

La flexibilización cambiaría: una luz en el camino de los exportadores

DULCE MARÍA RODRÍGUEZ ■ Periodista

Trabas burocráticas impiden cumplir los procesos requeridos para despachar un producto al exterior. Actualmente, el exportador debe cumplir más de 60 pasos y la demora es de 49 días, en promedio.

LA FLEXIBILIZACIÓN de la política cambiaria parece ser una luz en el camino de los exportadores, pues les permitiría ofrecer las divisas que generan por las ventas de sus productos en mercados extranjeros a la tasa del Sistema Cambiario Alternativo de Divisas (Sicad II): aproximadamente 50 bolívares por dólar. La Asociación Venezolana de Exportadores (Avex) espera que el gobierno fortalezca las medidas para reactivar las ventas de productos manufacturados en el país hacia otras naciones. Ramón Goyo, presidente de Avex, admitió que, en las mesas de diálogo, empresarios y gobierno han logrado acuerdos y medidas favorables para el sector: «Ahora tenemos una mayor flexibilización cambiaria con incidencias muy positivas en los precios de exportación, al modificarse la tasa de cambio efectiva. Esta situación debería también estimular la producción para la exportación», indicó Goyo.

El Convenio Cambiario 27 establece que el sesenta por ciento de los dólares que genera la exportación podrá ser administrado por las empresas, que tendrán la opción de venderlos en subasta en el Sicad II por intermedio del operador cambiario de su preferencia, y el cuarenta por ciento restante deberá ser vendido al Banco Central de Venezuela a la tasa de cambio promedio ponderada también del Sicad II. «Esta decisión apunta a atacar el anclaje cambiario que afectó negativamente las exportaciones en los últimos siete años», destacó Goyo, para quien esta medida fue «necesaria e importante, pero no suficiente». Si bien coloca a los exportadores en una posición competitiva en el mercado, porque les permite salir a ofrecer la mercancía con rentabilidad, antes deben producirla y para ello necesitan materia prima nacional e importada.

Goyo mencionó otro avance con el gobierno: la verificación de la mercancía exportable se realizaría en las plantas procesadoras, allí acudirían los organismos correspondientes y

emitirían los documentos necesarios, la mercancía se llevaría al muelle y de allí al barco. Este procedimiento recorta en la mitad el tiempo que tarda la mercancía en salir y exonera el pago por almacenamiento en los puertos. No obstante, indicó: «Se están haciendo ensayos con algunos inconvenientes todavía».

En marzo de este año el presidente del Banco de Comercio Exterior (Bancoex), Ramón Gordils, anunció que las empresas exportadoras pagarán los servicios y las tarifas de los puertos, cobradas por Bolivariana de Puertos, a una tasa cambiaria mínima de 6,30 bolívares por dólar para la facturación en bolívares. Gordils explicó que la medida constituye un incentivo adicional a la reducción del treinta por ciento de las tarifas aplicada en 2013: «Esto es un enorme estímulo que nos permitirá favorecer la actividad exportadora».

El presidente de Bancoex aseguró que no se cobrará a los exportadores por el almacenamiento en el puerto, una vez entregada la mercancía con su precinto, luego de la inspección en planta. Tampoco se cobrará cuando ocurran demoras en los puertos; por ejemplo, cuando no se le haya dado muelle a los barcos y se demore el embarque. Según Gordils, esta decisión evitará que las empresas sean sancionadas y se les generen costos adicionales.

Promoción

El representante de los exportadores añadió que se vienen ejecutando medidas de financiamiento con Bancoex, y programas de participación en ferias y misiones comerciales en el extranjero para dar a conocer la oferta exportable. Goyo destacó que la reactivación de los mecanismos de promoción de exportaciones requiere una respuesta rápida, así como también los reintegros de los impuestos de importación y el IVA, además de los regímenes de suspensión de impuestos de importación y la orientación de las zonas francas hacia las exportaciones. Estas iniciativas y ajustes permitirían afianzar la actividad.

SISTEMA DE PREFERENCIAS: UNA OPCIÓN

Unos 5.000 productos provenientes de 140 naciones pueden ser exportados a los países industrializados exentos de impuestos y derechos aduaneros. El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) ofrece un beneficio para fomentar la diversificación de las economías con menor grado de desarrollo. En Venezuela, apenas 200 empresas usan el beneficio, que permite a los productores nacionales estar presentes en el mercado más grande del mundo a un costo menor, dijo el gerente general de la Cámara Venezolana Americana de Comercio e Industria (Venamcham), Carlos Tejera.

Para Estados Unidos el SGP es un programa de preferencias comerciales que tiene por objetivo fomentar la industrialización, la diversificación de las exportaciones y el aumento de los ingresos de los países favorecidos. Comenzó en 1976 y brinda trato libre de impuestos a dos categorías de productos. La primera contiene aproximadamente 3.600 y la segunda incluye 1.400 bienes como flores, frutas tropicales, verduras, productos de la pesca, café descafeinado, tostado y molido, aceite de palma, tabaco, cacao, cueros, pieles y calzado, textiles, confecciones, lencería y ropa interior, entre otros, que están exentos de tarifas aduaneras solo para países designados como beneficiarios con menor grado de desarrollo.

El gerente general de Venamcham explicó que los exportadores venezolanos, al utilizar el SGP, aprovechan una oportunidad para mercadear en Estados Unidos productos no petroleros con exoneración arancelaria: «Es una ventaja para los productores del país que deben aprovechar. Debemos trabajar para vencer las trabas burocráticas para exportar y lograr que se active la producción nacional». Entre los rubros que pueden ser vendidos a Estados Unidos con el SGP enumeró: alimentos, artesanías, moda, productos deportivos, artículos de plástico, productos de hierro y aluminio, lubricantes, caucho y aceites.

Trabas

El gremio de exportadores considera de vital importancia reducir y agilizar los trámites y permisos que retrasan el proceso de despacho de mercancía al extranjero y lo hace poco competitivo.

El presidente de Avex detalló que el plazo para el despacho de la fábrica y salida a puerto del producto es, en promedio, 49 días. Durante ese lapso, hay 60 pasos que los empresarios deben cumplir para colocar sus productos en el exterior. «El esfuerzo que hace la empresa de producir para exportar se pierde por la burocracia que implica hacer la exportación».

El vicepresidente del Área Económica, Rafael Ramírez, reconoció: «Hay diez mil trabas burocráticas, diez mil problemas que se deben resolver». Añadió que deberían eliminarse varios documentos que no serían necesarios en determinados casos, como el certificado de no producción nacional. «Es importante también que se centralicen los procedimientos en línea». La Organización Mundial de Comercio recomienda, también, reducir la burocracia, expresó.

Otro problema es la infraestructura portuaria y la disponibilidad de los buques. Goyo explicó que, debido a la caída de las importaciones en los dos últimos años, la frecuencia de embarcaciones hacia Venezuela es escasa.

Oferta reducida

Los factores operativos, aunados a la sobrevaluación de la moneda producto del anclaje cambiario de los últimos años, hacen que los productos venezolanos sean costosos y poco competitivos. Goyo recordó que, anteriormente, Venezuela vendía grandes cantidades de material de transporte, eléctrico, bebidas y tabaco, y productos agrícolas. «Algunos se siguen exportando, pero no en las mismas cantidades». Aunque la retención y la venta de divisas a la tasa Sicad II mejoran la competitividad del sector, no resulta sencillo revertir la pérdida de mercado ocasionada por los años de estancamiento.

Las exportaciones han registrado una caída interanual de catorce por ciento en los últimos cinco años. Ramírez pidió a los exportadores llegar a corto plazo a los niveles de 2009, cuando se exportaron 3,8 millardos de dólares. Según el también ministro de Petróleo y Minería, el sector privado debe autoabastecerse de las divisas que necesita para producir. «Eso significaría duplicar las exportaciones, lo cual es sumamente difícil», afirmó.

¿Cómo subir la cuesta?

Goyo advirtió que los avances descritos reactivarán las exportaciones, pero hace falta más: «La oferta exportable sólida no se origina de un excedente de producción, sino de unas empresas emprendedoras que buscan producir a bajo costo con alta productividad y calidad, con constancia y dedicación de atención a los mercados internacionales».

En este sentido, el presidente de Conindustria, Eduardo Garmendia, señaló que hay que atender dos factores externos a las empresas que afectan el incremento de la productividad: (1) el suministro eléctrico regular y confiable, y (2) el ausentismo laboral. Se sigue penalizando a las empresas que incrementan el consumo eléctrico y el Ministerio del Trabajo hace caso omiso a las denuncias de trabajadores que incumplen sus responsabilidades y a las solicitudes de calificaciones de despido, lo que incentiva la impunidad y el ausentismo.

Garmendia destacó que, para aumentar la producción nacional, también es fundamental recuperar la producción de las empresas básicas de Guayana: allí se encuentra una parte importante de la oferta exportable de materias primas procesadas y productos manufacturados de acero y aluminio. Además, hay que garantizar a las empresas que procesan productos petroquí-

VENTAS AL EXTRANJERO EN CIFRAS

Las exportaciones no petroleras efectuadas por Venezuela entre enero y marzo de 2014 alcanzaron 769 millones de dólares. Al comparar con el mismo periodo de 2013 se observa un aumento de 45,5 por ciento, equivalente a 240 millones de dólares, según cifras del Instituto Nacional de Estadística (INE).

El informe del INE destaca que, durante el primer trimestre de este año, las exportaciones de bienes del sector privado disminuyeron 4,7 por ciento, al compararse con las ventas al extranjero del año 2013 para el mismo periodo. De 307 millones de dólares ganados en 2013 se descendió a 292 millones, lo que equivale a pasar de 58 a 38 por ciento de las ventas foráneas. Estas cifras no incluyen las exportaciones realizadas en Sidunea World. El sector público, a diferencia del privado, incrementó sus exportaciones en 115 por ciento, comparadas con igual periodo de 2013. De 222 millones de dólares en 2013, que representó 41 por ciento de las exportaciones, subieron a 476 millones de dólares (62 por ciento).

El análisis de las exportaciones por sectores muestra que las ventas de productos químicos, con 357 millones de dólares, representan la mayor participación en el total de exportaciones no petroleras entre enero y marzo de 2014, con 46,5 por ciento y un aumento de 97,4 por ciento con respecto al mismo periodo de 2013. En segundo lugar, se ubicó la venta de productos minerales, con 254 millones de dólares, una participación de 33 por ciento y un incremento de 186,6 por ciento. El rubro material de transporte, con 77 millones de dólares, tuvo una participación del diez por ciento y un aumento de 21 por ciento, en comparación con las ventas para el mismo periodo de 2013.

Estados Unidos, con una participación del 33,6 por ciento, fue el principal destino de exportación durante los meses de enero a marzo de 2013, seguido de Brasil con 11,7 por ciento y China con 10,3 por ciento. Otros destinos fueron Curazao (8,8 por ciento), Colombia (8,1), Holanda (5,9), Bélgica (3,4), Aruba (3), Chile (2,3), Polonia y Trinidad y Tobago (1,5), y Suecia (1,1). El resto de los países agrupan el 8,9 por ciento y tienen una participación individual inferior al uno por ciento.

Al analizar las variaciones entre ambos periodos se observa un incremento significativo de las ventas hacia Curazao, debido principalmente a las exportaciones de medicamentos. Estados Unidos, con 258 millones de dólares, aumentó 161,5 por ciento; Brasil, con 90 millones, subió 199,9 por ciento; y China, con 79 millones, disminuyó 5,8 por ciento.

La Asociación Venezolana de Exportadores proyecta que, para el segundo semestre de 2014, se produzca un incremento de las exportaciones, como consecuencia de las nuevas medidas aplicadas por el Ejecutivo. No obstante, advierte que el crecimiento de las ventas al extranjero va a depender de una recuperación importante de la producción nacional.

micos un suministro seguro y precios competitivos de los insumos que les abastecen las empresas del Estado. Alertó también sobre los bajos niveles de producción de las empresas fabricantes: están trabajando por debajo del treinta por ciento de su capacidad instalada.

La Avex indica que las cifras definitivas de las ventas externas de 2013, publicadas por el Instituto Nacional de Estadística, muestran una caída de las exportaciones de 18,20 por ciento. Esto se debió a una reducción importante de las exportaciones del sector público, pues las privadas crecieron. 