker), haciéndole llegar muestras, listas de precios, costos de transporte, validez de la oferta y la factura pro forma, en la cual se detallan todos los costos que inciden en el precio del producto.

Transacción, contrato de compra venta: Si el importador (comprador) o broker considera ventajosa la oferta, formaliza la compra a través de un Contrato de Compraventa Internacional.

El contrato es el documento que estipula los derechos y obligaciones de cada una de las partes contratantes (exportador - importador o broker), con relación a una determinada mercancía, convirtiéndose en un acto jurídico perfecto y la transacción absolutamente legal.

Es importante que el contrato se ajuste a las necesidades de la empresa exportadora, especialmente las condiciones de pago y de entrega.

Despacho de la mercadería: El exportador envía a la Agencia de Aduana los documentos comerciales de embarque exigidos por el importador.

La Agencia de Aduana o Despachador Oficial en base a la documentación recibida del exportador realiza los trámites ante ADUANAS solicitando la numeración de la Orden de Embarque y la Declaración Única de Aduanas (DUA), documento oficial para regulariza la salida legal de las mercancías al exterior. Asimismo, la Agencia de Aduana solicita a la Agencia de Carga el Visto Bueno de la Orden de Embarque y la numeración del Bill of Lading o

Airway Bill.

La Agencia de Carga emite la numeración al conocimiento de embarque (Bill of Lading o Airway Bill), y solicita a ENAPU o CORPAC los servicios de traslado del producto a la nave.

Cobranza: La Agencia de Aduana entrega al exportador los documentos de embarque para que a su vez los remita a su banco y vía courier(contenedor) a su importador.

El banco del exportador (pagador) envía los documentos al banco emisor, si éste los encuentra conforme y procede al desembolso a la cuenta del exportador.

Seguimiento y medición de la satisfacción del cliente: Es importante el contacto con el cliente para verificar la satisfacción de la operación. Toda empresa exportadora debe realizar el seguimiento de la información relativa a la percepción del cliente con respecto al cumplimiento de sus requisitos por parte de la organización. La medición de la satisfacción del cliente es una herramienta vital, en la que se considera la conformidad con los productos, el cumplimiento de las necesidades y expectativas de los clientes, así como también el precio y la entrega del producto. Algunas fuentes de información sobre la satisfacción del cliente son las quejas, cuestionarios y encuestas, etc.

El objetivo de la mejora continua a nivel de la organización de la empresa exportadora, es precisamente incrementar la probabilidad de aumentar la satisfacción de sus clientes, luego el seguimiento que realice con ellos le ayudará a identificar oportunidades de mejora.

El gráfico siguiente resume el proceso descrito.

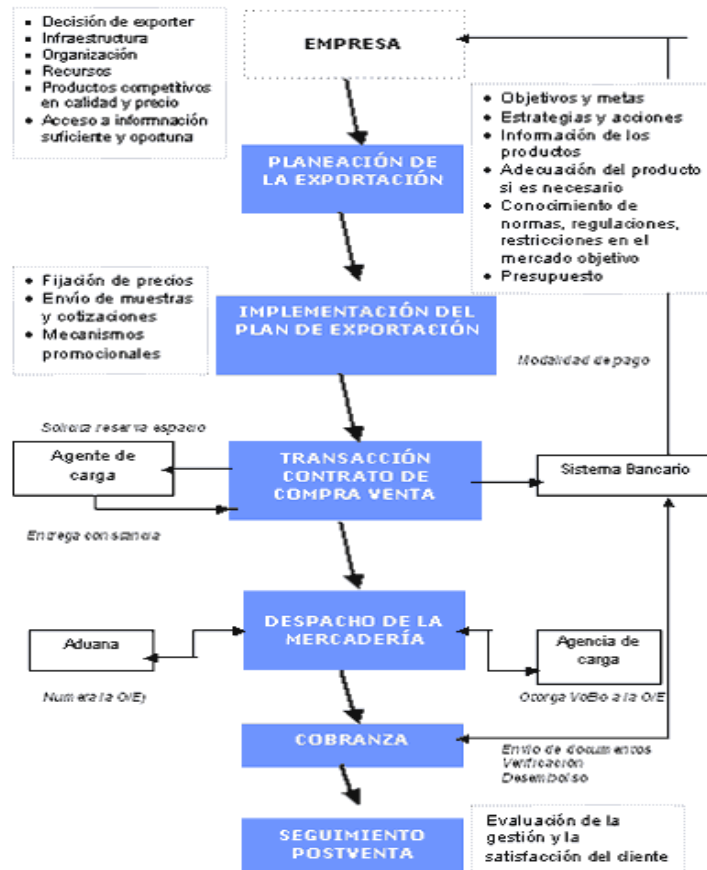


Figura 1: Diagrama que describe los requisitos básicos para realizar la exportación.

Fuente: Pride (2001)

Los Términos de Comercio Internacional: Incoterms

Los Incoterms son unas reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales fijados por la Cámara de Comercio Internacional. La palabra INCOTERM viene de la contracción inglesa de: Internacional Comercial TERMS (Términos de Comercio Internacional).

Los Incoterms Regulan: (a) la Distribución de documentos, (b) las Condiciones de entrega de la mercancía, (c) la Distribución de costes de la operación y (d) la Distribución de riesgos de la operación.

Pero no Regulan: (a) La legislación aplicable a los puntos no reflejados en los Incoterms, y (b) La forma de pago de la operación.

Clasificación de INCOTERMS

Según Coronado (1999), los INCOTERMS se clasifican en grupos:

GRUPO DE SALIDA: EXW: En fabrica; Ex Work.

GRUPO SIN PAGO DE TRANSPORTE PRINCIPAL: FCA: Franco transportista; Free Carrier. **FAS:** Franco junto al buque; Free alongside Ship. **FOB:** Free on Board.

GRUPO CON PAGO TRANSPORTE PRINCIPAL: CFR: Coste y Flete; Coste and Freight. **CIF:** Costo seguro y flete; Cost insurance freight. **CPT:** Transporte pagado hasta; Carriage paid to. **CIP:** Transporte y seguro pagado hasta; Carriage and insurance.

GRUPO LLEGADA: DAF: Entrega en frontera; Delivered at frontier. **DES:** Entrega sobre buque; Delivered ex ship. **DEQ:** Entrega en muelles; Delivered ex quay. **DDU:** Entrega sin pagar derechos; Delivered duty unpaid. **DDP:** Entrega derechos pagados; Delivered duty paid.

Antecedentes Y Origen De Las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES)

El interés de los Presidentes de Colombia, México y

Venezuela en promover las pequeñas y medianas empresas (PYMES) se puso de manifiesto durante la Cumbre Internacional (2001:8), del Grupo de los Tres, celebrada en Venezuela, los días 7 y 8 de abril, al comprometerse a llevar a cabo una serie de actividades para propiciar una mayor participación de este sector en la complementación económica trilateral.

A través del documento, Acciones para el Fortalecimiento del Grupo de los Tres, emanado de la Cumbre, los tres Mandatarios acordaron "impulsar el intercambio comercial y los flujos de inversión mediante programas de identificación y promoción de negocios regionales y extra-regionales coordinados por los Ministerios de Comercio de los tres países".

Además, convinieron en el establecimiento tanto de una oficina coordinadora de todas las iniciativas relativas a las PYMES en cada país, a cargo de las autoridades responsables y el representante de las PYMES de cada país, como de bodegas que sirvan de centros de acopio para los productos de las PYMES que sean susceptibles de ser comercializados.

La importancia de las PYMES es ampliamente reconocida por sus repercusiones positivas en las economías nacionales, algunas de sus principales características son: constituir más del 98% del total de establecimientos en Colombia, México y Venezuela; aportan una proporción importante del empleo con efecto directo en los ingresos familiares; asimismo, su plena integración al proceso productivo como proveedores de otras empresas (cadenas productivas), generan efectos

positivos en el aprendizaje empresarial y la capacitación de la mano de obra, sobre todo cuando están vinculadas a actividades de alto contenido tecnológico ya que les permite, en el mediano plazo, contar con capacidad propia para producir innovaciones.

Por ello, los Presidentes del Grupo de los Tres consideraron de particular importancia, establecer un mecanismo de vinculación y apoyo a las PYMES que incentive el intercambio comercial, a través del incremento de la cooperación horizontal entre los entes responsables de la promoción del comercio.

La realidad económica venezolana presenta una inflación que ha afectado seriamente al ingreso per cápita del venezolano, activando la economía informal en busca de subsistencia, dándole pasó a que aparezcan un buen número de microempresas, negocios que le garantice el poder cumplir con las exigencias de una calidad de vida acorde a las necesidades que el presente exige.

Investigaciones realizadas por la cátedra de Comercio internacional del programa de Maestría en Administración mencionan mercados de la Universidad de Carabobo, que el actual contexto económico, social y político de las sociedades latinoamericanas y en especial la venezolana a generado el surgimiento de nuevas formas productivas. Las contradicciones propias de las sociedades no industrializadas, en las que el crecimiento de la población económicamente activa supera con creces los medios de producción disponibles, ha dejado a un vasto sector de la población al margen del sector "moderno o formal" de la economía.

Este otro sector denominado frecuentemente economía informal cuenta incluso con representaciones tan antiguas, históricas y hasta bíblicas como aquellos mercaderes desalojados del templo por Jesús de Nazaret, así como también con otras menos sagradas como el "oficio más antiguo de la humanidad: la prostitución".

En Venezuela, recientemente, desde hace menos de una década el Estado inició la ejecución de políticas públicas destinadas a apalear las consecuencias sociales de los Planes Económicos de Ajuste Estructural.

Ello contribuyó a que a partir del año de 1989, se efectuaran los primeros estudios y análisis de ese otro sector de la población que ha recibido una gran cantidad de apelativos llamándolo economía informal, economía subterránea, invisible, emergente, popular y hasta solidaria, sin olvidar las consideraciones neomarxistas, ejército de reserva" y asalariados encubiertos.

En la actualidad, este sector de la sociedad ocupa en Venezuela cerca del 49% de la población económicamente activa generando así, más empleo que todo el sector privado (moderno) y público de la economía.

En este sector se encuentran un sin número de iniciativas económicas que van desde las menos rentables hasta las más rentable, desde las más transitorias hasta las más estables, desde el comercio, pasando por el servicio hasta la manufactura; Desde las trabajadoras sexuales, hasta un laboratorio de lentes de contactos, una procesadora de piña en almíbar o el joven que vende prendas y calzado deportivo en su moderno automóvil en las afueras de los parques frecuentados por trotantes

mañaneros.

En este vasto sector social plagado de un sinfín de iniciativas económicas como las señaladas en párrafos anteriores, se ubica a un tipo de iniciativa que pareciera ser más estable o por lo menos no transitoria, las cuales son emprendidas por personas generalmente de escasos ingresos (cerca del 80% de la población venezolana se encuentra en situación de pobreza); estas iniciativas denominadas microempresas han sido generadas por emprendedores, quienes se han encontrado motivados por la situación de desempleo, para complementar los ingresos o simplemente por el ánimo o deseo de utilizar las habilidades y destrezas con las que se cuentan.

En cuanto al estrato social de origen cada vez es más difícil precisarlo, bien por que aquellos denominados clase media, se ha fusionado con estratos inferiores en una movilización social vertical descendente, o porque en prevención de ello sus integrantes están optando por formas alternativas y complementarias para generar ingresos, en un esfuerzo por enfrentar la merma de la calidad de vida hasta ahora disfrutada.

Ante este hecho de la aparición de un buen número de microempresas que pueden transformarse en PYMES se debe tener claro que éstas actualmente cuentan con una Ley para la promoción y desarrollo de la pequeña y mediana industria, donde regula el apoyo, fomento, promoción, recuperación y el desarrollo de la pequeña y mediana industria, como factor fundamental de la dinámica productiva del país. Además cuentan con un organismo como es el Instituto Nacional de Desarrollo de la

Pequeña y Mediana Industria (INAPYMI) como instrumento de ejecución de las políticas, planes, programas y proyectos del Ejecutivo Nacional, con una estructura dinámica, operativa y eficiente que permita dar cumplimiento a las disposiciones existentes y aquellas otras que se propongan en beneficio de la pequeña y mediana industria.

Asimismo, existen organismos como el Banco de Comercio Exterior donde las PYMES pueden apoyarse para lograr acceder a los mercados internacionales.

Definición de Pequeñas y Medianas Empresas

Según el Artículo 3, de la ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria(2000) se entiende por:

La Pequeña y Mediana Industria (PYME) es toda unidad de explotación económica, realizada por las personas jurídicas que efectúen actividades de transformación de materias primas en insumos, en bienes industriales elaborados o semielaborados, que responda a uno de los parámetros establecidos por el Ejecutivo Nacional mediante el Reglamento de esta Ley, según los criterios que se indican a continuación: promedio anual del número de trabajadores y valor de las ventas anuales expresado en unidades tributarias, estableciendo los límites máximos y mínimos(p.5).

Deberes de la Pequeña y Mediana Industria.

Los deberes están normados en la ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (2000), y se identifican claramente en el siguiente artículo.

Artículo 21. Son deberes de la pequeña y mediana industria:

Fomentar los mecanismos que permitan la integración entre los industriales y sus trabajadores mediante el acceso de éstos al resultado del proceso productivo.

Contribuir a la capacitación y el adiestramiento de su personal.

Contribuir con los programas de alfabetización y el desarrollo académico del personal que la integra y el de sus familiares.

Adoptar las medidas necesarias para el aumento de los niveles de calidad, productividad y competitividad de sus productos en los mercados.

Cumplir con las medidas de protección y seguridad industrial.

Tomar las medidas adecuadas para promover la defensa, protección y aseguramiento del medio ambiente en condiciones óptimas, en la realización de sus actividades productivas, a los fines de minimizar el impacto ambiental de las operaciones que realicen.

Dar prioridad en la cancelación de los pasivos laborales contraídos con sus trabajadores.

Cumplir a cabalidad los requerimientos contractuales propios de la producción de los bienes industriales y servicios conexos.

Fomentar la cooperación entre las industrias, organismos e instituciones públicas y privadas.

Suministrar todos aquellos datos e informaciones que le sean requeridos por los organismos competentes, a los fines de cooperar con la formulación de políticas

públicas dirigidas a fortalecer este sector industrial. Las demás que le sean exigidas por ley.

Exportaciones en las PYMES

Según el CAPÍTULO VI, de la Ley para La Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria(2000),en su Artículo 28. Señala que: El Instituto Nacional de Desarrollo para la Pequeña y Mediana Industria, en coordinación con las instituciones financieras que por ley así lo permitan, prestarán asistencia financiera para desarrollar los programas específicos de fomento y promoción de exportación de las pequeñas y medianas industrias, siempre y cuando en las mismas, se consideren los siguientes aspectos:

Identificar la demanda, real y potencial, de los bienes producidos para las exportaciones de la pequeña y mediana industria. Identificar la demanda, real y potencial, para las exportaciones de la pequeña y mediana industria. Promover, desarrollar y financiar la constitución de mecanismos asociativos entre pequeñas y medianas industrias, para la comercialización de sus productos en los mercados externos.

Promover la participación de las pequeñas y medianas industrias en ferias internacionales, misiones comerciales, ruedas de negocios y otros eventos internacionales para la promoción y comercialización de sus productos y servicios, bajo preferencias.

Desarrollar programas de asistencia técnica, mejoramiento de competitividad, productividad, calidad, formación y adiestramiento en todas las áreas y procesos

vinculados con las exportaciones para el personal gerencial y técnico de las pequeñas y medianas industrias, así como de sus gremios.

Sin menoscabo de las actividades indicadas, las instituciones financieras fomentarán el desarrollo y la ejecución de todos aquellos programas que coadyuven al establecimiento de una infraestructura de apoyo a las exportaciones de la pequeña y mediana industria, a través de la cual pueda garantizarse el aprovechamiento de sus capacidades y la pronta inserción en los mercados externos.

Bases Legales

Normas Principales Reguladoras del Sistema Aduanero

Las principales normas que regulan el Sistema Aduanero se sustentan en una serie de documentos, resoluciones y leyes de corte nacional e internacional, entre ellos:

Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999). Las normas y principios básicos del sistema aduanero venezolano están en la Constitución.

En su artículo 133 establece el principio de generalidad de los tributos; en el artículo 316 se consagra el principio de equidad; el artículo 317 contiene el principio de legalidad tributaria, según el cual no debe cobrarse ningún impuesto u otra contribución, ni concederse exenciones ni exoneraciones, sino en los casos y en los términos establecidos por la ley; existe expresa prohibición de pagar impuestos en servicios personales conforme a su artículo 317; es

competencia del Poder Nacional, la organización y administración de las aduanas, según los numerales 12 y 15 del artículo 156; siendo prohibitivo para el Poder Estatal y para el Municipal, la creación de aduanas y de impuestos aduaneros, según lo establece el artículo 183 de la Constitución de la República bolivariana de Venezuela.

Tratados, convenios o acuerdos internacionales celebrados por la República. Venezuela ha suscrito más de cuarenta tratados internacionales en materia aduanera, entre los más importantes se pueden citar (a) Comunidad Andina de Naciones (CAN), (b) Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), (c) Grupo de los Tres (G3), (d) Organización Mundial de Comercio (OMC) y (e) La Organización Mundial de Aduanas (OMA) entre otros.

Leyes y actos con fuera de ley. Las leyes delimitan las facultades de Administración Tributaria, en el cobro de los tributos aduaneros y señala las obligaciones de los particulares.

Las principales leyes que rigen el Sistema Aduanero, son:

La ley Orgánica de Aduanas; Ley Orgánica de la Hacienda Pública Nacional; Ley Orgánica de Procedimientos Administrativos; Código Orgánico Tributario; Código Orgánico Procesal Penal; Código Penal; Ley de Zonas Francas de Venezuela; Ley sobre la Zona Libre, Cultural, Científica y Tecnológica del Estado Mérida. Ley sobre Prácticas Desleales del Comercio Internacional. Ley de Incentivo a las Exportaciones; Ley de Impuestos al Valor Agregado; Código Civil; Código de Procedimiento Civil; y

el Código de Comercio.

Decretos y reglamentos: Entre las reglamentaciones y demás disposiciones de carácter general establecidas por lo órganos administrativos facultados al efecto, se tienen los siguientes:

Reglamento de la ley Orgánica de Aduanas; Reglamento del Resguardo de la Renta aduanera; Reglamento de la Ley de Incentivos a las Exportaciones; Reglamento del Puerto Libre del Estado Nueva Esparta; Reglamento del Puerto Libre de Santa Elena de Uairén y las Normas de política Comercial para Desarrollar el Comercio Internacional.

Asimismo, algunas resoluciones, Providencias y Ordenes Administrativas.

Como se puede derivar de la descripción de este marco referencial, existe una gran cantidad de teorías, conceptos y Leyes que el exportador debe manejar y conocer para que su trabajo sea realmente efectivo; por tales razones, con la finalidad de fortalecer en ellos cualquier debilidad al respecto, es que se ha planteado el desarrolló de este estudio haciendo el respectivo diagnóstico para proponer o recomendar alternativas.

Definición de Términos Básicos

Según Tamayo (1993:78) la definición de términos básicos, es "la aclaración del sentido que se utilizan las palabras o conceptos empleados en la identificación y formulación del problema" A continuación se presenta un resumen de los mismos.

Acceso a Mercado: Definición de normas comerciales de un país para facilitar o limitar el ingreso de bienes y

servicios de otros países o grupo de países. El acceso a mercado tiene relación con políticas sobre aranceles, barreras no arancelarias y para-arancelarias (cuotas, prohibiciones, etc.) y en la práctica con: normas de origen, normas sanitarias y fitosanitarias, entre otras.

En los procesos de negociación comercial internacional los aranceles constituyen el principal objetivo de los acuerdos en materia de acceso a mercado.

Aduana: Servicio público encargado de vigilar y fiscalizar el paso de mercancías por las costas, fronteras y aeropuertos de la República, de intervenir en el tráfico internacional para los efectos de la recaudación de los impuestos a la importación, exportación y otros que determinen las leyes, y de generar las estadísticas de ese tráfico por las fronteras, sin perjuicio de las demás funciones que le encomienden las leyes.

Agente de Aduana: Profesional auxiliar de la función pública aduanera, cuya licencia lo habilita ante la Aduana para prestar servicios a terceros como gestor en el despacho de mercancías.

Arancel Aduanero: Ordenamiento sistemático de mercancías con los respectivos tributos que les son aplicables en las destinaciones de importación o de exportación.

Certificado de Origen: Documento particular que identifica las mercancías y en el cual la autoridad u organismo habilitado para expedirlo certifica expresamente que las mercancías a las cuales se refiere es originario de un país determinado. Este certificado

puede igualmente incluir una declaración del fabricante, productor, abastecedor o exportador o cualquier otra persona competente.

Control de la Aduana: Conjunto de medidas tomadas con vistas a asegurar la observancia de las leyes y reglamentos que la Aduana está encargada de aplicar.

Declaración: Documento mediante el cual se formaliza una destinación aduanera, el que deberá indicar la clase o modalidad de la destinación de que se trate.

Desaduanamiento: Cumplimiento de las formalidades aduaneras necesarias para exportar, importar o para colocar las mercancías bajo otro régimen aduanero.

Depósito Aduanero: Lugar destinado al almacenamiento o guarda de mercancías bajo potestad del Servicio, con exclusión de los almacenes particulares.

Derecho Ad-Valorem: Tributo que grava la importación de mercancías y que se fija en porcentaje sobre el valor aduanero de ellas.

Derechos De Aduana: Derechos establecidos en el Arancel Aduanero y/o en la legislación nacional, a los cuales están sujetas las mercancías que entran al territorio nacional o que salen de él.

Derecho Específico: Tributo que grava la importación de mercancías en una cantidad fija de dinero por cada unidad de medida previamente establecida, que puede ser kilogramo, litro, docena, metro, etc.

Despachador De Aduana: Los Agentes de Aduana y los consignantes o consignatarios con licencia para despachar.

Despacho De Mercancías: Gestiones, trámites y demás

operaciones que se efectúen ante el Servicio en relación con las destinaciones aduaneras.

Destinación Aduanera: Manifestación de voluntad del dueño, consignante o consignatario que, expresada en la forma prescrita por ley, indica el régimen aduanero que debe darse a las mercancías bajo potestad del Servicio.

Gravámenes Aduaneros: Derechos establecidos en el Arancel Aduanero y/o legislación nacional, a los cuales están sujetas las mercancías que entran al territorio nacional o que salen de él.

Licencias a la Importación: Medida de carácter administrativa por medio de la cual se controla las importaciones que realiza un país.

Manifiesto de Carga: Documento que contiene la relación completa de los bultos de cualquier clase a bordo del vehículo con exclusión de los efectos postales y de los efectos de tripulantes y pasajeros, suscrito por el conductor.

Mercado Común: Forma de integración económica que elimina todas las barreras internas al comercio, armoniza las políticas comerciales frente al resto del mundo y permite la libre movilidad de la mano de obra y el capital entre los países miembros.

Mercancía extranjera: La que proviene del extranjero y cuya importación no se ha consumado legalmente, aunque sea de producción nacional; o que habiéndose importado bajo condición, ésta deje de cumplirse.

Mercancía Nacional: Es la producida o manufacturada en el país con materias primas nacionales o nacionalizadas.

País de origen: País en el cual las mercancías han sido extraídas, cosechadas, criadas, fabricadas o armadas total o parcialmente a partir de productos originarios del mismo, y/o de un porcentaje o el total de insumos importados a él, bajo las condiciones que en cada oportunidad convengan los Estados contratantes de un Acuerdo Internacional.

Transportista: Persona que transporta efectivamente las mercaderías o que tiene el mando o la responsabilidad del medio de transporte.

Valor CIF: Cláusula de compraventa que incluye el valor de las mercancías en el país de origen, el flete y seguro hasta el punto de destino.

Valor FOB: Cláusula de compraventa que considera el valor de la mercancía puesta a bordo del vehículo en el país de procedencia, excluyendo seguro y flete

Circunscripción Aduanera: Es el territorio aduanero delimitado para cada aduana principal, dentro de la cual éstas ejercerán la potestad aduanera. Artículo 1° del Reglamento de la Ley Orgánica de Aduanas.

Zona Primaria: Área de la circunscripción aduanera integrada por las respectivas oficinas, patios, zonas de depósitos, almacenes, atracaderos, fondeaderos, pistas de aterrizaje, avanzadas y en general por los lugares donde los vehículos o medios de transporte realizan operaciones inmediatas y donde las mercancías que no hayan sido objeto de desaduanamiento quedan depositadas.

Cuadro 05
Mapa de Variables

Objetivo General: Diagnosticar la capacidad de exportación de las Pequeñas y Medianas Industrias en el Municipio Alberto Adriani, Estado Mérida.

Objetivos Específicos	Variable(Univariable)	Indicadores	Items	Instrumento
Identificar la Normativa vigente relacionada con la exportación en Venezuela.	capacidad de Exportación de las Pequeñas y Medianas Industrias en el Municipio Alberto Adriani, Estado Mérida	Actividad comercial	01	Cuestionario abierto y aplicación de la matriz DOFA
		Normativa de exportación	02	
		Procedimiento para el		
Describir el funcionamiento de la aduana subalterna del Municipio Alberto Adriani.		Posicionamiento de productos	03	
		Funcionamiento de la A. S.	04	
		Obtención de información de la		
Señalar los mecanismos o procedimientos que debe seguir el exportador para posicionar su producto en el mercado internacional.		Aduana subalterna	05	
		Productos que ubica	06	
		Determinación de destinos	07	
		Adquisición de Materia P	08	
		Experiencia como exportador	09	
Establecer las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de exportación de las PYMES en el Municipio Alberto Adriani, en función de ofrecer estrategias para mejorar el sistema.		Importancia de la Aduana	10	
		Vinculación con la aduana	11	
		Estrategias para mejorar el sistema de exportación	12	

Fuente; Gómez (2006) .

CAPITULO III

MARCO METODOLOGICO

En el presente capítulo se presenta la caracterización del método que orientó el desarrollo de la investigación, también se señala el tipo de investigación, la distribución de la muestra, los instrumentos de recolección de datos, su validación y el análisis estadístico que se aplicó para la interpretación de los datos.

Tipo De Investigación

Según el método, el estudio se tipifica como una investigación de campo de carácter analítico descriptivo, por cuanto interpreta lo que es, define los conceptos de precisión con conocimiento del área que se investiga y con teorías de apoyo que fundamentan el estudio. Asimismo, los datos se recolectaron de fuentes primarias y directamente desde donde se produce el hecho con la finalidad de analizarlos y describirlos en su contexto específico.

Al respecto, Arias (1998:50), define la investigación de campo como aquella que "consiste en la recolección de datos directamente de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar variable alguna". Se dice que es de campo, por cuanto toma los datos directamente de la realidad, en este caso la información

aportada por los empresarios representantes que conforman el grupo de las PYMES seleccionadas del sector de estudio. Por otra parte, Según Hernández Fernández y Baptista, (1998), expresan que:

Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis. Miden o evalúan diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno o fenómenos a investigar (p. 60)

De acuerdo con la cita anterior, la investigación es analítico descriptiva, pues está sustentada en el acto de que el investigador tiene claridad ante lo que quiere estudiar, y a través de la misma se logrará, diagnosticar, analizar y describir la capacidad de exportación de las PYMES, como marco legal referencial y aplicabilidad en el ámbito tributario en el Municipio Alberto Adriani. También, se aclara el enfoque teórico, el contexto legal y doctrinario como fuente de nuevos conocimientos que permita dar respuesta de una manera científica de entender, fundamentar, formular y aplicar normativas legales en materia de exportación.

Diseño de la Investigación

El diseño de la investigación según Arias F. (1998:18), "consiste en especificar el tipo de investigación según el diseño o estrategia adoptada para responder al problema planteado". Tal como se describió, se asume el diseño de campo, el cual metodológicamente se orientó a desarrollar las siguientes fases:

Primera Fase: relacionado con el arqueo documental y por ende con la revisión de datos contenidos en leyes, decretos, textos, revistas, trabajos de ascensos, tesis de grado y postgrado, en fin material bibliográfico y hemerográfico referente al tema objeto de estudio.

Segunda Fase: relacionada con el trabajo de campo y en consecuencia con la aplicación de la encuesta por medio del cuestionario como instrumento de recolección de datos; una vez obtenida la información basada en los objetivos de la temática tratada, se procedió a clasificarla según su importancia y atendiendo el orden expreso en la operacionalización de las variables, seguidamente se codificaron, los datos para representarlos en cuadros estadísticos con su respectivo resultado.

Tercera Fase: En esta parte, se procedió a la elaboración de las conclusiones y recomendaciones, ésta etapa radica en inferir de manera expedita y acorde a la indagación el juicio final, el cual está enmarcado en la capacidad de exportación que poseen las PYMES en el Municipio Alberto Adriani, de allí que se presenta una serie de sugerencias y recomendaciones que le permitirán a las PYMES, tomar decisiones gerenciales acordes con el ámbito, político, impositivo, financiero, normativo y administrativo, teniendo presente todo el proceso de la actividad aduanera en la exportación.

Población y Muestra

Población

La población seleccionada para este estudio se conformó con la totalidad de los individuos hacia los cuales se desea enfocar la aplicación del objetivo de la investigación, donde los mismos presentan características propias que los diferencian entre si. Al respecto, Hernández, Fernández y Baptista (1998:81), indican que: "la población es aquella que va a ser estudiada y a la vez donde se pretende generalizar los resultados".

En este caso, se define como población aquellas pequeñas y medianas empresas que se encuentran ubicadas en el Municipio Alberto Adriani, la cual está conformada con una población de cincuenta (50) empresas.

Muestra

La muestra de las empresas ubicadas en el Municipio Alberto Adriani se seleccionó según el muestreo aleatorio simple sin reposición que según Lafrancesco (2003:106), es definido como: "Aquel tipo de muestreo, donde todos los miembros tienen una oportunidad igual e independiente de figurar en las muestras".

Para su selección se hizo el siguiente procedimiento: se tomaron los nombres de las 50 empresas y se introdujeron en una caja cerrada, seguidamente, se escogieron los primeros 15 nombres sorteados del recipiente. Así, se tomaron las 15 empresas que representan el 30% de la totalidad de la población y que

se considera desde de punto de vista estadístico, una muestra representativa de la población.

Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

En la investigación se emplean técnicas e instrumentos que permiten recoger y almacenar la información pertinente sobre las variables en estudio. Por lo tanto, en este estudio, se utilizó la técnica de la encuesta y la entrevista grupal. En tal sentido, Sierra (1998:304), define la encuesta como "aceptación que abarca todos los tipos de observación y consiste en la obtención de datos de interés sociológicos mediante la interrogación a los medios de la sociedad".

Asimismo, se utilizó como instrumento para la encuesta, un cuestionario con 12 preguntas, referidas a indagar la situación y las características de la empresa con respecto al nivel cognitivo de los procesos de mercadeo, y la relación con la aduana. (Anexo A).

Por otra parte, León y Montero, (2003, p. 120), justifica el uso de la entrevista cuando: "el conjunto de las preguntas está previamente determinado y cuando las cuestiones pueden ser tanto abiertas como cerradas". En este sentido, se utilizó entrevista grupal con 4 preguntas abiertas destinadas a indagar sobre la situación de las empresas a través de la matriz FODA. Para ello, se contactó una reunión con los representantes de cada empresa y por medio de la técnica de la lluvia de ideas Se recogió la información para el análisis estratégico y situacional de las mismas. (Cuadro 18).

En esta parte, con el consenso de los participantes

se recomendaron algunas estrategias para fortalecer la situación de las empresas del ámbito de estudio analizado.

Validez y Confiabilidad del Instrumento

Validez. La validación del instrumento (cuestionario) se efectuó en primer lugar con la revisión del marco teórico que sustentan las dimensiones descritas anteriormente y que permiten establecer los propósitos y logros teóricos de los objetivos de la investigación, luego se utilizó la técnica del juicio de expertos. Según Hernández y otros (1998:236), la validez en términos generales, se refiere "al grado en que un instrumento realmente mide la variable que pretende medir".

Para realizar la misma, se diseñó un formato de validación dirigido a medir la validez de contenido de las preguntas que conforman el cuestionario. Este instrumento fue presentado a los expertos que se desempeñan como profesionales en el área de tributos aduaneros, uno en metodología de la investigación y un experto en lingüística quienes realizaron las sugerencias necesarias para garantizar que los instrumentos pudieran medir los aspectos de interés para la investigación. Al respecto se determinó que los mismos son válidos y se pueden aplicar, pues permiten recoger la información que se requiere. (Anexo C).

Confiabilidad. Según Hernández y otros (1998:235), la confiabilidad de un instrumento de medición, se refiere "al grado en que su aplicación repetida al mismo sujeto u

objeto produce iguales resultados". Al considerar que la población es pequeña y limitada, y que el instrumento se corresponde con un cuestionario de preguntas abiertas, se obvió la misma y se asumió que las opiniones de los expertos le dan el visto bueno y respaldan la confiabilidad de la misma, desde este punto de vista. En tal sentido los expertos colaboradores, expresaron que el instrumento es confiable.

Técnica de Análisis de Datos

Al considerar el tipo de investigación, y la técnica utilizada para la recolección de los datos, el análisis de los mismos se realizó de manera interpretativa y descriptiva. En este sentido, se analizaron las opiniones emitidas en cada una de las preguntas realizadas. Los items se agruparon por categorías de respuesta en función de los indicadores, y desde allí se interpretaron las opiniones recogidas, describiéndolas y formulando en cada caso la respectiva inferencia.

Es importante destacar que los resultados aquí obtenidos, son exclusivos de una muestra particular para este caso de estudio, y que los mismos son susceptibles de presentar cambios para otras regiones del estado o de la nación, donde por razones naturales es posible que las condiciones y características de las mismas sean diferentes.

CAPITULO IV

RESULTADOS DEL DIAGNOSTICO

Análisis de las Respuestas Obtenidas de la Encuesta

Luego de aplicadas las encuestas a cada uno de los representantes de las empresas seleccionadas, las mismas se agruparon en categorías de respuestas similares para cada items. Asimismo, se organizó la información a través de cuadros, para interpretarlos tal como se presentan a continuación:

CUADRO 06

Categorías de respuestas al ítem 01

01. ¿Qué actividad comercial desarrolla su empresa?
Categorías de respuestas
(a)Procesamiento de frutas tropicales (1 personas),
(b)Cría y comercialización de cachama,(2 personas)
(c)Producción de Medicamentos, (1 personas)
(d)Comercialización de productos derivados del plátano
(1 personas),(e) Comercialización de chicharrones y
platanitos (1 persona),(F) Exportadores de plátano(6
personas), (g)Exportadores de carne bovina, (1 personas)
(h) Exportadores de derivados de la carne bovina (1
personas), (i) Procesamiento y Comercialización del
cacao(1 personas).
Fuente: Gómez (2006)

Análisis. Como se puede observar de las respuestas emitidas para el ítem 01, donde se preguntó la actividad comercial que desarrolla la empresa que representa cada uno de los encuestados, se encontró que los rubros de exportación que predominan son los siguientes: una empresa de procesamiento de frutas tropicales; dos que se dedican a la cría y comercialización de cachama; una, a la producción de medicamentos; siete que se dedican a la exportación de plátano y sus derivados; una de cacao; y tres a la exportación de carne bovina y sus derivados.

De estos resultados se puede deducir que la mayor carga de exportación se relaciona con la producción de plátano y sus derivados, seguida de la carne y los derivados; asimismo, se exportan frutas tropicales, medicina y cacao; es decir productos de primera necesidad del área agropecuaria y salud, sin embargo se pudo observar que no existe exportación de productos de alta tecnología para el área industrial.

CUADRO 07

Categorías de respuestas al ítem 02

02. ¿Conoce usted la normativa legal para realizar la exportación?

Categorías de respuestas

(a) Si, pues me dedico a ello (10 empresarios), (b), No, pues por lo general me ayuda un intermediario (5 empresarios).

Fuente: Gómez (2006)

Análisis: De acuerdo con las respuestas emitidas al ítem 02, donde se indagó si conocían la normativa legal

para realizar la exportación, se encontró que: 66,66% de los empresarios, señaló que si la conocen y 33,33 % lo contrarió, pues cuentan con terceros que los asesoran y realizan los trámites pertinentes.

De estos resultados, se puede observar que la fracción descrita de los empresarios que no conocen la normativa presentan una gran debilidad, pues es obvio que como personas allegadas e identificadas con el comercio internacional, deben tener claro conocimiento de la normativa que regula su actividad económica; en tal sentido, de esto se deriva la necesidad de recomendar algunos talleres de actualización a fin de que se fortalezca la mencionada debilidad.

CUADRO 08

Categorías de respuestas al ítem 03

03. ¿Conoce usted los procedimientos para posicionar los productos en le mercado internacional?
Categorías de respuestas
(a) Sí, pues en mi experiencia como exportador, he recibido talleres de formación y orientación al respecto, (10 personas) (b) No, para eso, se tiene al intermediario que realiza dichas funciones en la empresa, pero me gustaría, conocer a fondo esos procedimientos. (5 personas)
Fuente: Gómez (2006)

Análisis: como se observa de los resultados obtenidos es evidente que 66,6% de los empresarios encuestado

señalan que sí conocen los procedimientos para posicionar los productos en el mercado internacional, sin embargo existe 33.33% que señalaron lo contrario. Sin embargo, manifestaron que existe gran disponibilidad para aprenderlos. En tal sentido, se puede inferir que existe un porcentaje de empresarios que presentan debilidades en este aspecto tan importante de su actividad comercial, de los que se puede recomendar que es necesario que se propongan acciones formativas para los exportadores a fin de que reciban talleres de actualización y de esta forma disminuir el vacío cognitivo que presentan al respecto.

CUADRO 09

Categorías de respuestas al ítem 04

04. ¿Conoce usted, el funcionamiento de la Aduana Subalterna Juan Pablo Pérez Alfonso?
Categorías de respuestas
(a) Si, pues tengo más de 5 años en esta actividad comercial(4 personas), (b) Sí, la conozco perfectamente y se sus beneficios(3 personas) (C) No, puesto que tengo personal que lo conoce muy bien , sin embargo, me gustaría, conocer su funcionamiento.(4 personas), (d) No, pues utilizo la aduana principal de Maracaibo, de todos modos se ha comentado que brinda algunos beneficios al exportador.(4 personas)
Fuente: Gómez (2006)

Análisis: El cuadro anterior, señala las respuestas obtenidas para el ítem 04, donde se preguntó si conocían el funcionamiento de la Aduana Subalterna Juan Pablo Pérez Alfonso del Municipio Alberto Adriani. Al respecto se encontró que: un porcentaje de 46,66% sí conocen su funcionamiento, mientras que 53,34 señaló lo contrario,

pues utilizan la Aduana Principal y otros utilizan terceros que les gestionan sus trámites y procesos: sin embargo, algunos señalan que saben de sus beneficios y que les gustaría conocer a fondo su funcionamiento.

Como se puede observar, nuevamente se presentan debilidades cognitivas por parte de los exportadores locales, lo que permite inferir que se están perdiendo las oportunidades que representa en materia de exportación el uso de la Aduana Subalterna, a este respecto que Reyes (2006), señala lo siguiente:

las pequeñas y medianas empresas (PYMES) que estén adscritas a ZOLCCYT quedarán eximidas de pagar los siguientes tributos: (a) impuestos arancelarios de importación entre 5 y 20%; (b) tasa aduanera 1%; (c) impuesto al valor agregado 16%; (d) impuesto sobre la renta y, (e) impuesto a los activos empresariales. (p.37).

Como se describe en la cita anterior es importante destacar que algunos de los exportadores encuestados por su desconocimiento están perdiendo la oportunidad de perder dichos beneficios.

CUADRO 10

Categorías de respuestas al ítem 05

05. ¿Cómo se informó de la Aduana Subalterna Juan Pablo Pérez Alberto del Municipio Alberto Adriani?

Categorías de respuestas

(a) Por los medios de comunicación locales, (4 personas)
 (b) Por la información a través de Internet y el portal del SENIAT, (4 persona) (c) Preguntando por el interés personal, (3 personas) (d) No, nunca me enteré (4 personas)

Fuente: Gómez (2006)

Análisis: Los resultados organizados en el cuadro anterior, señalan que 26,66% se informaron por los medios de comunicación locales, 26,66%, por medios electrónicos, como el portal del SENIAT e Internet, 20% se enteraron por interés personal y 26,66% que señalaron que nunca se enteraron.

Como se puede observar, ninguno de los empresarios manifestó que fueron informados directamente por las visitas programadas de representantes de la Aduana Subalterna, lo que permite inferir que en dicha institución, existen fallas en los procesos de comunicación, pues a estas alturas, se debería tener un censo de todas las empresas que pueden ser un potencial de exportación en la zona y asimismo, contar una política de visitas informativas y de orientación.

Asimismo, se puede observar que los medios de comunicación y los electrónicos, son los que más han aportado información sobre la existencia de la aduana subalterna, y a pesar de esto, existen empresarios que desconocían su existencia.

CUADRO 11

Categorías de respuestas al ítem 06

06. ¿Ubica usted, sus productos como exportables?	
Categorías de respuestas	
(a) Si, mis productos cumplen con las normas, (6 personas)	(b) Sí, son productos de calidad, (3 personas)
(c) de eso no tengo dudas, (3 personas)	(d), si, cumplen con los estándares exigidos (3 personas).

Fuente: Gómez (2006)

Análisis: Las respuestas aportadas por los empresarios con respecto a la ubicación de sus productos, señalan que 100% de los encuestados, colocan sus productos, los consideran de calidad, pues cumplen con los estándares establecidos y exigidos para la exportación. Asimismo, de acuerdo con lo expresado en preguntas anteriores, se evidencia que no todos utilizan la Aduana Subalterna, sino que también están utilizando la Aduana Principal.

CUADRO 12

Categorías de respuestas al ítem 07

07. ¿puede usted determinar claramente los destinos de la exportación, donde puede posicionar sus productos?

Categorías de respuestas

(a) Eso depende del distribuidor que recibe el producto en el exterior, (5 personas), (b) Por lo general al solicitar el producto, el mismo ya está ubicado, (4 personas), (c) El destino lo marca la demanda, sin embargo se tienen contactos para ello. (6 personas)

Fuente: Gómez (2006)

Análisis: Las respuestas emitidas para el ítem 07 que permite indagar sobre del indicador posicionamiento de productos, reflejan que 33,33% le han dado la responsabilidad del posicionamiento de sus productos al distribuidor, 46,66% (26,66% +40,0%) señalaron que la demanda la facilita la ubicación del mismo.

Como se puede observar existe 100% en consenso de opiniones que no le están asumiendo en forma eficiente la

responsabilidad directa de contactar y determinar los destinos de exportación de su mercancía, pues comparten la responsabilidad con terceros y se apoyan en la demanda, cosa que se convierte en una debilidad desde el punto de vista mercantil, pues por ley natural el exportador, debe conocer y velar porque sus productos tengan un posicionamiento constante que deba incrementarse a medida que el mercado de ofertas se fortalece, para que de esta forma, se intensifique la comercialización y se evite darle espacios a la competencia.

Por tales razones existe la necesidad que los exportadores reciben orientaciones formativas que le permitan fortalecer la mencionada debilidad.

CUADRO 13

Categorías de respuestas al ítem 08

08. ¿Hay disponibilidad de materia prima en la zona para cubrir sus necesidades productivas?

Categorías de respuestas

(a) Si, porque en la zona se produce mucha carne (3 personas), (b) Si, pues el rubro agrícola más importante de la zona el plátano (9 personas), (c) La zona es potencialmente fértil para el cultivo de frutas y demás rubros agrícolas. (3 personas).

Fuente: Gómez (2006)

Análisis: Como se puede observar de las respuestas señaladas por los exportadores encuestados, es evidente que, aun cuando los rubros que se exportan requieren

materia prima diferente, la misma está garantizada para la elaboración y procesamiento de dichos productos. Y esto se refleja porque la zona del Municipio Alberto Adriani es una región potencialmente rica y apta para el desarrollo agropecuario. Por lo tanto, se puede afirmar que en el aspecto de la materia prima las empresas cuentan con una fortaleza y oportunidad que se debe mantener y seguir cultivando en beneficio de ellas.

CUADRO 14

Categorías de respuestas al ítem 09

09. ¿Ha tenido alguna experiencia como exportador de productos?

Categorías de respuestas

(a) Si, esa es mi actividad económica, (6 personas) (b) Si, de eso vivo, (5 personas) (c) Si ese ha sido mi trabajo principal (4 personas).

Fuente: Gómez (2006)

Análisis: Como se observa de las respuestas emitidas por los empresarios encuestados, donde se indago sobre la experiencia como exportadores, se encontró que 100% de ellos en forma contundente manifestaron que sí han tenido experiencia al respecto, pues dedican su actividad comercial principal a la exportación.

De estos resultados se puede inferir que aquí se encuentra una fortaleza más, sin embargo, de acuerdo con las opiniones emitidas en los ítems anteriores, es importante que se fortalezca el conocimiento que se tiene de la Aduana Subalterna, para que de esta manera se

consoliden los procesos cognitivos con respecto a los beneficios que pueden aprovechar de su utilización adecuada.

CUADRO 15

Categorías de respuestas al ítem 10

10. ¿Qué importancia tiene para usted el funcionamiento de la aduana en este Municipio?
Categorías de respuestas
(a) Presta beneficios a los exportadores, (4 personas)
(b) Facilita el proceso de exportación, (3 personas) (c) Orienta al productor para que se incorpore hacia a exportación de sus productos(4 personas), (d) No conozco mucho su importancia(2 personas) (e)No me parece eficiente su funcionamiento, pues requiere muchos tramites(2 personas).
Fuente: Gómez (2006)

Análisis: Al indagar la importancia que reviste el funcionamiento de la Aduana del Municipio Alberto Adriani, los empresarios encuestados respondieron de la siguiente manera: 26,66% manifestó que la considera importante por los beneficios que presta a los exportadores, 20% porque facilita el proceso de exportación, 26,66% señala que orienta al exportador en el proceso, 13,33% no conoce a fondo su importancia, y 13,33% restante señalaron que no les parece eficiente su funcionamiento, pues existe muchos tramites burocráticos para realizar la operaciones.

Como se puede establecer de las respuestas aportadas,

es evidente un porcentaje significativo (26,66% + 20% + 26,66%) de productores que tienen una opinión positiva sobre la importancia que representa para ellos la Aduana de la localidad, sin embargo, no es menos cierto que una fracción importante de los encuestados opinan lo contrario (20% +20%), de lo cual se puede deducir, que esta fracción de productores desconocen o han tenido dificultades para realizar los tramites pertinentes de exportación por esa vía y en tal sentido han tenido que buscar otras alternativas.

Por tales razones, es evidente que existe la necesidad de que las autoridades competentes, realicen acciones correctivas tanto en el proceso de gestión, para que los tramites que requieran los exportadores se hagan mas fluidos en el tiempo, y por otra parte, buscar mecanismos publicitarios y de formación para que en los beneficiarios se produzca un cambio de actitud hacia la utilización y la importancia de la aduana.

También, se estaría estimulando la exportación a través de la Aduana Subalterna de la localidad, y con ello se lograrían los beneficios mutuos que en materia mercantil se ofrecen en la zona.

CUADRO 16

Categorías de respuestas al ítem 11

11. ¿Ha tenido usted alguna vinculación con la Aduana Subalterna?

Categorías de respuestas

(a) Sí, cada vez que requiero exportar los productos, (5 personas) (b) Por supuesto el contacto es constante (6 personas), (C) Muy poca, (2 personas) (d) No directamente (2 personas)

Fuente: Gómez (2006)

Análisis: Al indagar la vinculación que presentan los exportadores con la Aduana Subalterna de la localidad, se encontraron las siguientes respuestas: 73,33% (33.33%+40%) señalaron que están constantemente vinculados; Mientras que 13,33% tiene muy poca vinculación y 13,33% restante, señalan que no están directamente vinculados.

Estos resultados coinciden prácticamente con lo expresado anteriormente, pues una fracción mayoritaria está vinculada directamente, mientras que algunos no lo hacen. En tal sentido, la recomendación que se puede deducir es muy similar a la emitida para el ítem anterior, es decir, se requiere que se fortalezcan las políticas informativas y de formación que la Aduana como tal debe implementar para estimular a los usuarios a que se incorporen y conozcan los beneficios que les puede prestar la misma.

En conclusión de este aparte, se puede decir que existen empresarios que tienen debilidades cognitivas en cuanto al papel que representa la aduana en la localidad y los beneficios que le puede ofrecer su utilización.

CUADRO 17

Categorías de respuestas al ítem 12

12. ¿Qué estrategias propone usted para mejorar el sistema de exportación de sus productos?
Categorías de respuestas
(a) Que se haga más publicidad sobre los beneficios para el exportador (4 personas), (b) Se deben ofrecer cursos de actualización profesional sobre marketing internacional (3 personas), (c) Se deben hacer visitas a las empresas con la finalidad de brindar orientación sobre sus posibilidades de incluirlos como futuros exportadores (3 personas), (d) El gobierno regional y nacional debe estimular al productor industrial con incentivos económicos que le permitan diversificar la producción y así disponer de más productos exportables (5 personas)
Fuente: Gómez (2006)

Análisis: Como se puede observar de las respuestas obtenidas para el ítem 12 que caracteriza al indicador: Estrategias para mejorar el sistema de exportación, se encontró que 26,66% de los empresarios encuestados recomiendan que los organismos pertinentes de la Aduana Subalterna, deben hacer más publicidad sobre los beneficios para el exportador; 20% , señaló que se deben ofrecer cursos de actualización profesional sobre marketing internacional; 20%, piensan que se deben hacer visitas a las empresas con la finalidad de brindar orientación sobre sus posibilidades de incluirlos como futuros exportadores y 33,33% creen que el gobierno

regional y nacional debe estimular al productor industrial con incentivos económicos que le permitan diversificar la producción y así disponer de más productos exportables.

Análisis Situacional a Través de la Matriz FODA.

Como complemento para recolectar información y determinar los factores de contexto interno (fortalezas y debilidades) y externo (amenazas y oportunidades), relacionados con el Diagnóstico de la capacidad de Exportación de las Pequeñas y Medianas Industrias. al respecto Davis (1996), señala que:

La FODA: es una técnica de diagnóstico situacional que permite describir las fortalezas y debilidades que posee una organización así como también, las oportunidades y amenazas existentes en el mercado para enfrentar la competencia y aprovechar las condiciones que sean favorables. (p. 6).

De acuerdo con esto, para aplicar dicha técnica, se hizo lo siguiente: se pautó una reunión con cada uno de los representantes de las 15 empresas seleccionadas y por medio de la técnica de la lluvia de ideas, se fueron determinando las debilidades, las fortalezas, las amenazas y las oportunidades. Luego del cruce y del análisis de la información recolectada, se establecieron de manera mancomunada, las posibles estrategias o líneas de acción a recomendar para fortalecer la capacidad de importación de las empresas. Los resultados de este proceso se resumen en el siguiente cuadro:

Cuadro 18

Estructura de la matriz FODA-

Objetivo: Diagnóstico de la capacidad de Exportación de las Pequeñas y Medianas Industrias en el Municipio Alberto Adriani.

	Fortalezas	Debilidades
 Contexto Interno (F D) Contexto Externo (O A)	Durante el año hay suficiente oferta de productos. Hay demanda tanto nacional como internacional del producto. Poseen diversidad de productos para cubrir el mercado externo. Disponibilidad de mano de obra a bajo costo. Disponibilidad de equipos tecnológicos para la producción. Apoyo administrativo a través de las tic (tecnología, información y comunicación).	Falta de motivación en los exportadores. No existen planes estratégicos de mercadotecnia definidos. Falta de organización entre si. Vacío cognitivo sobre el proceso de exportación y las funciones de la aduana. No se conoce a fondo las normas y procedimientos. No hay disponibilidad de transporte propio, para movilizar la mercancía. Poco excedentes de recursos económicos.
Oportunidades	Estrategia I: Max - Max	Estrategia II: Max - Min
Existencia de aduana principal y subalterna en la zona donde se desarrolla la actividad.	Establecer acciones que permitan un enlace entre la aduanas y los exportadores a fin de que constantemente exista una comunicación fluida y consensuada, que permita el intercambio de opiniones en cuanto a la problemática que están presentando los exportadores y las posibles alternativas de solución al respecto	La aduana como institución debe recensar a las empresas de la localidad que posean posibilidades favorables hacia la exportación, para así proponer planes de capacitación sobre los procesos aduanales.
Existencia de mercado para la venta y distribución del producto.		Por intermedio de los agentes de la Zona Libre y de los intermediarios calificados dictar talleres que permitan incentivar el desarrollo de planes estratégicos de mercadotecnia.
Intermediarios altamente calificados que ayuden a realizar dicha actividad.		Visitar las entidades bancarias regionales a fin de que el personal encargado de las Relaciones Industriales promocióne ofertas de crédito para la adquisición de vehículos y de producción de créditos para el sector productivo.
Existencia de la Zona Libre.	Estrategia III: Min - Max	Estrategia IV: Min - Min
Apoyo financiero por parte de instituciones bancarias.	Promover una campaña publicitaria y contactar las autoridades de la aduana con la finalidad de que propongan alternativas para compensar los beneficios perdidos por efecto de la ruptura de los trámites comerciales.	Como estrategia para minimizar las debilidades y las amenazas, se debe ejercer un control constante en la ejecución y aplicación de las estrategias uno, dos y tres, si esto se logra entonces se podría mejorar y fortalecer la capacidad de exportación de las pequeñas y medianas industrias en el Municipio Alberto Adriani.
Amenazas		
Ruptura de los tratados comerciales por parte del gobierno.	Convocar a las autoridades de la aduana con la finalidad de solicitar la operatividad real del funcionamiento de la Aduana Subalterna y el aeropuerto Juan Pablo Pérez Alfonso, y recomendar la activación de mecanismos que disminuyan el retraso en el proceso de exportación.	
Deficiencia del proceso operativo de la aduana subalterna y aeropuerto Juan Pablo Pérez Alfonso.	Solicitar reuniones permanentes con el oficial encargado de la Guardia Nacional, con la finalidad de informar sobre las consecuencias que la proliferación del contrabando le está produciendo a las empresas regionales, locales y nacionales.	
Retrazo en los procesos de exportación.	Solicitar ante los directivos de las diferentes asociaciones comerciales a fin de que se haga un censo en la capacidad productiva real de los rubros agroindustriales que se están produciendo, a fin de que no se realicen importaciones excesivas de los mismos rubros que perjudiquen al productor nacional.	
Perdida de la aceptación de confiabilidad en la región y el exterior.	Fortalecer el uso de los sistemas de información a través de la actualización constante de software específico para cada empresa y enfatizar el uso de Internet como herramienta de búsqueda e intercambio comercial.	
Falta de incentivos por parte del gobierno.		
Disminución de la demanda del producto por efectos de importación.		
Proliferación del contrabando.		

Fuente: Gómez (2006)

CAPÍTULO V

Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones Generales

Sobre la base del arqueo, bibliográfico realizado para el desarrollo del marco teórico referencial, los resultados del diagnóstico obtenido a través de la encuesta aplicada y el análisis situacional de los exportadores por medio de la aplicación de la matriz FODA, se emiten las siguientes conclusiones:

Se logró dar respuesta a las interrogantes, pues con el desarrollo del marco teórico, se pudo establecer cual es la normativa regula los procedimientos de exportación en Venezuela; se determinó el inicio del funcionamiento de la Aduana Subalterna del estado Mérida ubicada en el Municipio Alberto Adriani.

Asimismo, las demás interrogantes se aclararon con el desarrollo de los objetivos específicos, en el sentido que se pudo establecer la situación actual de las PYMES en el Municipio; describir el funcionamiento de la aduana subalterna de la localidad; determinar los mecanismos o procedimientos que debe seguir el exportador para posicionar su producto en el mercado internacional y establecer fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de exportación de las PYMES, en función de ofrecer las estrategias que deben seguir los exportadores

a fin de mejorar el sistema de exportación y el uso de la aduana.

Esto conllevó a cumplir con el objetivo general de la investigación, el cual consistió en diagnosticar la capacidad de exportación de las Pequeñas y Medianas Industrias en el Municipio Alberto Adriani, Estado Mérida. Al respecto se encontró como debilidades que: hay una falta de motivación en los exportadores; no existen planes estratégicos de mercadotecnia definidos; falta de organización entre si; fundamentalmente, existe un vacío cognitivo sobre el proceso de exportación y las funciones de la aduana; no se conoce a fondo las normas y procedimientos; no cuentan con transporte propio, para movilizar la mercancía y disponen de pocos excedentes de recursos económicos.

Sin embargo, se cuenta con las siguientes fortalezas: Durante el año hay suficiente oferta de productos; hay demanda tanto nacional como internacional del producto; poseen diversidad de productos para cubrir el mercado externo; disponibilidad de mano de obra a bajo costo; disponibilidad de equipos tecnológicos para la producción y cuentan con apoyo administrativo a través de las tic (tecnología, información y comunicación).

Como se puede observar, a pesar de contar con fortalezas, es evidente que en términos generales existen dificultades en la capacidad de exportación de las Pequeñas y Medianas Empresas, pero que se pueden solventar tomando en cuenta, las oportunidades que le brinda a los exportadores el contexto externo, y en este sentido se encontraron estrategias presentadas a manera

de recomendación, que deben ser conocidas por las autoridades pertinentes.

Recomendaciones

A continuación, se presentan las recomendaciones generales obtenidas a través del análisis de los resultados y la interpretación de la matriz FODA como mecanismo de diagnóstico situacional de la capacidad de exportación de las pequeñas y medianas empresas, las mismas están dirigidas a todos los exportadores y fundamentalmente a las autoridades pertinentes en materia de exportación.

Se deben establecer acciones que permitan un enlace entre las aduanas y los exportadores a fin de que constantemente exista una comunicación fluida y consensuada, que permita el intercambio de opiniones en cuanto a la problemática que están presentando los mismos y las posibles alternativas de solución al respecto.

En tal sentido, La aduana como institución, debe censar a las empresas de la localidad que posean posibilidades favorables hacia la exportación, para así proponer planes de capacitación sobre los procesos aduanales. Asimismo, por intermedio de los agentes de la Zona Libre y de los intermediarios calificados dictar talleres que permitan incentivar el desarrollo de planes estratégicos de mercadotecnia.

También se deben visitar las entidades bancarias regionales a fin de que el personal encargado de las relaciones industriales, promocionen ofertas de crédito para la adquisición de vehículos de carga y la facilidad

de créditos especiales para el sector productivo.

Asimismo, promover una campaña publicitaria y contactar las autoridades de la aduana con la finalidad de que propongan alternativas para compensar los beneficios perdidos por efecto de la ruptura de los trámites comerciales. Convocar a las autoridades de la aduana con la finalidad de solicitar la operatividad real del funcionamiento de la Aduana Subalterna y el aeropuerto Juan Pablo Pérez Alfonso, y recomendar la activación de mecanismos que disminuyan el retraso en el proceso de exportación.

Solicitar reuniones permanentes con el Oficial encargado de la Guardia Nacional, con la finalidad de informar sobre las consecuencias que la proliferación del contrabando le está produciendo a las empresas regionales, locales y nacionales. Los directivos de las diferentes asociaciones comerciales deben tener un censo de la capacidad productiva real de los rubros agroindustriales que se están produciendo, a fin de que no se realicen importaciones excesivas de los mismos rubros que perjudiquen al productor nacional.

Finalmente, es oportuno que se fortalezca el uso de los sistemas de información a través de la actualización constante de software específico para cada empresa y enfatizar el uso de Internet como herramienta de búsqueda e intercambio de información comercial.

Si esto se logra, entonces, se podría mejorar y fortalecer la capacidad de exportación de las pequeñas y medianas industrias en el Municipio Alberto Adriani.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICAS

- Arias, F (1998). *El proyecto de Investigación*. Guía para su elaboración, Venezuela. Epísteme.
- Calderón, G (2005). *El Draw Back como régimen aduanero incentivador de las empresas en Venezuela*. Trabajo especial de grado no publicado. Universidad de los Andes Mérida Venezuela.
- Chávez, N (1994). *Introducción a la Investigación Educativa*. Maracaibo: Editorial Universal.
- Coronado (1999). *Fundamentos de Mercadotecnia*, México: Editorial Mc Graw Hill.
- Constitución de la República Bolivariana de Venezuela. (1999). *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N 36860*. Caracas- Venezuela.
- Cumbre Internacional (2001). *Promoción las pequeñas y medianas empresas (PYMES)*. Caracas Venezuela: Publicaciones de la U.C.V
- Davis, F (1996). *La gerencia estratégica*. Modalidad de análisis organizacional. Bogotá Colombia. Legis
- Hernández, S.; Fernández, C. y Baptista, L. (1998). *Metodología de la investigación*. México: Editorial Mc. Graw - Hill interamericana.
- Instituto Nacional de Estadística (2001), *XIII Censo general de población y vivienda*. Fondo de publicación de las Naciones Unidas. Caracas Venezuela
- Kotler, P (1999), *Fundamentos de la mercadotecnia*. México: Editorial Mc. Graw - Hill interamericana.
- Lafrancesco, M (2003). *La investigación en educación y pedagogía*. Fundamentos y técnicas. Bogota Colombia: Cooperativa editorial magisterio.
- Ley Orgánica de Administración Central (1999). *Gaceta Oficial de la República Bolivariana De Venezuela N°*

36807. Octubre 14, 1999.

Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (2000). *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela* N° 37076. Noviembre 13, 2000.

Ley Orgánica de Hacienda Pública Nacional (1999). *Gaceta Oficial* N° 1660. Ext. Junio 21, 1974.

Ley Orgánica de Aduanas (1999). *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela* N° 5353. Junio 17, 1999.

León, O., y Montero, I. (2003). *Diseño de Investigaciones. Introducción a la lógica de la investigación en psicología y educación*. Facultad de Psicología Universidad Autónoma. Madrid, España: McGraw-Hill.

Pride(1996). *Mercadotecnia*. México. Editorial ITP Internacional. Thomson

Reyes (2006). *Criterios para identificar los productos como científicos y tecnológicos a la luz de las disposiciones legales en la Zona Libre Cultural, Científica y Tecnológica del estado*. Trabajo especial de grado no publicado. Universidad de los Andes Mérida Venezuela.

Rivas H (2000). *Organización y Funcionamiento del sistema Aduanero* .Caracas. Editorial Legys.

Rosales, R. (2001). *La asociatividad como estrategia del fortalecimiento de la pequeña y mediana empresa en América Latina y el Caribe, en Pymes, escenario de oportunidades del siglo XXI*. Caracas: Sistema Económico Latinoamericano y Agencia Española de Cooperación Económica.

Samuelson P (1996), *Curso de Economía Moderna*.(2da.ed.) Editorial Aguilar. Caracas Venezuela.

Sierra, B (1998). Técnicas de investigación social. Teoría y ejercicios. (12da.ed.) Madrid. España. Paraninfo

Según Tamayo (1993). *Diccionario de mercadotecnia*. Madrid, España: McGraw-Hill.

Universidad de los Andes (1994). Propuesta para promover las potencialidades productivas del estado Mérida. Mérida. Venezuela. Publicaciones de la U.L.A

ANEXOS

ANEXO A

**UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y SOCIALES
POSTGRADO EN CIENCIAS CONTABLES
MENCIÓN TRIBUTOS
AREA: ADUANAS**

**CUESTIONARIO DIRIGIDO A LOS EMPRESARIOS
EXPORTADORES DEL MUNICIPIO ALBERTO ADRIANI**

EL VIGIA, JULIO 2006

INSTRUMENTO DE APLICACIÓN

Nombre de la Empresa: _____

1.- Qué actividad comercial desarrolla su empresa _____

2.- Conoce Usted la normativa legal para realizar la exportación _____

3.- Conoce usted los procedimientos para posicionar los productos en el mercado internacional _____

4.- Conoce usted el funcionamiento de la aduana subalterna Juan Pablo Pérez Alfonso del Municipio Alberto Adriani _____

5.- Como se informó de la Aduana Subalterna Juan Pablo Pérez Alfonso _____

6.- Ubica usted sus productos como exportables: _____

7.- Puede usted determinar claramente los destinos de exportación donde puede posicionar sus productos _____

8.- Como adquiere la materia prima que utiliza en su proceso productivo, es nacional o importada _____

9.- Ha tenido usted alguna experiencia como exportador de producto _____

10.- Qué importancia tiene para usted el funcionamiento de la aduana en este municipio _____

11.- Ha tenido usted alguna vinculación con la aduana _____

12.- Qué estrategia propone usted para mejorar el sistema de exportación de sus productos _____

ANEXO B

FORMATO PARA LA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO APLICADO

EL VIGIA, JULIO 2006

REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
UNIVERSIDAD DE LOS ANDES

Ciudadano (a): _____

Reciba el saludo a nombre de la Lic. María Gabriela Gómez Gómez, participante de la segunda cohorte en Ciencias Contables Mención Tributos, Área: Aduanas de la Universidad de los Andes, a la vez deseándole el mayor de los éxitos en sus funciones.

La presente comunicación tiene como finalidad solicitar ante usted la posibilidad de que valide el Instrumento basado en un cuestionario contentivo de 12 preguntas abiertas, el cuál será aplicado a las PYMES ubicadas en el Municipio Alberto Adriani, el cual poseen características de exportación que representa la muestra de estudio, cuyo objetivo radica en efectuar un Diagnóstico de la Capacidad de las PYMES en este Municipio, su valiosa opinión permitirá a la investigadora verificar si las preguntas planteadas guardan relación con el título, objetivos y variables planteados en la investigación.

Segura de contar con su experiencia como Experto en validar instrumentos, quedando de Ud.

Atentamente,

Lic. María Gabriela Gómez Gómez

Instrucciones:

Por favor, lea detenidamente cada uno de los enunciados y de respuesta de cada ítem.

Utilice este formato para indicar su grado de acuerdo o desacuerdo con cada enunciado que se presenta, marcando con una equis (x) en el espacio correspondiente según la siguiente escala:

- 3.- Bueno
- 2.- Regular
- 1.- Deficiente

Si desea plantear alguna sugerencia para enriquecer el instrumento, utilice el espacio correspondiente a observaciones, ubicado al margen derecho del formato.

INSTRUMENTO PARA VALIDAR EL CUESTIONARIO

CRITERIOS	APRECIACIÓN CUALITATIVA		
	Bueno	Regular	Deficiente
Presentación del instrumento			
Claridad en la redacción de los ítems			
Pertinencia de la pregunta con los objetivos			
Relevancia del contenido			
Factibilidad de aplicación			

Nombre y Apellido: _____

C.I. _____

Profesión: _____

Títulos Obtenidos:

Instituto donde Trabaja:

Cargo que Desempeña: _____

Antigüedad en el cargo: _____

Resultado de Validación del Instrumento:

Fecha: _____

Firma del Experto