

Universidad de Oriente
Núcleo de Sucre
Escuela de Administración
Departamento de Contaduría
Cumaná Estado – Sucre



**ANÁLISIS DEL IMPACTO DE LAS NEGOCIACIONES
COMERCIALES INTERNACIONALES COMO VIA PARA EL
DESARROLLO ECONOMICO DE VENEZUELA.**

Asesor:

Licdo. Rafael José Arenas

Autores:

Fermín, María C.I 25.528.752

González, Keila.CI 23.805.234

Quijano, Karen C.I 24.593.773

Trabajo de Curso Especial de Grado presentado como requisito parcial
Para optar al título de Licenciado en Contaduría Pública.

Cumaná, Marzo de 2017

ÍNDICE

DEDICATORIA.....	I
AGRADECIMIENTO.....	IV
RESUMEN	VIII
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	4
EL PROBLEMA.....	4
1.1 Planteamiento del problema.....	4
1.2 Objetivos de la investigación.....	9
1.2.1 Objetivos de la investigación.....	9
1.2.2 Objetivos específicos.....	9
1.3 Justificación.....	10
CAPITULO II	11
MARCO TEORICO.....	11
2.1 Antecedentes de la investigación.....	11
2.2 Antecedentes históricos	13
2.3 Bases teóricas.....	16
2.3.1 Negocios internacionales.....	16
2.3.2 Comercio.....	22
2.3.3. Comercio exterior.....	25
2.3.4 Comercio internacional.....	27
2.3.5 La política comercial.....	31
2.3.6. Importación.....	34
2.3.7 Exportación.....	36
2.3.8 Financiamiento internacional.....	38
2.3.9 Precios de transferencia.....	44
2.4 Bases legales.....	52
2.4.1 Constitución de la República Bolivariana de Venezuela	52
2.4.2 Ley de impuesto sobre la renta	53
2.4.3 Ley del banco central de Venezuela	58
2.4.4 Ley del Banco de comercio exterior (BANCOEX)	63
2.4.5 Ley del centro de comercio exterior.....	68
2.4.6 Decreto Con Rango, Valor Y Fuerza De Ley De Reforma De La Ley Orgánica De Aduanas.....	72
2.5 Definición de términos básicos.....	84
CAPITULO III	87
MARCO METODOLÓGICO	87
3.1 Tipo de Investigación	87
3.2 Nivel de Investigación.....	88
3.3 Diseño de Investigación	88
3.4 Fuentes de Investigación Documental	89
3.5 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.....	89
3.5.1 Relación entre Técnica e Instrumento.....	90
3.6 Recopilación Bibliográfica	91
3.7 Técnicas de Procesamiento y Análisis de Resultados	91

3.8 La técnica de Lectura Evaluativa.....	91
3.9 Análisis de los Resultados.....	92
CAPITULO IV	93
PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS	93
CAPITULO V	106
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	106
CONCLUSIONES.....	106
RECOMENDACIONES	108
BIBLIOGRAFÍA	109
HOJAS DE METADATOS	113

DEDICATORIA

Esta tesis se la dedico al creador de todas las cosas, el que me ha dado fuerza fe, salud y esperanza para continuar cada vez que sentía que no podía más.

A mis padres quienes desde pequeña me enseñaron a luchar para alcanzar mis metas, y me han brindado apoyo tanto moral como económico, mi triunfo es el de ustedes. Por brindarme toda su comprensión, fuerza, amor y ánimos para seguir adelante para así poder culminar con mi carrera de Licda. En Contaduría pública.

A mi novio que me alentó a continuar cuando parecía que me iba a rendir a mi hermana que siempre me brindo su ayuda y por dedicarme el tiempo y enseñarme cuando lo necesité, porque en más de mil oportunidades me aclaraba mis dudas para poder seguir adelante en mis estudios pues sin ella , no hubiese logrado entender tantas cosas que hoy y siempre recordaré.

A mis amigos quienes fueron de gran apoyo y siempre estuvieron a mi lado para compartir nuestras alegrías, tristezas, concejos y principalmente todos esos conocimientos que día tras día adquiriríamos durante el transcurso de nuestra carrera universitaria.

Keila González

En primer lugar quiero dedicar este trabajo a Dios padre celestial por darme fortaleza interior para seguir adelante en lo que me he propuesto en la vida.

A mi familia (primos, tíos y tías) por su apoyo incondicional, por confiar en mí y ser mentón de este logro.

A mis padres madre María León por darme la vida, por ayudarme y motivarme con su apoyo, por formar en mi valores que me impulsaron a ser una mejor persona y perseguir mis sueños para alcanzar este gran logro por demostrarme que en la vida se puede llegar lejos con constancia y dedicación y a Emilio Fermín, por darme la vida y por su ayuda económica.

A mi pareja, Luis Yeguez, por apoyarme y motivarme, por su paciencia; y por brindarme su amor en todo momento.

A mi sobrino, Jhostin Samuel, quien se convirtió en una luz que alumbra mis días y a quien quiero transmitirle los mejores valores.

A mis abuelas, margarita Salazar y Ana Velásquez, por darme amor y por ser mujeres ejemplares en mi vida que me inculcaron valores importantes para lograr esta meta. Y A mi abuelo, Leonides León, de quien recibí valores ejemplares que me enriquecieron como persona.

A mis hermanos; Emilianny, Emilio Júnior, Emilio Javier y Sunimil Fermín, por compartir conmigo los momentos más significativos de mi vida, y por darme los mejores aprendizajes.

A Argenis, Samantha, Bárbara, Lusiano, Yariannys, aslhee y todos esos niños que me han dado su amor sin esperar nada a cambio.

María Fermín

Disfrutar la realización de una meta que has luchado con arduo empeño no tiene comparación, por eso dedico con todo mi corazón a JEHOVA DE LOS EJERCITOS, mi DIOS TODOPODEROSO el logro de este objetivo.

A mi hija evolet Antonieta de Jesús que es mi inspiración mi alegría y mi motivación de seguir luchando por alcanzar cada una de las metas que me he propuesto. Dedico también este trabajo a mi esposo Frank Aguilarte por ser mi

apoyo incondicional desde que está a mi lado. Son lo más importante en mi vida los amo mucho.

Lo dedico en especial a mis padres José Ángel Quijano y Lesvi Ysaba por brindarme su apoyo incondicional, son mi mejor regalo. También dedico la realización de este sueño a mis cinco hermanas, Adriana, Abigail, Bárbara, Gabriela y paula y a mi hermanito Juan miguel.

Karen Quijano

AGRADECIMIENTO

En el presente trabajo de tesis primeramente me gustaría agradecerle a ti mi Dios, por bendecirme para llegar hasta donde he llegado, porque hiciste realidad este sueño anhelado que será el punto de partida para muchos otros, que encomendada a ti sé que lograre. Gracias por haberme dado la sabiduría, paciencia, tolerancia, salud, fortaleza y fuerza para continuar esforzándome cada día más pese a todos los obstáculos y adversidades que se presentaban diariamente, con eso comprendí que las grandes batallas, siempre se las das a los más grandes guerreros, hoy al ver el fruto de mi esfuerzo tengo la dicha de seguir luchando, mirar al cielo y decir, lo logré.

A La Universidad De Oriente por darme la oportunidad de estudiar y ser una profesional.

A mis padres Antonio j. García y Alicia del Carmen González por brindarme siempre su apoyo, especialmente a ti querida madre principalmente por darme la vida y por estar a mi lado brindándome esa comprensión, fuerza y ánimos para seguir adelante y no darme por vencida, acompañándome en cada paso que doy, confiando en mí. Gracias mama por darme una carrera universitaria para mi futuro todo esto te lo debo a ti.

A mi novio por estar a mi lado brindándome su apoyo y a los demás familiares que de alguna u otra forma siempre me ofrecieron su colaboración en el transcurso de mi carrera.

A los profesores porque todos han aportado con un granito de arena a mi formación ya que se encargaron de inculcarme sus conocimientos dándome las herramientas para salir a flote en mi carrera como profesional.

A mis amigos y compañeros de estudios y de lucha con los que he compartido en miles de ocasiones mis alegrías y tristezas que siempre me han motivado a seguir adelante, y no dejarme vencer por ningún obstáculo.

A mi querido y gran amigo julio Alonso rojas por ser siempre de gran apoyo, eres y serás siempre mi salvavidas N^o 1, voy a extrañar esas anécdotas y consejos que

siempre me das, pero me queda la gran satisfacción de que encontré a un excelente amigo.

Agradezco de manera infinita al chofer de los estudiantes del municipio montes el señor Reinaldo Rodríguez por siempre estar al pendiente, por trasladarme día tras día hasta la universidad para que cumpliera con mis labores de estudiante; Son muchas las personas que han formado parte de mi vida profesional a las que les encantaría agradecerles su amistad, consejos, apoyo, ánimo y compañía en los momentos más complicados de mi vida. Algunas están aquí conmigo y otras en mis recuerdos y en mi corazón, sin importar en donde estén quiero darles las gracias por formar parte de mí, por todo lo que me han brindado y por todas sus bendiciones.

Keila González

A dios por darme vida diaria para poder cumplir esta meta, en quien deposite mis fuerzas y mi confianza cada día.

A mi madre y mi padre por ayudarme y apoyarme en todo momento, por brindarme su amor y por sacrificarse para darme una educación de acuerdo a sus posibilidades.

A mi pareja, Luis Yeguez, por su ayuda desinteresada, por su apoyo moral y económico, y por brindarme una mano amiga en los momentos más difíciles

A mis amigos de la universidad de oriente, Dayana Cariaco, Mercy Arcia, Julio Rojas, Keila Gonzales, Génesis Barreto y Karen Quijano por apoyarme en este largo camino que emprendimos juntos, por su ayuda desinteresada y por demostrarme que existe la amistad.

A la ilustre Universidad de Oriente, por acogerme en su recinto, por darme la mejor educación y por prepararme para ser una profesional.

A los profesores de la Universidad de Oriente, Escuela de Administración, por transferirme los conocimientos adquiridos a lo largo de su carrera y prepararme para ser una buena profesional.

A nuestro asesor, Prof. Rafael Arenas, por encaminarnos al final de esta meta, por su flexibilidad y entendimiento.

A todos los que creyeron que yo podría lograrlo

Muchas gracias.

María Fermín

Las palabras nunca ay alcanzan cuando lo que hay que decir desborda el alma, son muchas a las personas a quien debo agradecer en más de cinco años de estudios que contribuyeron con su granito de arena a la realización de esta meta.

En primer lugar yo agradezco con todo mi corazón a Dios al ser más supremo, divino y TODOPODEROSO que me dio sabiduría e inteligencia en todo momento, que me guio y a pesar de los obstáculos me enseñó a continuar para alcanzar esta meta, gracias mi DIOS por renovar mis fuerzas cada día y mostrarme que solo junto a ti puedo lograr todo lo que me proponga.

Agradezco A mis padres Lesvi ysaba y José Ángel Quijano por apoyarme en mis estudios y enseñarme que un ser sin estudios es un ser incompleto, a mi hija porque desde que llegaste a mi vida hay una nueva razón para perfeccionarme cada día y darte un buen ejemplo a mi esposo por su apoyo incondicional.

A todos mis compañeros (as) que juntos compartimos todos estos años para construir este sueño en especial a Anyelis Suarez, Naymaris Nuñez, Carolina Ramos, Gilgreg Díaz, Yajaira Riascos, Keila Gózales y María Fermín más que compañeras hermanas de la vida. No puedo dejar de agradecer a todos los

profesores que nos han regalado todo su aprendizaje para formar a todos los profesionales que somos el futuro y progreso del país. Gracias a todos

Karen Quijano

Universidad de Oriente
Núcleo de Sucre
Escuela de Administración
Departamento de Contaduría
Cumaná. Estado – Sucre
Trabajo de Curso Especial de Grado



**TITULO: ANÁLISIS DEL IMPACTO DE LAS NEGOCIACIONES
COMERCIALES INTERNACIONALES
COMO VIA PARA EL DESARROLLO ECONOMICO DE VENEZUELA.**

Asesor:

Rafael José Arenas

Autores:

Fermín, María 25.528.752
González, Keila.23.805.234
Quijano, Karen 24.593.773

RESUMEN

El aislamiento económico se ha vuelto imposible y este fenómeno nos sirve para poder crear posibilidades de negocios con otros países y generar mayores ingresos y oportunidades para el desarrollo del país. Por lo que las empresas hoy en día no sólo se limitan a las operaciones privadas y gubernamentales a nivel local, sino también con otros países, exactamente a eso le llamamos negocios internacionales. Ante esta circunstancia, se plantea analizar el impacto que tienen las negociaciones comerciales para lograr el desarrollo de la economía actual de Venezuela; y la presente investigación se enfoca en: Describir el impacto que generan las negociaciones comerciales internacionales para lograr el desarrollo económico de Venezuela, Describir las políticas financieras y fiscales implementadas por Venezuela en el comercio internacional, Identificar el manejo de los precios de transferencia en los negocios internacionales de Venezuela y Señalar los beneficios de las exportaciones e importaciones para el desarrollo económico de Venezuela. El estudio es de tipo documental puesto que se apoya en las consultas de fuentes bibliográficas con la finalidad de conocer las negociaciones internacionales emprendidos por nuestro país

Palabras claves: negocios internacionales, precios de transferencia, importaciones, exportaciones, comercio, políticas financieras y fiscales.

INTRODUCCIÓN

El aislamiento económico se ha vuelto imposible, y este fenómeno nos sirve para poder crear posibilidades de negocios con otras naciones del mundo y generar mayores ingresos y oportunidades para el país. Por lo que las empresas y gobiernos hoy en día no sólo se definen por realizar operaciones privadas y gubernamentales a nivel nacional, sino también con otras naciones, exactamente a eso le llamamos negocios internacionales, a las transacciones diseñadas y realizadas entre fronteras nacionales para satisfacer los objetivos de individuos, compañías y organizaciones privadas y del estado.

No hay una sola nación que pueda considerarse autosuficiente así misma y que no necesite de la relación y del apoyo de los demás países, aun las naciones más ricas necesitan recursos de los cuales carecen y que por medio de las negociaciones y acuerdos mundiales suplen sus necesidades, ya que La eficiencia en el buen desempeño de las relaciones internacionales para perfeccionamiento social, económico, político, comercial y cultural a nivel mundial es primordial hoy día para el logro del desarrollo integral de las naciones.

Venezuela por su puesto no escapa de esta realidad , desde hace algunas décadas mantiene relaciones con otros países, con la finalidad de satisfacer la demanda interna de sus habitantes y lograr el bienestar común de la población, a través de la importación de bienes, servicios, recursos, entre otros que no se producen en el país y por otra parte con el fin de exportar mercancías en las cuales tenga ventaja frente a otros países(productos agrícolas, recursos energéticos, minerales y servicios)con un alto valor agregado que puedan ser comercializados a nivel mundial y de esta manera promover el desarrollo económico del país.

Los negocios internacionales son el acceso seguro para lograr el crecimiento y el posterior perfeccionamiento económico de un país, el alcance del éxito en los negocios internacionales radica en la sabia gestión de los mismo

Un país que exporta bienes y servicios, genera a su favor divisas, que a su vez le permitirán adquirir en el exterior los satisfactores que sus propias

necesidades demanden, de su capacidad exportadora, depende en forma muy importante la estabilidad de su economía interna. Si por el contrario, un Estado no tiene capacidad exportadora, los bienes y servicios que compre en el exterior, tendrá que hacerlo con divisas financiadas, que afectaran su economía en varias formas. El sabio manejo de este equilibrio comercial se conoce con el nombre de balanza de pagos.

La presente investigación tiene como objetivo general el analisis del impacto de las negociaciones comerciales internacionales como vía para el desarrollo económico de Venezuela y la misma se estructura de la siguiente manera:

CAPITULO I El Problema: Se plantea el contexto inmediato de los objetivos; se muestra el objetivo general y específico, así como la justificación de la investigación.

CAPITULO II, Marco Teórico: En este capítulo se presenta los antecedentes y aportes de la investigación. Seguidamente las bases teóricas donde se muestran puntos contextuales son involucradas del tema en estudio de forma se presenta las bases legales o el marco legal que regula todo lo concerniente al comercio exterior venezolano se hace mención a la constitución Bolivariana de Venezuela, a la ley orgánica de aduanas y su reglamento, la ley de impuesto al valor agregado, como las leyes del Banco Central de Venezuela y ley del Banco de comercio exterior y los convenios cambiarios publicados en gaceta oficial.

CAPITULO III, El Marco Metodológico: Se especifica donde, como porque de la investigación, definiendo el enfoque tipo de la investigación y diseño de la misma.

CAPITULO IV, Presentación y Análisis de los Resultados: Aquí se presenta el desarrollo de los objetivos específicos planteados.

Por último en el CAPITULO V, se muestran las conclusiones a las que llegamos a lo largo del desarrollo de la investigación, recomendaciones que favorecerán las áreas más débiles en el comercio exterior de Venezuela, así como bibliografía de la investigación.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del problema

El aislamiento económico se ha vuelto imposible y este fenómeno nos sirve para poder crear posibilidades de negocios con otros países y generar mayores ingresos y oportunidades para el país. Por lo que Las empresas hoy en día no sólo se limitan a las operaciones privadas y gubernamentales a nivel local, sino también con otros países, exactamente a eso le llamamos negocios internacionales, a la relación existente entre una organización y su mundo exterior el cual enlaza tanto el comercio internacional como el comercio exterior.

Los negocios internacionales han existido, en cierto sentido, desde la prehistoria.

Pues el comercio es una de las prácticas más antiguas del ser humano, hasta llegar a ser uno de los principales motores económicos, como lo es en la actualidad, pero para alcanzar tal éxito han transcurrido varios siglos y, a través de ellos, una gran evolución.

Durante el Imperio Romano, los mercaderes llevaban sus mercancías a los consumidores de todo el mundo.

Así mismo la ruta de la Seda es la primera ruta comercial a gran escala, partía de Europa y llegaba hasta Asia, donde podían comprarse productos como sedas, telas, piedras y metales preciosos, vidrio, diversos tipos de maderas y, por supuesto, especias, pero el pago de impuestos por atravesar distintos países encarecía el precio y obligó a buscar rutas alternativas, Lo que conllevó al comercio con América.

Colón descubrió el nuevo continente y esto provocó la mundialización del comercio y la aparición de productos como el tabaco, el cacao o la patata, que pronto fueron habituales en Europa. Además se promovió la compra de minerales preciosos a precios ridículos y en condiciones de explotación.

No obstante, las empresas multinacionales, como las conocemos hoy, eran cosa rara hasta el siglo XIX. Para entonces, las sociedades estadounidenses como General Electric, International Telephone and Telegraph y Singer Sewing Machine Company habían empezado a invertir en instalaciones fabriles en el extranjero, y lo mismo hicieron compañías de Europa Occidental como Ciba, Imperial Chemicals, Nestlé, Siemens y Unilever. (Stoner, Freeman y Gilbert, p.151).

Gracias a las mejoras en los transportes y en las comunicaciones, el comercio aumentó considerablemente. Fue sobre todo a partir de la década de los 80, debido a la aparición de las nuevas tecnologías y la creciente globalización de los mercados, cuando el Comercio Internacional se vio incrementado exponencialmente convirtiéndose en uno de los pilares fundamentales de las economías de muchos países y uno de los elementos característicos de nuestra forma de vida.

Los negocios internacionales se componen del comercio internacional, el cual representa a una vasta gama de operaciones comerciales que se llevan a cabo entre diferentes países (importaciones, exportaciones, inversión directa, financiamiento internacional, mercado etc.) y el comercio exterior que son las condiciones, formas y contenido que presenta el intercambio de bienes y servicios, exactamente, son las leyes y regulaciones nacionales que crea cada país para manejar el comercio internacional.

No hay una sola nación que pueda considerarse autosuficiente así misma y que no necesite de la relación y del apoyo de los demás países, aun las naciones más ricas necesitan recursos de los cuales carecen y que por medio de las negociaciones y acuerdos mundiales suplen sus necesidades, ya que la eficiencia en el buen desempeño de las relaciones internacionales para perfeccionamiento social, económico, político, comercial y cultural a nivel mundial es primordial hoy día para el logro del desarrollo integral de las naciones.

Venezuela por su puesto no escapa de esta realidad, desde hace algunas décadas mantiene relaciones con otros países, con la finalidad de satisfacer las necesidades internas de sus habitantes y lograr el bienestar común de la

población, brindándoles los diferentes rubros que no se producen en el país y por otra parte con el fin de exportar mercancías en las cuales tenga ventaja frente a otros países(productos agrícolas, recursos energéticos, minerales y servicios)con un alto valor agregado que puedan ser comercializados a nivel mundial y de esta manera promover el desarrollo económico del país.

El comercio exterior Venezolano, como sucede en todo el mundo, está regulado por el estado. Es el estado el encargado de establecer los derechos aduaneros (impuesto a los artículos importados) así como el establecimiento y regulación de zonas de libre comercio o zonas francas.

Constitución de la República Bolivariana de Venezuela

Título V

Organización del Poder Público Nacional

Capítulo II

Del Poder Ejecutivo Nacional

Artículo 236. Son atribuciones y obligaciones del presidente o presidenta de la república entre otros:

1. Cumplir y hacer cumplir esta constitución y la ley.
2. Dirigir la acción del gobierno.
3. Nombrar y remover al vicepresidente ejecutivo o vicepresidenta ejecutiva, nombrar y remover los ministros y ministras.
4. Dirigir las relaciones exteriores de la República y celebrar y ratificar los tratados, convenios o acuerdos internacionales.

Los poderes ejecutivos y legislativos son los encargados de manejar las políticas de comercio internacional en conjunto con los ministerios de comercio exterior, ministerio de relaciones exteriores, ministerio de finanzas, banco central de Venezuela y banco de comercio exterior, además existe un marco legal para regular todo lo concerniente a los negocios internacionales por lo cual se han creado y adoptado una serie de leyes y normas para simplificar y hacer más efectiva las transacciones entre fronteras, dado que estas actividades encierran diversas gestiones como la proyección de la valorización comercial, el cumplimiento de los precios de transferencia entre partes relacionadas y el financiamiento internacional.

El comercio internacional es una vía segura para alcanzar crecimiento y el posterior desarrollo económico.

A principios del siglo XX, la economía venezolana tenía su eje en la producción agropecuaria particularmente del café del que llegó a ser segundo productor a nivel mundial solo superado por el Brasil. La renta per cápita de Venezuela era notablemente inferior a la de los países de América del Sur (Argentina, Chile, Uruguay), e incluso era inferior a la de países demográfica y geográficamente comparables como Perú y Colombia. Para el año 1920, el papel que jugaba la producción petrolera era mínimo. Los principales productos de exportación eran el café, el cacao, el ganado vacuno, el azúcar, papelón, tabaco, balata, caucho y cueros de res. Pero por otro lado el año 1920 constituye un punto de inflexión en la economía venezolana, a partir de entonces, las exportaciones agrícolas disminuirán exponencialmente en detrimento de las exportaciones petroleras.

Para 1929, Venezuela fue el segundo mayor país productor de petróleo (solo por detrás de Estados Unidos) y el mayor exportador de petróleo del mundo con un espectacular desarrollo de la industria, el sector del petróleo había comenzado a dominar todos los demás sectores económicos del país.

Con la expansión petrolera vino el abandono del campo, debido a que la producción agrícola estaba primordialmente en manos de muy pocos terratenientes que ofrecían salarios minúsculos para las pésimas condiciones de vida que brindaba el campo. Por lo tanto no podían competir con los salarios que ofrecían las empresas petroleras en sus concesiones.

A partir de 1925, gracias a la explotación del petróleo a gran escala Venezuela había superado la renta per cápita de Perú y Colombia, y a partir de 1926 experimentó un vertiginoso crecimiento que haría de Venezuela el país de América Latina de mayor renta per cápita lo que motivo la llegada de numerosos inmigrantes europeos y latinoamericanos.

La activa participación venezolana en el comercio internacional se debe en gran parte a la actividad petrolera. Pues La economía de Venezuela se centra en la exportación de petróleo. La dependencia del petróleo ha aumentado en los últimos años, en la década de los 90 las exportaciones de bienes y servicios petroleros representaban el 76 % de las exportaciones, en 2005 el porcentaje

había pasado a 86 % y en 2012 se elevaba al 96 %, a finales de 2013 Venezuela exportaba unos 1,7 millones de barriles diarios de petróleo.

Venezuela pese a las grandes potencialidades energéticas, agrícolas, pecuarias e industriales, y a su trayectoria en el comercio internacional, desde el siglo XIX e inicios del siglo XX, no ha dejado de ser una nación en vías de desarrollo, caracterizada por exportar a los países desarrollados, (EEUU principal socio comercial tanto en importaciones como en exportaciones) recursos naturales (petróleo, hierro o acero, cobre, níquel, aluminio, plomo, zinc, estaño, y otros) e importar productos terminados con gran valor agregado (maquinarias y equipos, vehículos, aparatos eléctricos y electrónicos, y otros).

Si bien las exportaciones en Venezuela giran básicamente en torno al petróleo y sus derivados, es gracias a la importación de insumos y productos que actualmente se mueve la mayor parte de la economía nacional, es conocido que el país ha sido tradicionalmente importador de gran cantidad de productos manufacturados, pero en los últimos años esta tendencia se ha acentuado. Los renglones más importantes de importación eran aquellos de maquinarias y repuestos para apartados y maquinarias mecánicas y eléctricas o electrónicas pero el país actualmente importa productos que tradicionalmente exportaba, como el café, el arroz, maíz y azúcar lo que demuestra un patrón una clara incidencia en el deterioro de la economía del país al volverse cada vez más dependiente de las importaciones.

Los negocios internacionales son el acceso seguro para lograr el crecimiento y el posterior perfeccionamiento económico de un país, el alcance del éxito en los negocios internacionales radica en la sabia gestión de dichos negocios.

Un país que exporta bienes y servicios, genera a su favor divisas, que a su vez le permitirán adquirir en el exterior los satisfactores que sus propias necesidades demanden. De su capacidad exportadora, depende en forma muy importante la estabilidad de su economía interna. Si por el contrario, un Estado no tiene capacidad exportadora, los bienes y servicios que compre en el exterior, tendrá que hacerlo con divisas financiadas, que afectaran su economía en varias

formas. El sabio manejo de este equilibrio comercial se conoce con el nombre de balanza de pagos.

En relación a lo señalado se puede indicar que los negocios internacionales son de trascendental significación para los países por medio de los mismo se alcanza la satisfacción de muchas necesidades y se logra la integración de los países además se pactan acuerdos medioambientales en pro del conseguir el desarrollo sustentable.

De conformidad a lo inicialmente planteado afloran las siguientes incógnitas: ¿cuál es el impacto que tienen las negociaciones comerciales internacionales para desarrollo económico de Venezuela? ¿Cuáles son los beneficios de las importaciones, las exportaciones para la economía de Venezuela? ¿Cuáles son las políticas financieras y fiscales implementadas en el comercio internacional en Venezuela?

1.2 Objetivos de la investigación.

Para dar respuesta a las incógnitas planteadas en la investigación se plantean los siguientes objetivos.

1.2.1 Objetivos de la investigación.

Analizar el impacto que tienen de las negociaciones comerciales internacionales como vía para el desarrollo de la economía actual de Venezuela.

1.2.2 Objetivos específicos.

- Describir el impacto que generan las negociaciones comerciales internacionales para lograr el desarrollo económico de Venezuela.

- Señalar los beneficios de las exportaciones e importaciones para Venezuela.
- Identificar el manejo de los precios de transferencia en los negocios internacionales de Venezuela.
- Describir las políticas financieras y fiscales implementadas por Venezuela en el comercio internacional.

1.3 Justificación.

Tomando en consideración que los negocios internacionales contribuyen para alcanzar crecimiento y el posterior desarrollo económico de las naciones a través de la sabia administración de sus transacciones comerciales y el dinamismo con el que interactúan los países, la relevancia de esta investigación reside en que permitirá dar conocer a fondo como se deben llevar a cabo los vínculos comerciales con los demás países de modo que se pueda lograr el anhelado equilibrio comercial.

Además permitirá conocer los aspectos legales, financieros y fiscales aplicables en las diferentes negociaciones del comercio internacional que se desarrollan en Venezuela.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

El marco teórico tiene el propósito de dar a la investigación un conjunto coordinado y coherente de conceptos y proposiciones que permitan integrar al problema dentro de un ámbito donde éste cobre sentido, uniendo los conocimientos previos relativos al mismo y ordenándolos de modo tal que resulten útil y de fácil entendimiento en la investigación realizada orientándonos en la información a la que debemos hacer referencia y nos ofrezca una conceptualización adecuada de los términos que utilizaremos., además. El marco teórico o el marco referencial, es el producto de la revisión documental y bibliográfica, y consiste en una recopilación de ideas, posturas de autores, conceptos y definiciones, que sirven de base a la investigación por realizar. Según el autor: Fidas G. Arias (2004).

2.1 Antecedentes de la investigación

Con el propósito de estructurar un conocimiento amplio y preciso sobre el tema de investigación, se hizo necesario consultar trabajos de grado, artículos y documentos relacionados al tema de negocios y acuerdos internacionales en Venezuela y el mundo, enfocados en temas de interés como aranceles, aduanas, control de cambios y otros.

Al llevar a cabo la revisión, se encontró lo siguiente:

MARIN, H. (2008). En su trabajo "limitaciones a las libertades de comercio en la República Bolivariana de Venezuela" presentado para optar al título de abogado, llegó a la conclusión de que la economía venezolana se ve afectada por el control cambiario, los inversionistas sienten desconfianza por las políticas adoptadas por el gobierno, también se encontró que existe mercancía que entra al país de manera ilegal, y las empresas están sometida al control y tutela del estado. Tomando en consideración las conclusiones a la que llego el autor de esta investigación, se puede decir, que el control del estado sobre las empresas afecta

la economía venezolana, pudiera ser esta una de las razones por la cual, los inversionistas utilizan métodos ilícitos para que la mercancía entre al país y así comercializarla y no confían en las políticas implementadas por el gobierno.

OLIVARES, L. (2006). En su trabajo para optar al grado de especialidad en ciencias contables, mención tributos, área aduanas, llamado “impacto de las barreras arancelarias en las empresas importadoras de neumáticos del estado Mérida” concluyó que existen barreras arancelarias que afectan el ingreso de la mercancía a territorio venezolano, como lo son la gran cantidad de trámites y pagos arancelares y tasas a que da lugar la nacionalización de la mercancía. En cuanto al control de cambio se conoció que este no afecta las importaciones ya que las empresas realizan sus compras por divisas a través de cadivi sin mayores retrasos. De igual manera existen barreras no arancelarias de regulaciones técnicas y administrativas donde se le establece al importador requisitos mínimos que debe tener el producto para lograr su ingreso y nacionalización en nuestro país. En cuanto a los consumidores de la cadena de neumáticos se conoció que estos prefieren la compra de este producto importado a los nacionales, debido a que les brinda mayor garantía, calidad y confiabilidad que el producto nacional.

En consideración se pudo conocer a través de este proyecto que las políticas aplicadas por el gobierno venezolano para la entrada al país de mercancía afecta la economía y el desarrollo del país y por ende dificulta el ingreso de productos, por tanto se recomienda al gobierno aplicar técnicas que permita ejercer sus derechos como estado pero que al mismo tiempo permita a los inversionistas traer mercancía que no posean altos impuestos y que incentive la importación.

ROSALES, O. (2013). en su documento publicado por la Naciones Unidas llamado “Comercio Internacional Y Desarrollo Inclusivo Construyendo Sinergias” habló sobre el comercio internacional como aporte para un desarrollo inclusivo, la inserción de la América latina y el Caribe en el comercio mundial, potencia inclusivo en el sector exportador; concluyó que el comercio puede facilitar

el crecimiento en la medida en que su incremento sea gradual y vaya acompañado de políticas complementarias de estímulo a la competitividad, con estabilidad macroeconómica e institucional.

2.2 Antecedentes históricos

Desde los tiempos más remotos, los negocios internacionales han estado plagados de problemas incluyendo guerras, conflictos civiles, piratería, levantamientos económicos y barreras culturales. A pesar de esto, nunca ha existido duda alguna respecto al deseo, incluso la exigencia del hombre por comerciar a través de las fronteras internacionales; de igual forma, no existe duda en cuanto a que el móvil de las ganancias ha sido la principal fuerza impulsora para motivar el crecimiento de los negocios internacionales a pesar de alguna muy sustancial falta de incentivos. Existe evidencia que, más de 2,000 años antes de Cristo, los comerciantes de Mesopotamia, Grecia y Fenicia enviaban barcos mercantes alrededor del mundo conocido que en ese tiempo eran las tierras bordeando el mar Mediterráneo (el mar en el centro de la Tierra). En realidad se cree que algunos barcos, en ocasiones navegaban mucho más allá de estos límites y que los comerciantes fenicios visitaban Cornwall, en el sudoeste de Inglaterra, con una cierta frecuencia, probablemente para tener acceso a los ricos depósitos de estaño, un ingrediente crítico en la manufactura del bronce. Sin embargo, gradualmente el creciente comercio en el Mediterráneo quedó bajo el control de Grecia, que en ese tiempo era el líder tanto militar como intelectual y, para el año 500 AC había signos reconocibles de especialización y producción en masa (relativa) en ese país. En el transcurso de los siguientes trescientos años, la iniciativa había pasado al floreciente Imperio Romano, con el control del comercio internacional siguiendo el movimiento del poder militar y la hegemonía cultural. Roma se convirtió en el centro del negocio internacional en esa época, la primera de ciertas ciudades identificadas de tal manera. Con la decadencia del Imperio Romano en el siglo quinto D.C., Constantinopla se convirtió en el centro principal durante un tiempo, pero alrededor del año 650 D.C., Europa había caído en un periodo oscuro de fragmentación y desgobierno que desalentó y casi discontinuó

el comercio internacional. En realidad, este periodo no terminó sino hasta que los cruzados, desde Europa, instalaron lo que serían las bases permanentes en el este del Mediterráneo; tales bases exigían provisiones en forma regular y Venecia y Génova se establecieron como los más importantes puertos mercantes internacionales. También tuvieron importancia al absorber y transmitir de vuelta a Europa el conocimiento de y la demanda por una gran cantidad de materiales y bienes que eran desconocidos en casa. Éste siguió siendo un eje importante de comercio internacional hasta el siglo dieciséis, ya que para entonces el centro del mundo mercante había regresado a Europa del oeste y, el liderazgo había pasado a manos de los españoles y portugueses como resultado de su preeminencia marítima. La teoría y la práctica del comercio mercantilista se impulsaron durante el siglo dieciséis. Un principio central era que la única forma de que un país ganara riqueza y fuera poderoso era a costa de otros países (en efecto, un juego de ganar-perder). Esto implicaba recursos mundiales estáticos, y el resultado fue una pelea por las colonias en el extranjero comprometiendo a Inglaterra, Francia, Holanda, España y Portugal. Aun Escocia trató de participar, haciendo dos intentos por separado para instalar una colonia en el istmo de Darién, ambos frustrados por Inglaterra y España que trabajaron en conjunto. La doctrina mercantilista se desintegró con el inicio de la Revolución Industrial, la cual incremento en gran medida el comercio mundial durante un periodo prolongado de innovación sumamente efectiva.

Para mediados del siglo diecinueve, dos compañías estadounidenses (Colt Industries Incorporated y The Singer Company) y una firma escocesa (J. & P. Coats) estaban operando de alguna manera como lo hacen hoy en día las compañías multinacionales. Para principios del siglo XX, varias compañías (incluyendo Ingersoll Rand, General Electric, International Harvester, H. J. Heinz y Bayer) funcionaban en forma muy visible como multinacionales. Antes de la Primera Guerra Mundial los movimientos de capital internacional estaban asociados con movimientos de población a gran escala fuera de Europa. La mayoría eran inversiones de cartera, convirtiéndose el Reino Unido en la nación

acreedora más grande debido a su prosperidad doméstica, la necesidad de asegurar recursos de materias primas y un marco de referencia institucional sumamente avanzado, que canalizó exitosamente los fondos disponibles hacia el extranjero. En el periodo entre las dos grandes guerras, la relativa riqueza de las naciones europeas disminuyó y los Estados Unidos se convirtieron en una importante nación acreedora, cada vez más debido a la inversión directa de las empresas estadounidenses en subsidiarias en el extranjero. Un factor adicional fue la crisis financiera mundial de los años treinta, la cual anunció una considerable caída en la inversión de la cartera internacional. Desde 1945 ha habido tres fases distintivas en el avance del negocio internacional. Las multinacionales de Estados Unidos y del Reino Unido fueron dominantes hasta alrededor de 1960 y, éstos se concentraban en el campo de la extracción de petróleo y otras materias primas. Durante la siguiente década, compañías provenientes de Europa continental y de Japón entraron en escena y el dominio del Reino Unido y de los Estados Unidos disminuyó. Durante el tercer periodo (los años setenta y ochenta), las firmas provenientes de Europa (seguidas por Japón) se han convertido cada vez más en una importante fuente de inversión extranjera directa (IED). Los Estados Unidos aún son una fuente importante, pero se ha convertido cada vez más en uno de los principales receptores de IED de otras naciones. El IED a nivel mundial es ahora tan inmenso que los patrones de inversión, difusión de tecnología y el comercio entre naciones (especialmente las desarrolladas) son moldeados decisivamente por los agentes de la IED las multinacionales. La más grande de estas compañías, que operan en una escala global y con horizontes globales, están fuera de la jurisdicción de cualquier nación individual, al grado que muchos gobiernos ahora las ven como una amenaza política, más que como una amenaza simplemente económica.

Ciertamente, todo lo multinacional conocido se ha generado a partir de un negocio local: ICI, General Motors, Sony, Volkswagen y Rhône Poulenc se iniciaron dando servicio a los mercados del Reino Unido, Estados Unidos, Japón, Alemania y Francia, respectivamente. Ahora cada uno da servicio a todos estos cinco mercados internacionales. La principal diferencia es que la compañía local

trata sólo con el ambiente interno, mientras que la compañía internacional también tiene que administrar una amplia gama de ambientes extranjeros junto con el ambiente "internacional" agregado. Por lo tanto, operando como lo hace en cierta cantidad de estados soberanos, la compañía internacional tiene que enfrentarse a diferentes sistemas legales, monetarios y políticos, con diferentes personas, culturas, instituciones, condiciones económicas y sistemas de valor.

2.3 Bases teóricas

2.3.1 Negocios internacionales.

Según (Stoner, James A. F.; Freeman, Edward y Gilbert Jr., Daniel R. Administración. Pearson Educación, 1996) Los negocios internacionales son las transacciones privadas y gubernamentales que involucran a dos o más países. Implican las ventas, las inversiones y el transporte.

Para (Juan Camilo Gallego Saldarriaga introducción a los negocios internacionales) Los negocios internacionales se originan por todas las transacciones comerciales entre dos o más países, donde participan tanto las empresas privadas como las del sector gubernamental.

(Manual 2014-j-01-negocios-internacionales -0392(2) pdf) Los Negocios Internacionales son el estudio de las transacciones que tienen lugar en el extranjero para satisfacer las necesidades de los individuos y organizaciones. Los Negocios internacionales, abarcan las actividades comerciales que se desarrollan en más de un país. El concepto incluye las transacciones gubernamentales y las transacciones privadas. Los negocios internacionales son, en general, las transacciones privadas y gubernamentales que involucran a dos o más países.

(Daniels, Radebaugh, & Sullivan, 2010). Los negocios internacionales se originan por todas las transacciones comerciales entre dos o más países, donde participan tanto las empresas privadas como las del sector gubernamental.

Por lo que podemos apreciar que los negocios internacionales son todas aquellas relaciones llevadas a cabo ya sea por el gobierno, empresas privadas o personas naturales y jurídicas con otros países, con miras a satisfacer necesidades individuales y colectivas, expansión de mercados, adquirir recursos y minimizar costos, pero los negocios internacionales no solo abarcan estas expectativas también buscan mejorar las relaciones socio políticas entre naciones, incentivar a los países menos desarrollados y en vía de desarrollo, así como solucionar la problemática de la contaminación medioambiental producidas por las grandes empresas que generan gases invernaderos los cuales van directamente a la atmosfera y afecta a través del desequilibrio climáticos a muchos países del mundo.

Estos negocios internacionales están regulados por leyes internacionales que son de aplicabilidad por los países y leyes que establecen internamente los países para mejorar de una manera más eficiente los negocios internacionales que se desarrollan dentro de cada país.

2.3.1.1 Importancia de los negocios internacionales

(Manual 2014-i-01-negocios-internacionales -0392(2) pdf) Los Negocios Internacionales son importantes y necesarios porque el aislamiento económico se ha vuelto imposible. Dejar de participar en el mercado global asegura a una nación la caída de su influencia económica y eso conlleva al deterioro de la calidad de vida para sus ciudadanos. Por el contrario, la participación exitosa en los Negocios Internacionales contiene la promesa de esa mejora y una mejor sociedad.

Cuando una empresa opera internacionalmente debe considerar su misión y su visión (es decir qué intentará hacer y en qué se convertirá a largo plazo), sus objetivos (metas de rendimiento específicas para cumplir con su misión y visión) y su estrategia (los medios para lograr ese objetivo).

Por otra parte para (villalva) Es importante que los empresarios conozcan el ambiente internacional que los rodea para, de esta forma, buscar nuevas formas de incrementar el crecimiento de la empresa, la competitividad y la oportunidad de

explorar nuevos mercados. El negocio internacional implica entonces el manejo de la inversión extranjera y de la estructura de mercados, que se da entre diferentes naciones. Dentro de este marco, es primordial que la empresa tenga pleno conocimiento de la situación política, diversidad de mercados y riesgos del país con el que establece el negocio, para de esta forma estudiar si esta situación le afecta o no y si es preciso La empresa obtiene un mayor posicionamiento competitivo.

Resalta que se llevan a cabo nuevos negocios y el cliente adquiere mayor valor, mejora la imagen de la empresa y de la marca, se identifican y se crean nuevos segmentos permite una rápida explotación de innovaciones, se impulsa el intercambio de productos o servicios implica una ampliación del mercado interno, permite desarrollar economías de escala impulsa la relación y credibilidad con socios locales. (<http://accedocn.com/negocios%20internacionales.html>)

Convenimos con los autores que desde el punto de vista colectivo e individual como lo resaltan ambos enfoques citados, los Negocios Internacionales son importantes y necesarios porque permiten salir del aislamiento económico y abrirse a nuevos mercados, tendencias, culturas y relaciones comerciales que permitirán el crecimiento de las empresas, y la satisfacción de diversas necesidades sociales además reforzar las economías de los países.

Dejar de participar en el mercado global asegura a una nación la caída de su influencia económica y eso conlleva al deterioro de la calidad de vida para sus ciudadanos. Por el contrario, la participación exitosa en los Negocios Internacionales contiene la promesa de esa mejora y una mejor sociedad.

2.3.1.2 Objetivo de los negocios internacionales

El (Londoño Arias José 2011) señala los siguientes ítems como los primordiales objetivos del comercio internacional:

- Expandir las ventas.
- Adquirir recursos.

- Minimizar el riesgo.

Expandir las ventas. Las ventas de las empresas dependen de dos factores: el interés de los consumidores en sus productos y servicios, y su disposición y capacidad para comprarlos. El número de personas y el monto de su poder adquisitivo son mayores en la totalidad del mundo que en un solo país, así que las empresas pueden aumentar su mercado potencial al buscar mercados internacionales.

Adquirir recursos. Los fabricantes y distribuidores buscan productos servicios y componentes producidos en países extranjeros. Además, buscan capital, tecnología e información provenientes del extranjero que puedan utilizar en sus países de origen; en ocasiones, lo hacen para reducir sus costos, por ejemplo, Hasbro depende de instalaciones, de manufactura barata en China para fabricar personajes de acción de El ataque de los clones. A veces, una empresa opera en el extranjero para adquirir algo que no está disponible en su país de origen, como los jardines italianos que Lucasfilm empleó para las escenas exteriores del planeta Tatooine. La adquisición de recursos permite a una empresa mejorar la calidad de sus productos y diferenciarse de sus competidores, aumentando potencialmente, en ambos casos, la participación en el mercado y las utilidades.

Minimizar riesgos. Para minimizar las fluctuaciones de ventas y utilidades, las empresas deben buscar los mercados extranjeros para aprovechar las diferencias de los ciclos económicos (recesiones y expansiones) que existen entre países. Las ventas disminuyen o crecen más lentamente en un país en recesión y aumentan o crecen con mayor rapidez en uno se expande económicamente, por ejemplo, en 2001, Nestlé experimentó un crecimiento más lento en Europa Occidental y Estados Unidos, que se compensó con un crecimiento mayor en Asia, Europa Occidental y América Latina. Las empresas pueden evitar el impacto total de las fluctuaciones o reducciones de precios de un solo país al obtener provisiones de un mismo producto o componente de diferentes países.

Como expresa el autor al realizar negocios internacionales son muchos los objetivos que se plantean alcanzar, en primer lugar expandir las ventas lo que nos proporciona un mayor número de clientes y ende beneficios financieros en diversas monedas, además de dar a conocer la empresa a nivel internacional, otro de los objetivos es adquirir diferentes recursos, ya sea financieros, materia prima, maquinarias entre otros, y por otra parte minimizar los riesgos, es decir evitar el impacto de las fluctuaciones o reducciones de precios de un solo país al comercializar con diferentes países.

2.3.1.3 Componentes de los negocios internacionales

Los negocios internacionales están compuestos de dos partes principales:

2.3.1.3.1 comercio exterior.

Se refiere a las condiciones, formas y contenido que presenta el intercambio de bienes y servicios; exactamente, son las leyes y regulaciones nacionales para manejar el comercio internacional.

2.3.1.3.2 Comercio internacional.

Se refiere a todas las operaciones comerciales, importaciones y exportaciones, inversión directa, financiación internacional, mercadeo, etc., que se realizan mundialmente y en las cuales participan las diferentes comunidades nacionales.

Pero los negocios internacionales son esto y mucho más, se refiere también a las costumbres y tradiciones culturales que priman en las negociaciones internacionales.

(<http://www.gestiopolis.com/que-son-negocios-internacionales/>)

2.3.1.4 Operaciones de los negocios internacionales

Según (Méndez, yenci 2016) Existen básicamente 3 diferentes modos operativos para hacer negocios internacionales, a saber:

2.3.1.4.1 Exportación e importación de mercancías.

Las empresas pueden exportar o importar bienes o servicios. La mayoría de las empresas participan más en exportación e importación que en cualquier otro modo de operación internacional

2.3.1.4.2 Exportaciones e importaciones de servicios.

Las exportaciones e importaciones de servicios generan ingresos internacionales que no provienen de productos. La empresa o el individuo que recibe el pago realiza una exportación de servicios; la empresa o el individuo que paga lleva a cabo una importación de servicios. Las exportaciones e importaciones de servicios adquieren muchas formas, entre ellas:

2.3.1.4.3 Turismo y transporte

Cuando los nacionales de un país visitan otro generalmente consumen hospedaje y alimentación de este último, estos gastos se constituyen en exportaciones de servicios para el segundo país e importaciones para el primero. Lo mismo ocurre con el transporte de personas y de mercancías, cuando se emplean medios de un país diferente se están realizando estos procesos.

Desempeño de servicios.

2.3.1.4.4 Inversiones

Inversión extranjera significa la posesión de propiedades en el extranjero a cambio de un rendimiento financiero, como los intereses y dividendos. La inversión extranjera adquiere dos formas: directa y de cartera.

2.3.1.4.4.1 Inversión directa.

Una inversión directa es la que proporciona al inversionista un interés de control en una empresa extranjera. Esta inversión directa es una inversión directa extranjera (IDE).

2.3.1.4.4.2 Inversión de cartera.

Inversión de cartera es un interés sin control de una empresa o la propiedad de un préstamo a otra parte. Una inversión de cartera generalmente toma una de dos formas: acciones en una empresa o préstamos a una empresa o país en la forma de bonos, certificados o pagarés que el inversionista compra. Las inversiones de cartera extranjeras son importantes para la mayoría de las empresas que poseen operaciones internacionales extensas.

2.3.2 Comercio

Según la página web ([iwww.inegi.org.mx/parque_economico/comercio_i_comercio.pdf](http://www.inegi.org.mx/parque_economico/comercio_i_comercio.pdf) –Adobe Reader) A través del tiempo, el ser humano ha tenido la necesidad de intercambiar productos para satisfacer sus necesidades. Cuando el cambio se realiza mediante dinero, se conoce como comercio.

El comercio es una actividad económica en la que se compran y venden productos, es importante porque de alguna manera todos participamos en ella.

Por lo que se puede entender como comercio, toda actividad socioeconómica que consiste en la compra y venta de bienes, para su uso, su venta o su transformación, habitualmente, esta operación mercantil implica la entrega de una cosa para recibir, en contraprestación, otra de valor semejante.

2.3.2.1 Importancia del comercio

(Tovar. P. Roberto 2012) Entendido como una de las actividades económicas más importantes del ser humano, el comercio es aquel que le permite no sólo conseguir productos que no se producen localmente (así como también vender los que sí se producen en el ámbito propio) sino que además es la actividad económica que le permite al ser humano entrar en contacto con otras sociedades, conociendo elementos de su cultura y de sus tradiciones que luego pueden ser asimiladas de diferentes maneras. El comercio es al mismo tiempo una actividad dinámica que evita el cierre geográfico y político de las comunidades

y que requiere, para funcionar correctamente, el contacto e intercambio permanente entre diversas comunidades y pueblos.

(Edith Gress, Merary Monroy, Nohemí Pilcaste) Su importancia radica en que es la capacidad de países o regiones para crear riqueza a fin de promover o mantener la prosperidad o bienestar económico social de sus habitantes, mediante el cual los países incrementan los ingresos y se convierten en industrias. El crecimiento de la producción de un país viene acompañado de cambios múltiples y mejores niveles de vida.

Así mismo el comercio es una actividad social, cultural y económicamente importante ya que el mismo permite no sólo el intercambio de productos para la satisfacción de diversas necesidades con los productos y servicios que se ofrecen internamente sino conseguir productos que no se producen a nivel nacional y exportar aquellos productos y servicios que tienen demanda internacional , además el comercio es una actividad que le permite al ser humano entrar en contacto con otras sociedades, conociendo elementos de su cultura y de sus tradiciones que luego pueden ser asimiladas de diferentes maneras, es importante resaltar que el comercio viene acompañado de la industrialización de un país y una mejor calidad de vida para la sociedad.

2.3.2.2 Clasificación del Comercio

Atendiendo a las diferentes circunstancias en que se realiza, el Comercio se clasifica de la manera siguiente:

2.3.2.2.1 Comercio Interior.

Es el que se realiza entre personas físicas o morales que residen dentro de un mismo país.

2.3.2.2.2 Comercio Exterior.

Es el realizado entre personas que viven en distintos países, quedando dentro de este grupo el Comercio Internacional, que es el que se realiza entre los gobiernos de diferentes naciones.

2.3.2.2.3 Comercio Terrestre.

Esta actividad se rige por una rama del mismo Derecho Mercantil denominada Derecho Mercantil Terrestre.

2.3.2.2.4 Comercio Marítimo.

Esta actividad también tiene una rama especial por la cual se rige dentro del Código de Comercio, rama que se denomina Derecho Mercantil Marítimo.

2.3.2.2.5 Comercio al por mayor o al mayoreo.

Es el que se realiza en gran escala siempre entre fabricantes y distribuidores, quienes después revenderán los productos a los consumidores. Comercio al por menos o al menudeo: generalmente consiste en la venta de los productos al consumidor.

2.3.2.2.6 Comercio por cuenta propia.

Es el que realizan los comerciantes cuando son propietario de los productos que venden, por haberlos adquiridos para tal fin.

2.3.2.2.7 comercio por comisión o cuenta ajena.

Es el que realizan los comisionistas o consignatarios, que se dedican a vender productos que no son de su propiedad, sino que se los han encomendado en comisión o en consignación, por cuyas operaciones de venta reciben una comisión previamente establecida entre comisionistas y comitente.

(<http://www.monografias.com/trabajos16/comercio/comercio>)

2.3.3. Comercio exterior.

Según (Dr. RAFAEL CALDUCH CERVERA teoría del comercio exterior.pdf-Adobe Reader) El comercio exterior puede definirse como el intercambio de bienes y servicios que realiza la economía de un país o área regional con las economías de otros países o áreas regionales. En el análisis del comercio exterior, los intercambios de bienes y servicios se realizan con un entorno internacional abierto, ello permite que las autoridades económicas puedan seguir políticas comerciales desde la óptica exclusiva de sus resultados, beneficiosos o perjudiciales, para la economía de su país sin tomar en consideración, más que de un modo secundario, los efectos de tales políticas comerciales para los terceros países.

El (Diccionario Larousse 2010) define comercio exterior como conjunto de las transacciones mercantiles que los ciudadanos de un país hacen con el resto del mundo.

En todo caso el comercio exterior apunta a todas aquellas transacciones y operaciones comerciales que realiza un país con el resto del mundo, más específicamente en el comercio exterior se desarrollan todos los lineamientos, políticas financieras y fiscales, leyes, requisitos administrativos, bancarios entre otros, que la legislación de ese país exige para negociar con los demás países.

2.3.3.1 Importancia del comercio exterior

Para los autores (Dra. Blanca Elvira López Villarreal, Dr. Héctor Godínez Jiménez, Lic. Elsa Pacheco Luis) La importancia del comercio exterior varía en función de cada economía nacional. Ciertos países sólo exportan bienes con el fin de aumentar su mercado nacional o para ayudar en el aspecto económico a algunos sectores deprimidos de su economía. Otros dependen del comercio internacional para lograr divisas y bienes para satisfacer la demanda interior.

El comercio exterior permite un incremento en la capacidad de consumo (calidad y cantidad), permite la creación de ganancias a las que posiblemente no

se accedería en una economía cerrada. Ahora bien, el comercio exterior debe beneficiar a ambas partes, en caso contrario, no existiría.

Durante los últimos años se considera al comercio exterior como un medio para fomentar el crecimiento de una determinada economía; los países menos desarrollados y las organizaciones internacionales están fomentando cada vez más este patrón de comercio.

Desde esta perspectiva la importancia del comercio exterior cambia obedeciendo a variables y son diferentes los fines que persigue, es muy importante que los países se introduzcan en la creciente globalización que hoy por hoy incide de manera directa en los mercados mundiales. algunos países participaran en el comercio exterior con la finalidad de exportar productos y generar divisas a su favor otros lo harán en busca de financiamiento y recursos, inversión internacional o simplemente para la satisfacción de la demanda interna, cualquiera que fuere el caso se evidencia lo importante que es el comercio exterior para los países, a los cuales les permite salir del aislamiento comercial o mercados cerrados, diversificar sus transacciones comerciales, evolucionar social, y económicamente además de crear sus propias leyes , políticas , y demás requisitos administrativos que le permitirá mantener un equilibrio en las transacciones comerciales donde ambos países se beneficien.

2.3.3.2 Objetivos del comercio exterior

Según (Ordoñez, Carolina) se persiguen los objetivos siguientes:

- actualizar de ser necesario la lista de artículos de consumo básico
- sustituir precios por marco con precios que facilitaran el control y racionalizar las diferencias
- establecer un sistema de investigación de mercados, lo cual permita atacar con anticipación
- coordinar los precios de garantía con programas de producción agrícola
- eliminar gradualmente al comerciante en los mecanismos de financiamiento al consumo y al pequeño productor rural.

- promover uniones de campesinos a efectos a que realicen la venta de su cosecha y compra de bienes de consumo
- crear sistemas de información sobre mercados de productos que permitan difundir alternativas de comercialización
- utilizar la capacidad de compra del sector público para establecer normas y calidad de precios
- establecer almacenes mayoristas que ofrezcan al pequeño comerciante artículos de consumo y propicien conexión con los mercados regionales
- eliminar en lo posible la inversión extranjera en la comercialización interna
- promover un crecimiento económico vigoroso y sustentable que fortalezca la soberanía nacional a favor del bienestar social de los mexicanos
- incrementar la eficiencia del sistema de comercialización de bienes y servicios
- promover la competitividad de las empresas mayoristas y detallistas
- fomentar la cultura de información al consumidor y garantizar la defensa de sus derechos

2.3.4 Comercio internacional.

La definición del (diccionario Larousse 2010) expresa que el comercio internacional es el conjunto de los intercambios mercantiles entre estados.

Según estudiantes de la Licenciatura de Administración de la UAT Comercio internacional es el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera, que se dé origen a salidas de mercancía de un país (exportaciones) entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otros países. La economía nos enseña que podemos beneficiarnos cuando esas mercancías y servicios se comercializan. Dicho simplemente, el principio de la “ventaja comparativa” significa que los países prosperan, en primer lugar, aprovechando sus activos para concentrarse en lo que

pueden producir mejor, y después intercambiando estos productos por los productos que otros países producen mejor.

(Revista electrónica "gerencia negocios. Com") El comercio internacional hace referencia al movimiento que tienen los bienes y servicios a través de los distintos países y sus mercados. Se realiza utilizando divisas y está sujeto a regulaciones adicionales que establecen los participantes en el intercambio y los gobiernos de sus países de origen. Al realizar operaciones comerciales internacionales, los países involucrados se benefician mutuamente al posicionar mejor sus productos, e ingresar a mercados extranjeros.

En otras palabras se puede comprender como comercio internacional a todos aquellos acuerdos, relaciones y transacciones realizados por el gobierno, entidades privadas o personas naturales que se llevan a cabo con otros países, orientados a la satisfacción de necesidades de bienes y servicios que no se producen en su país de origen ya sea por razones naturales (el clima, minerales, la tierra, el agua...) razones tecnológicas (maquinarias, químicos, ...) o simplemente por los elevados costos de producción por lo que les resulta más favorable satisfacer la demanda a través a importaciones a un costo mucho más bajo y cuyo marco legal se rigen por el derecho público internacional. Es importante resaltar que el comercio internacional se refiere a todas las transacciones comerciales y no comerciales de manera global no desde un punto de vista específico.

2.3.4.1 Diferencia entre comercio exterior y comercio internacional

Aun cuando los términos comercio exterior y comercio internacional son usualmente utilizados como similares los mismos son diferentes, entendiéndose como comercio exterior las formas, condiciones y contenidos que manifiesta el intercambio de bienes y servicios de un país con el resto del mundo; más precisamente son la leyes y regulaciones nacionales para manejar el comercio internacional. Mientras que el comercio internacional abarca todas las

transacciones comerciales, importaciones, exportaciones, inversión directa, financiamiento internacional, mercadeo, leyes de derecho internacional público que deben tomar en cuenta y en la cual participan los diferentes países, es decir cuando hablamos de comercio internacional el mismo es visto de manera global.

2.3.4.2 Beneficios del comercio internacional

Latina, A. (2001). Comercio internacional. 3Latina, A. (2008). Comercio internacional.

El Comercio Internacional permite que un país cuente con mayor cantidad de bienes que los que podrían producirse en aislamiento, con una dotación escasa de recursos productivos. Mientras más favorable sea la relación real de intercambio para un país, mayor será el beneficio que le producirá el comercio internacional en comparación con los que obtengan los restantes países. Utilidad: la determina la empresa: "utilidad pretendida"; condicionada por la competencia en el mercado internacional. Incentivos: son los que promueve el estado para el desarrollo de las exportaciones; tanto de orden fiscal como financiero.

Como lo expresa la teoría de Adam Smith," la verdadera riqueza de los países no radica en tener grandes pilas de oro y plata en la tesorería, sino en un constante incremento en la calidad de vida de sus ciudadanos." Entonces se puede señalar que el beneficio del comercio internacional es que contribuye con el desarrollo socio económico de un país a través de la compensación de la demanda interna de bienes y servicios que no se pueden satisfacer por diversas razones, también permite exportar todos aquellos recursos naturales o no, bienes y servicios que se producen a un bajo costo o que existen con abundancia en el país los cuales se consideran una ventaja sobre los otros países además permite salir del aislamiento y fortalece las relaciones internacionales .

Es valiosa la destacada influencia que constituye el comercio para el desarrollo socio-económico de un país, debido a que el mismo favorece la satisfacción de diversas las necesidades que tiene la población, ya sea a través el abastecimiento de bienes y servicios que por razones naturales, o tecnológicas

son escasos , no se producen o no existen en un determinado país, además es generador de empleo lo que permite que la población económicamente activa permanezca en constante producción es importante mencionar que, permite interactuar con otras comunidades y culturas y adoptar de las mismas nuevas técnicas que fortalezca el desarrollo comercial y contribuye con el explotación turística ofreciendo a los nuevos viajeros los diferentes servicios generando divisas.

2.3.4.3 Ventajas y desventajas del comercio internacional

Latina, A. (2001). Comercio internacional.

2.3.4.3.1 Ventajas:

- Poder exportar tus productos hacia otro lado.
- Poder implementar productos que en circunstancias naturales estarían ausentes en nuestro país.
- Mejora de la calidad de vida de los habitantes.
- Implementar colaboración y buenas relaciones con los países externos.
- Atraer inversión extranjera.
- Crea nuevos puestos de trabajo.
- Incrementación y diversificación de las exportaciones e importaciones.
- Apertura a nuevos mercados.
- Promueve el desarrollo.
- Amplificación de conocimiento de otras culturas y tradiciones.
- Nuevos contactos importantes para negocios y desarrollo del país.

2.3.4.3.2 Desventajas:

- Pueden aparecer durante las negociaciones y también se daría a la situación económica, política y social de un país.
- Elevación de los impuestos, con esto no puedes transferir muchos productos.
- Daño de mercancías.

- Menor interés en los productos nacionales.
- Mano de obra mal pagada y barata.
- Comercio ilegal, piratería. - Explotación de unos países a otros.

2.3.5 La política comercial.

Para (Dr. RAFAEL CALDUCH CERVERA Catedrático de Relaciones Internacionales teoría del comercio exterior.pdf Abdoe Reader) Las autoridades económicas de un país disponen de una serie de medidas o instrumentos para desarrollar su política comercial. Esta pretende lograr que los intercambios de bienes y servicios con otros países contribuyan al desarrollo económico del propio Estado y, por tanto las medidas de política comercial deberían, en principio, adoptarse para compensar los desequilibrios o perjuicios económicos innecesarios que dichos intercambios pudiesen causar a ciertas regiones o sectores económicos nacionales.

En términos generales podemos clasificar estas medidas de política comercial en tres grandes categorías según su naturaleza:

2.3.5.1 política fiscal.

- 1.-aranceles (importaciones)
- 2.-desgravaciones (exportaciones)

2.3.5.1.1 Aranceles:

Es la imposición de gravámenes fiscales (impuestos) sobre el valor de las importaciones realizadas por un país de ciertos bienes o servicios. Provocan diversos efectos económicos (consumo; protección; ingresos públicos; redistribución; etc.), pero siempre tienen un resultado restrictivo para el comercio internacional.

2.3.5.1.2 Desgravaciones fiscales:

A diferencia del caso anterior, las desgravaciones fiscales fomentan la expansión de las exportaciones mediante una reducción de los impuestos

interiores que gravan a los bienes y servicios que se destinan al exterior, en relación con los que pesan sobre las importaciones. Equivale a una reducción de los costes de producción. Por ello generan un efecto de expansión del comercio exterior.

2.3.5.2 políticas financieras:

- 1.-tipos de cambio (importaciones /exportaciones)
- 2.-subvenciones (exportaciones)
- 3.-creditos preferenciales (exportaciones/importaciones)

2.3.5.2.1 tipos de cambio:

Consisten en la reducción (devaluación) o elevación (revaluación) del valor de la moneda nacional en relación con las monedas de otros países. En la medida en que las exportaciones se producen en el interior del país pero se venden en el exterior, y que para las importaciones ocurre el fenómeno contrario, resulta obvio que una devaluación abarata el coste de producción de las exportaciones (valorado en términos de la moneda extranjera) y encarece las importaciones (valoradas en términos de la moneda nacional). Este proceso opera de forma similar a si se aplicase simultáneamente una desgravación o subvención sobre las exportaciones y un arancel sobre las importaciones. El resultado será el efecto combinado del aumento de las exportaciones y la reducción de las importaciones. En caso de una revaluación, el proceso sería el inverso, es decir, un encarecimiento de las exportaciones y un abaratamiento de las importaciones.

2.3.5.2.2 subvenciones:

Consiste en la concesión de ayudas financieras a fondo perdido, destinadas a abaratar los costes de producción interior para facilitar las exportaciones al permitir precios de venta en el exterior inferiores a los que existirían sin estas ayudas financieras. Excepcionalmente se pueden conceder a ciertos productos importados, cuando se consideran esenciales para el funcionamiento o desarrollo

de la economía de un país, por ejemplo alimentos básicos o productos energéticos. Es una medida expansiva respecto del comercio internacional.

2.3.5.2.3 créditos preferenciales:

Consiste en la concesión de préstamos en condiciones más favorables de interés y plazos de devolución de los que existen en el mercado internacional. Se conceden tanto a los productores nacionales que destinan una parte de su producción a la exportación como a los importadores de otros países a condición de que los destinen a la adquisición de los bienes o servicios del país que los concede. En ambos casos genera un efecto expansivo sobre el comercio internacional al permitir unos intercambios comerciales que de otro modo no se Producirían.

2.3.5.3 políticas jurídico-administrativos (importaciones):

1. contingentes o restricciones cuantitativas.
2. requisitos técnicos.

2.3.5.3.1 Contingentes o restricciones cuantitativas:

Son limitaciones impuestas por los gobiernos de los países a las cantidades que pueden importarse de un determinado producto. Ello significa que los contingentes no operan sobre el precio de intercambio sino sobre las cantidades que se importan, cualquiera que sea su Precio.

2.3.5.3.2 requisitos técnicos de los productos:

Se trata de las exigencias técnicas que los gobiernos de los países imponen a los productos Importados con objeto de equiparlos con las exigencias técnicas establecidas a los Productores nacionales. Con frecuencia, muchos de estos requisitos técnicos responden a Motivaciones derivadas de la política sanitaria, de protección a los consumidores o de Protección medioambiental. Se suele considerar a los instrumentos jurídico-administrativos como una categoría Diferenciada respecto de los instrumentos de

naturaleza económica por estimarse que Responden a objetivos y criterios más netamente políticos o sociales, aunque tengan efectos Económicos muy claros sobre el intercambio comercial.

En cualquier caso, los países más abiertamente defensores del libre comercio suelen orientar Su política comercial en el sentido de reducir progresivamente las medidas económicas proteccionistas pero, al mismo tiempo, potencian las medidas jurídico-administrativas de más difícil evaluación directa en su impacto sobre el comercio exterior y, desde luego, de más sencilla defensa con argumentos extraeconómicos.

2.3.6. Importación

Rivas (2009) define a la importación como 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.

Sin embargo, Anafe (2008) lo define como 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.

De igual manera, Azuaje (2002) expresa que la importación es el acto jurídico mediante el cual mercancías extranjeras adquieren la nacionalidad del país a las cuales van destinadas con carácter definitivo.

La importación según Albornoz (2005), es la entrada al país, de productos de comercios lícitos adquiridos en el exterior para su negociación y previo el cumplimiento de los requisitos que imponen las leyes internas del país receptor y los tratados internacionales suscritos, relativos a la naturaleza de los productos y a los impuestos correspondientes.

En relación con todas las definiciones citadas se puede decir que la importación es un medio legítimo de transporte de bienes y servicios nacionales

exportados por un país pretendido para su uso o consumo en el interior de otro país, su introducción por lo general, tiene propósitos comerciales y se lleva a cabo por dos países bajo condiciones específicas.

2.3.6.1 Importancia de las importaciones

Las importaciones son importantes para cualquier país porque permite tener un mejoramiento en la balanza comercial, pues permiten adquirir bienes no disponibles en el país, crea mejores condiciones para la competencia, incorpora tecnología y bienes de capital para innovar el parque productivo, permite acceder a bienes que se producen en el país en condiciones poco favorables, permite acceder a bienes de capital, tecnología, insumos, materia prima y productos terminados. (informaciones21.wikispecies.com)

2.3.6.2. Objetivo de las importaciones.

Conseguir materias prima, maquinaria, tecnología o servicios inexistentes en el país del emprendedor o si las hay de calidad no satisfactoria.

2.3.6.3 Ventajas de las importaciones.

- En países en vías de desarrollo es necesario alcanzar un nivel internacional de calidad, que obliga a mejorar maquinaria, materias primas y procesos a bases de importaciones, necesarios para importar.
- en países de costos altos de fabricación, probablemente salga más económico importar que fabricar, convirtiéndose así en revendedores pasando de fabricantes a comerciantes.
- en países con tratados internacionales de libre comercio la reducción paulatina de impuestos de importación hasta llegar a cero, bajará el costo de la compra internacional.

2.3.6.4 Desventajas de las importaciones.

- Comprar en otro país reduce ingresos del país donde reside el emprendedor, además de los problemas económicos producto de que las importaciones son mayores que las exportaciones.
- Las importaciones siempre llevan implícito el riesgo de aumento en el precio de la moneda extranjera. Los negocios atados al aumento de la moneda extranjera por importaciones que son su principal fuente de ingreso, deberían contratar coberturas cambiarias o futuras, en casa de bolsa para protegerse.
- Las importaciones, en alto grado, hacen dependiente al emprendedor de las compras internacionales, cualquier dependencia debilita a la empresa y con mayor razón, proveedores internacionales por la distancia, las entregas y condiciones.

2.3.7 Exportación.

El glosario de términos del BCRP figura la siguiente definición: la exportación es la transferencia de la propiedad de los bienes o prestación de los servicios producidos por una economía residente a otra no residente. Venta de productos nacionales (bienes y servicios) a un mercado extranjero.

Según INAFE (2008), la exportación es cualquier bien o servicio enviado a otra parte del mundo con propósitos comerciales.

Sin embargo, tomando en consideración lo establecido, por el Sistema Nacional Integrado De Administración Aduanera Y Tributaria (SENIAT), la exportación es toda operación de carácter principal que consiste en el despacho de mercancías nacionales o nacionalizadas hacia el extranjero para su uso o consumo definitivo.

Albornoz (2005), señala que la exportación es la salida de los productos de lícito comercio del país hacia el extranjero.

En concordancia con lo expuesto anteriormente, exportar es simplemente dar salida hacia el exterior a productos comerciales; pero para llevar a cabo esta actividad es necesario cumplir los requisitos que imponen las leyes internas del país de origen y a los tratados internacionales suscritos.

2.3.7.1 Importancia de las exportaciones.

Las exportaciones son importantes porque constituyen una fuente de ingreso adicional a la que proviene de la demanda interna, es decir, permite colocar los productos excedentes en el resto del mundo, obteniendo importantes ingresos para el país. (<https://es.answers.yahoo.com>)

Sin embargo AlfredoSalinas.wordpress.com explica que la importancia de las exportaciones tiene relevancia en dos niveles:

- 1.- un nivel macroeconómico.
- 2.- un nivel microeconómico.

Las exportaciones dentro de un nivel macroeconómico generan un resultado positivo en la balanza comercial, cuenta corriente y balanza de pagos, en cualquier país en el mundo, debido a que las exportaciones son una demanda de la producción nacional y por consiguiente multiplica los productos y los ingresos en general.

A nivel microeconómico: al hablar de un nivel macroeconómico nos referimos a las empresas como tal, y a las razones (factor microeconómico) del porque las exportaciones son positivas. Pues dentro de un nivel microeconómico las exportaciones son importantes porque contribuyen con las empresas en lo que son sus ventas, utilidades, imagen, calidad del producto y del servicio, entre otros; sin embargo, existen otras razones que le dan importancia a las exportaciones, pues estas permiten a la empresa:

- Aumentar su competitividad interna.
- Participar en el mercado global.
- Lanzar nuevos productos.
- Estabilizar las fluctuaciones estacionales del mercado.
- Adquirir fuerzas para expandirse.
- Adquirir información acerca de la competencia extranjera.
- Ampliar la participación de la empresa en el mercado.
- Incrementar la producción utilizando la capacidad ociosa.
- Reducir los riesgos al no depender únicamente del mercado nacional.

2.3.7.2 Ventajas de las exportaciones

- Acceso a nuevos mercados.
- Desarrollo y crecimiento de tu empresa al generar nuevos ingresos.
- Aprovechamiento de la capacidad de producción instalada.
- No se depende solamente del mercado local.
- Fortalecimiento de la competitividad de los productos en calidad y precio.
- Actualización tecnológica. Mejora de la imagen empresarial.
- Generación de empleos y de divisas para el país.

(<https://ayrni.wordpress.com/2015/07/20/ventajas-y-desventajas-de-exportar>)

2.3.8 Financiamiento internacional

Para (www, know.net) se designa con el término de financiamiento al conjunto de recursos monetarios y de créditos que se destinaran a una empresa, actividades, organización o individuos para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concrete algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio.

(Lic. Ismael Arellano 2009) El Financiamiento desde el punto de vista internacional, consiste en el apalancamiento u obtención de dinero mediante el crédito para el desarrollo de las actividades comerciales entre los países o el intercambio de bienes y servicios. Estas operaciones, requieren que el importador

cuenta con recursos financieros suficientes, para ello se han creado mecanismos de financiamiento a corto plazo (Cartas de Crédito, Giros a plazos), mediano plazo (prestamos en los mercados interbancarios) a largo plazo, préstamos a agencias internacionales.

(www.mundotutoriales.com/tutorial_sistema_monetario_y_financiero_internacional/tutorial569185.htm -2013) El sistema de financiamiento internacional hace referencia al conjunto de instituciones públicas y privadas que proporcionan los medios de financiación a la economía internacional para el desarrollo de sus actividades. Estas instituciones realizan una función de intermediación entre las unidades de ahorro y las de gasto, movilizándolo los recursos de las primeras hacia las segundas con el fin de lograr una más eficiente utilización de los recursos.

Por lo que puede entenderse como financiamiento internacional el ingreso de recursos internacionales para completar el desenvolvimiento de los programas nacionales. Se utiliza como instrumento de gran utilidad ya que le permite a un país elevar el alcance de los programas que desarrollan en áreas prioritarias.

2.3.8.1 Importancia del financiamiento

El financiamiento internacional es de suma importancia ya que se encarga de impulsar el bienestar económico y social a través de la correcta canalización del capital para que las inversiones realizadas puedan arrojar el máximo rendimiento, en pocas palabras es la actividad financiera que se encarga de proporcionar los recursos necesarios para llevar a cabo los procedimientos de importación y exportación.

2.3.8.2 Objetivos del financiamiento internacional

- Busca fomentar la cooperación monetaria internacional,
- Afianzar la estabilidad financiera.
- Facilitar el comercio internacional.
- Promover un empleo elevado y un crecimiento económico sostenible.

- Reducir la pobreza en el mundo entero.
- Evitar las crisis en los sistemas monetarios, alentando a los países a adoptar medidas de política económica.
- Provisión de fondos al que los países miembros pueden acudir cuando necesiten financiamiento temporal para superar los problemas de Balanza de pagos.
- Promover la cooperación internacional en temas monetarios internacionales y facilitar el movimiento del comercio a través de la capacidad productiva.
- Facilitar la expansión y crecimiento equilibrado del comercio internacional.
- Promover la estabilidad en los intercambios de divisas.

2.3.8.3 Fuentes de Financiamiento.

Para (Ma. Flor Fernández Morales 2009) Son las fuentes que proveen de recursos a la empresa para poder adquirir bienes o servicios a plazos, y además por lo general tienen un costo financiero.

Las fuentes de financiamiento pueden pertenecer a distintas clases, distinguiéndose en primera instancia dos opciones:

2.3.8.3.1 Financiamiento interno.

Se entiende el aporte de los propios dueños de las empresas, producto de sus ahorros, o de los accionistas de una sociedad anónima. La reinversión de los beneficios producidos por la propia empresa se considera una fuente de financiación interna, no tiene vencimientos a corto plazo y tampoco la empresa tendrá costo alguno en la financiación.

2.3.8.3.2 Financiamiento externo.

Sus fuentes son los más interesantes puestos que con ellas se introduce el concepto de endeudamiento. Se acude a un financiamiento externo cuando las empresas no pueden afrontar una inversión mediante sus propios recursos, pero sin embargo, el proyecto parece suficientemente rendidor como para justificar el costo de la financiación (es decir, los intereses), y además generar utilidades para

la organización. A una escala mayor, a veces los países afrontan dificultades en sus balanzas de pago y deciden recurrir a la financiación, que habitualmente se canaliza a través de organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) o el Banco Mundial.

De forma más sencilla, también será una financiación externa la adquisición de un producto cuyo pago no se realice en efectivo, sino que a un plazo determinado. Entonces, la empresa adquiere una obligación (pasivo) que podrá ser a corto plazo si su pago se completa en menos de un año, o a largo plazo si lo hace en un período de tiempo mayor. Otro ejemplo de financiación externa es la emisión de acciones, es decir, la distribución de partes de la titularidad de la empresa en socios accionistas.

2.3.8.4 clasificación del financiamiento exterior o internacional.

En las distintas actividades comerciales que a diario se realizan se observa la gran participación del financiamiento internacional en sus diferentes aspectos que son de gran importancia en el mundo de la Administración Financiera y actividades comerciales de las organizaciones, como son, Los Financiamientos a Corto Plazo constituidos por los Créditos Comerciales, Créditos Bancarios, Pagarés, Líneas de Crédito, Papeles Comerciales y Financiamiento por medio de las Cuentas por Cobrar. Por otra parte se encuentran los Financiamientos a Largo Plazo constituidos por las Hipotecas, Acciones, Bonos y Arrendamientos Financieros.

2.3.8.4.1 Crédito Comercial.

Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

2.3.8.4.2 Crédito Bancario.

Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.

2.3.8.4.3 Pagaré.

Es un instrumento negociable el cual es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, comprometiéndose a pagar a su presentación, o en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero en unión de sus intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.

2.3.8.4.4 Línea de Crédito.

La Línea de Crédito significa dinero siempre disponible en el banco, durante un período convenido de antemano.

2.3.8.4.5 Papeles Comerciales.

Es una Fuente de Financiamiento a Corto Plazo que consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir acorto plazo sus recursos temporales excedentes.

2.3.8.4.6 Financiamiento por medio de la Cuentas por Cobrar.

Es aquel en la cual la empresa consigue financiar dichas cuentas por cobrar consiguiendo recursos para invertirlos en ella.

2.3.8.4.7 Hipoteca.

Es un traslado condicionado de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantiza el pago del préstamo.

2.3.8.4.8 Acciones.

Las acciones representan la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de la organización a la que pertenece.

2.3.8.4.9 Bonos.

Es un instrumento escrito en la forma de una promesa incondicional, certificada, en la cual el prestatario promete pagar una suma especificada en una futura fecha determinada, en unión a los intereses a una tasa determinada y en fechas determinadas.

2.3.8.4.10 Arrendamiento internacional o leasing internacional.

El leasing internacional es un mecanismo mundialmente utilizado por los empresarios como alternativa de financiación que permite la disminución de costos, la adquisición de tecnología de punta, la reconversión industrial y el desarrollo de proyectos de infraestructura en un mundo globalizado. Se define el leasing internacional como una operación en la que la entidad de leasing (arrendador) y el locatario (arrendatario) se encuentran en diferentes países o en diferentes sistemas legales. Consiste en transferir el uso de un bien mueble duradero a un tercero contra el pago de una cuota o canon, también se podría decir que es el alquiler de bienes duraderos, normalmente maquinaria industrial, equipo, naves, aeronaves y camiones.

En el arrendamiento industrial (leasing) hay que distinguir el arrendamiento operativo y el arrendamiento financiero:

2.3.8.4.10.1 El arrendamiento operativo.

Es aquel en el cual el arrendatario toma la cosa en alquiler con el propósito de utilizarla temporalmente. No es realmente un mecanismo financiero, sino simplemente una forma de alquiler de maquinarias o equipos.

2.3.8.4.10.2 El arrendamiento financiero:

No es más que una forma de alquiler, igualmente de una maquinaria, equipo u otro bien duradero, la diferencia con el arrendamiento operativo es que es igualmente una técnica de crédito por la cual el prestamista ofrece al prestatario potencial el arrendamiento de un bien, conjuntamente con la promesa unilateral de vendérselo al final del período de arrendamiento por un valor nominal. Los cánones de arrendamiento incluyen intereses, amortización del precio, comisiones y recargos. En el arrendamiento financiero el arrendatario tiene siempre una opción para comprar el bien duradero arrendado al final del contrato de arrendamiento. En el arrendamiento financiero lo que sucede es que el prestamista en lugar de dar una suma de dinero prestada al prestatario (deudor de la operación) para la adquisición de una maquinaria o equipo, se lo alquila y calcula las cuotas de arrendamiento en forma tal que ellas incluyan los componentes de capital para la amortización de lo que hubiere sido el préstamo para la compra, más los componentes de intereses y, por supuesto, el margen de utilidad para el prestamista.

2.3.9 Precios de transferencia

Para (HernándezOlga2012). Los precios de transferencia son los precios fijados en las transacciones internacionales entre personas o entidades vinculadas fiscalmente.

El precio de transferencia, dentro del marketing empresarial es el precio que pactan dos empresas que pertenecen a un mismo grupo empresarial o a una misma persona. Mediante este precio se transfieren mercancías, servicios, beneficios, etc. entre ambas empresas. Una le puede vender a la otra a un precio diferente al de mercado, superior o inferior a dicho precio. Esto indica que el precio de transferencia no sigue las reglas de una economía de mercado, es decir no siempre se regula mediante la oferta y la demanda.

El principio rector de las normas que regulan dichas transacciones es que el precio que debe fijarse en las relaciones entre las distintas sociedades pertenecientes a un grupo debería ser el precio que se fijara en condiciones

normales entre partes independientes, o lo que es lo mismo, según valor de mercado. Este principio atribuye a las administraciones tributarias el derecho a ajustar los precios de transferencia en cuanto difieran de los que se producirían entre partes independientes.

Gunter Maerker, nos dice que los precios de transferencia se dan en el siguiente ejemplo: “Existen Corporaciones en el extranjero que teniendo Subsidiarios, Sucursales o Filiales en varias partes del mundo, facturan manipulando sus valores de transacción vendiéndole más caro a los que tiene en países donde el impuesto sobre la renta es más alto para que en esos países la generación de utilidades sea más baja o inclusive nula vendiendo el mismo producto o insumo mucha más barato a sus filiales establecidas en los países donde la tasa del impuesto sobre la renta sea más baja con esto la corporación se beneficia pues no genera o genera muy pocas utilidades en sus sucursales en países de alta tributación fiscal y fuertes utilidades donde la tributación fiscal es baja, con la consecuente defraudación fiscal.

Por lo que podemos deducir que los precios de transferencia se pueden interpretar como una política fiscal implementada para evitar la evasión de impuesto entre empresas con partes vinculadas.

Las normas sobre precios de transferencia tratan por tanto de evitar que empresas vinculadas o relación- nadas (casa matriz y filiales, por ejemplo) manipulen los precios bajo los cuales intercambian bienes o servicios de tal forma que aumenten sus costos o deducciones, o disminuyen sus ingresos sometidos a tributación.

Ley De Impuesto Sobre La Renta

Capítulo III

De los Precios de Transferencia

Sección primera

Disposiciones Generales

Artículo 109. Los contribuyentes que celebren operaciones con partes vinculadas están obligados, a efectos tributarios, a determinar sus ingresos, costos y deducciones considerando para esas operaciones los precios y montos de contraprestaciones que hubieran utilizado con o entre partes independientes en operaciones comparables.

En la Administración Tributaria, los precios de transferencia se manejan para fijar los beneficios sometidos a tributación de grupos empresariales que, por su carácter internacional (transnacional, importador, exportador) tienen divisiones en varios países. Si todos los gastos del grupo se originan en un país que tiene una carga fiscal o ésta es alta y la venta se produce en otro que no tiene imposición o que tiene una menor carga fiscal el beneficio obtenido no estará pagando impuestos o se ingresará una cantidad menor de la debida.

2.3.9.1 Objetivos en el uso de los Precios de Transferencia.

Según (Rodner, 2000) para las empresas multinacionales y las empresas internacionales, la utilización de los Precios de Transferencia está justificada por cuatro objetivos diferentes:

- **Objetivos Fiscales:** el objetivo fiscal en el precio de transferencia es ubicar la utilidad en un país donde las tasas de impuesto sobre la renta sean más favorables. Consiste en transferir la utilidad de una empresa relacionada a otra por medio de la transferencia de un bien o servicio manipulando su precio (aumentándolo o disminuyéndolo) en relación al precio al que se hubiera transferido entre partes independientes. Cuando el precio de transferencia es mayor que el precio de mercado, la transferencia es de tipo positivo, es decir, se está aumentando el precio del bien de modo de incrementar la utilidad en el país donde la tasa fiscal es menor, y viceversa.
- **Tarifas Arancelarias:** los Precios de Transferencia también son usados para disminuir el impacto de las diferentes tarifas arancelarias entre dos países. Un efecto que se produce al disminuir la tasa arancelaria, es el aumento de la utilidad neta antes de impuestos de la subsidiaria que está importando determinado bien, por lo cual, sólo se usará el precio de transferencia con fines arancelarios cuando el efecto neto fiscal (impuesto sobre la renta) sea igual o menor que el efecto arancelario, por cuanto se aprovecha dos veces el precio de transferencia uno con el arancel y luego con el impuesto sobre la renta.

- Control de cambio: un tercer objetivo en la utilización de Precios de Transferencia es el poder transferir fondos a pesar de la existencia de sistemas o normas de control cambiario en un país determinado supongamos que la subsidiaria “A” está operando en un país con un sistema de control de cambio muy estricto y tiene excedente de fondos, y la empresa “B” tiene necesidades de fondos; una forma en que la empresa A puede transferirle fondo a la subsidiaria “B”, es utilizando un precio para la venta de productos por debajo del valor de mercado, dicha transferencia tiene como efecto que cuando la empresa B revenda el producto generará para sí fondos adicionales.
- Control de Dividendos: si la subsidiaria A está operando en un país que limita la transferencia de dividendos de la subsidiaria A a la casa matriz, una forma de transmitir dichos dividendos, es realizando ventas de la subsidiaria A a la subsidiaria B por debajo de valores de mercado y luego que la subsidiaria B haga una transferencia de dividendos a la casa matriz. Este dividendo, evidentemente, proviene de una utilidad que hubiera correspondido a la subsidiaria A de haber vendido ella los bienes a precios de mercado.

Los objetivos que tienen las empresas al fijar los precios de transferencia no son solamente fiscales también contienen elementos de otro tipo. Ellos, entre otros, son los siguientes:

- El movimiento internacional de fondos: Las empresas multinacionales pueden trasladar fondos de un país a otro utilizando precios más altos o más bajos en función de su interés y necesidades esta manera, frente a restricciones de repatriación de utilidades, elevados precios de productos vendidos pueden ayudar a eludirlas).
- Lo utilizan como herramienta de penetración de nuevos mercados y/o reducción de competencia.

- Evaluación de la gestión de las filiales cuando la empresa se encuentra organizada en centros de decisión o de beneficios.
- Reducción del pago de aranceles o aprovechamiento de subsidios a la exportación.
- Minimización de los riesgos frente a fluctuaciones de los tipos de cambio, mediante el desvío de beneficios de países con moneda débil a otros con moneda fuerte.
- Disminución del Impuesto a las Ganancias de sociedades. Planificación fiscal para reducir carga impositiva global del grupo.
- Mejoramiento de la imagen de la empresa.
- Reducción de beneficios obtenidos por la filial frente a la presencia de socios.

(Focales, M victoria 2013) entre los objetivos de los precios de transferencia se anuncias los siguientes:

- En primer lugar se enfoca en evitar estrategias tendientes a dirigir las utilidades o pérdidas generadas en un país hacia otro para gozar de beneficios impositivos en países donde las alícuotas son más elevadas. Con esto inferimos que el principal objetivo del régimen de precios de transferencia es no permitir a las empresas multinacionales que puedan elegir en qué país tributaran de acuerdo a sus conveniencias.
- Asimismo intenta evitar el uso de operaciones artificiales tales como intereses, dividendos, o simplemente a través de los costos de oportunidad como medio para trasladar utilidades o pérdidas. Por otra parte, apunta a cerrar caminos que permitan la manipulación de operaciones, a fin de cambiar la concepción tributaria de la operación realizada.
- Es indispensable verificar que las operaciones de los contribuyentes sean reales y se apeguen a las circunstancias que en el momento

influenciaron a celebrar una operación por debajo de los estándares normales.

En concordancia con los autores mencionados se puede decir que al hablar de los objetivos que persiguen al fijar precios de transferencia se pueden visualizar dos posiciones, por un lado las de las administraciones fiscales, que enumera las situaciones que pretende combatir al incluir en su legislación normas para evitar la omisión fiscal por otro lado el punto de vista es el de las empresas que no solo persiguen fines fiscales a la hora de fijar los precios para operaciones intra grupo.

Por lo que se pueden citar entre los objetivos fiscales evitar el uso de operaciones artificiales tales como intereses, dividendos, o simplemente a través de los costos de oportunidad como medio para trasladar utilidades o pérdidas, cerrar caminos que permitan la manipulación de operaciones, a fin de cambiar la concepción tributaria de la operación realizada, además de crear elementos que permitan verificar que las operaciones de los contribuyentes sean reales y se apeguen a las circunstancias que en el momento influenciaron a celebrar una operación por debajo de los estándares normales.

Por otra parte los objetivos que mantienen las empresas al fijar los precios de transferencias son movimiento internacional de fondos: las empresas multinacionales pueden trasladar fondos de un país a otro utilizando precios más altos o más bajos en función de su interés. (De esta manera, frente a restricciones de repatriación de utilidades, elevados precios de productos vendidos pueden ayudar a eludirlas, siempre que se trate de una misma filial, penetración de nuevos mercados o reducción de competencia, una constante evaluación de la gestión de las filiales cuando la empresa se encuentra organizada en centros de decisión o de beneficios por supuesto la disminución del impuesto sobre la renta de sociedades en otras palabras la planificación fiscal para reducir carga impositiva global del grupo, mejoramiento de la imagen de la empresa

2.3.9.2 Partes vinculadas a efectos de los precios de transferencia

Para (Hernández Olga 2010) se entenderá por parte vinculada la empresa que participe directa o indirectamente en la dirección, control o capital de otra empresa, o cuando la misma persona participe directa o indirectamente en la dirección, control o capital de ambas empresas.

Según (ortega M José y Valdivieso Marcos 2003) Cuando se encuentran presentes vínculos, relaciones o condiciones que ocasionan de forma directa o indirecta de manera significativa en la toma de decisiones en la operación, administración o en la consecuencia de sus intereses u objetivos.

Por lo que podemos sustentar que una parte está vinculada a otra cuando una de ellas o un conjunto que actúa en acuerdo ejerce o tiene la posibilidad de ejercer sobre otra un control o una influencia significativa en su toma de decisiones financieras y de explotación, bien sea directa o indirectamente o a través de pactos entre accionistas o partícipes tal como se cita a continuación,

Ley de Impuesto sobre la Renta

Partes vinculadas

Artículo 114. A los efectos de este Capítulo, se entenderá por parte vinculada la empresa que participe directa o indirectamente en la dirección, control o capital de otra empresa, o cuando las mismas personas participen directa o indirectamente en la dirección, control o capital de ambas empresas.

2.3.9.3 ¿Quiénes están sujetos en Venezuela?

Se considera vinculada a una persona jurídica domiciliada en Venezuela o a un establecimiento permanente o base fija en el país:

- 1) Su casa matriz cuando esté domiciliada en el exterior.
- 2) Una filial o sucursal cuando esté domiciliada en el exterior
- 3) La persona jurídica o residente o domiciliada en el exterior, que califique como relacionada.
- 4) La persona jurídica residente o domiciliada en el exterior, cuya participación societaria la califique como su controladora o controlada.
- 5) La persona jurídica domiciliada en el exterior cuando está y la empresa domiciliada en Venezuela estén bajo control societario y/o administrativo común, o cuando califiquen como relacionadas.

6) La persona natural o jurídica, residente o domiciliada en el exterior, que tenga conjunta o separadamente con una persona jurídica domiciliada en Venezuela, tenga participación societaria en el capital social de una tercera persona jurídica de manera tal que las

Participaciones antes señaladas las califique como controladoras o Relacionadas de está.

7) La persona natural o jurídica residente o domiciliada en el exterior, que sea su socia o asociada bajo la forma de consorcio u otra figura asociativa, en cualquier actividad.

8) La persona natural residente en el exterior que tenga un parentesco por consanguinidad o afinidad hasta el tercer grado o sea cónyuge o concubino de cualquiera de sus directores, administradores o de su socio o accionista que ejerza directa o indirectamente el control.

9) La persona natural o jurídica, residente o domiciliada en el extranjero, que tenga derechos de exclusividad como su agente, distribuidor licenciatario, regalista o concesionario, para la compra y venta de bienes, servicios y derechos.

10) La persona natural y jurídica, residente o domiciliada en el extranjero, en relación con la cual una persona jurídica domiciliada en Venezuela tenga derechos de exclusividad como su agente, distribuidor, licenciatario, regalista o concesionario para la compra y venta de bienes, servicios o derechos. Son partes vinculantes las operaciones entre personas naturales o jurídicas residentes o domiciliadas en Venezuela y las personas naturales, jurídicas o entidades ubicadas o domiciliadas en jurisdicciones de baja imposición fiscal.

2.4 Bases legales.

2.4.1 Constitución de la República Bolivariana de Venezuela

Título V

Organización del Poder Público Nacional

Capítulo II

Del Poder Ejecutivo Nacional

Artículo 236. Son atribuciones y obligaciones del presidente o presidenta de la republica entre otros:

1. Cumplir y hacer cumplir esta constitución y la ley.
2. Dirigir la acción del gobierno.
3. Nombrar y remover al vicepresidente ejecutivo o vicepresidenta ejecutiva, nombrar y remover los ministros y ministras.
4. Dirigir las relaciones exteriores de la Republica y celebrar y ratificar los tratados, convenios o acuerdos internacionales.
5. Dirigir la fuerza armada nacional en su carácter de comandante en jefe, ejercer la suprema autoridad jerárquica de ella y fijar su contingente.

Título VI

Del Sistema Socio Económico

Capítulo II

Del Régimen Fiscal y Monetario

Sección tercera: del Sistema Monetario Nacional.

ART 318. Las competencias monetarias del Poder Nacional serán ejercidas de manera exclusiva y obligatoria por el Banco Central de Venezuela. El objetivo fundamental del Banco de Venezuela es lograr la estabilidad de precios y preservar el valor interno y externo de la unidad monetaria. La unidad monetaria de la República Bolivariana de Venezuela es el bolívar. En caso de que se instituya una moneda común en el marco de la integración Latinoamericana y

Caribeña, podrá adoptarse la moneda que sea objeto de un tratado que suscriba la Republica.

El Banco Central de Venezuela es persona jurídica de derecho público con autonomía para la formulación y el ejercicio de las políticas de su competencia. El Banco Central de Venezuela ejercerá sus funciones en coordinación con la política económica general, para alcanzar los objetivos superiores del estado y la nación.

Para el adecuado cumplimiento de sus objetivos el Banco Central de Venezuela tendrá entre sus funciones las de formular y ejecutar la política monetaria, participar en el diseño y ejecutar la política cambiaria, regular la moneda, el crédito y las tasas de interés, administrar las reservas internacionales y todas aquellas que establezca la ley.

2.4.2 Ley de impuesto sobre la renta

Capítulo III

De los Precios de Transferencia

Sección primera

Disposiciones Generales

Artículo 109. Los contribuyentes que celebren operaciones con partes vinculadas están obligados, a efectos tributarios, a determinar sus ingresos, costos y deducciones considerando para esas operaciones los precios y montos de contraprestaciones que hubieran utilizado con o entre partes independientes en operaciones comparables.

Artículo 110. La determinación del costo o la deducibilidad de los bienes, servicios o derechos importados y la gravabilidad de los ingresos derivados de la exportación, en las operaciones realizadas entre partes vinculadas, se efectuara aplicando la metodología prevista en este Capítulo.

Artículo 111. Cuando las condiciones que se aceptan o impongan entre partes vinculadas en sus relaciones comerciales o financieras difieran de las que serían

acordadas por partes independientes, los beneficios que habrían sido obtenidos por una de las partes de no existir estas condiciones, y que de hecho no se han producido a causa de las mismas, serán incluidos en los beneficios de esta empresa y sometidos a imposición en consecuencia.

La diferencia, en el valor, entre el beneficio obtenido por partes vinculadas y el beneficio que habrían obtenido partes independientes en las operaciones a que hace referencia este artículo, se Imputará al ejercicio fiscal en el que se realizaron las operaciones con partes vinculadas.

Artículo 112. Cuando de conformidad con lo establecido en un tratado internacional en materia fiscal celebrado por la República Bolivariana de Venezuela, las autoridades competentes del país con el que se hubiese celebrado el tratado, realicen un ajuste a los precios o montos de contraprestaciones de un contribuyente residente de ese país y siempre que dicho ajuste esté permitido según las normas del propio convenio y el mismo sea aceptado por la Administración Tributaria venezolana, la parte relacionada residente en la República Bolivariana de Venezuela podrá presentar una declaración sustitutiva en la que se refleje el ajuste correspondiente.

Sección segunda

Partes vinculadas

Artículo 114. A los efectos de este Capítulo, se entenderá por parte vinculada la empresa que participe directa o indirectamente en la dirección, control o capital de otra empresa, o cuando las mismas personas participen directa o indirectamente en la dirección, control o capital de ambas empresas.

Artículo 115. La normativa prevista en este Capítulo se aplicará a las operaciones efectuadas por medio de persona imputada, que no califique como vinculada a una parte residente en la República Bolivariana de Venezuela, por medio de la cual ésta opere con otra en el exterior que califique como vinculada.

Sección tercera

Normas Comunes a los métodos

Artículo 129. La determinación del valor de que hubiesen pactado partes independientes en operaciones comerciales de bienes o servicios que fueron efectuadas entre partes vinculadas, se realizará transacción por transacción, excepto los casos en los que las transacciones separadas se encuentren estrechamente ligadas o sean continuación una de otra, no pudiendo valorarse adecuadamente transacción por transacción, debiendo evaluarse juntas usando el mismo método.

En aquellos casos en los que varias transacciones hayan sido contratadas como un todo, deben ser evaluadas separadamente y, de esta forma, obtener el precio de la transferencia para cada elemento, a objeto de considerar si el precio de la transacción como un todo sería el que hubiesen pactado partes independientes.

Artículo 130. Para la determinación del precio que habría sido utilizado entre partes independientes, en transacciones comparables, serán utilizados precios o márgenes únicos. Sin embargo podrán ser utilizados rangos o Intervalos que resulten de la aplicación del método o los métodos, cuando la determinación del precio que hubiesen utilizado partes independientes no resulte en un precio o margen exacto y solo produzca una aproximación a esas operaciones y circunstancias comparables.

Artículo 131. El rango o intervalo de libre competencia, comprende precios o márgenes aceptables para considerar que el precio o margen de una transacción vinculada se adecua al principio de libre competencia y son resultado de la aplicación del mismo método de determinación de precios de transferencia a diferentes transacciones comparables, o bien de la aplicación de diferentes métodos de determinación de precios de transferencia.

Artículo 132. Podrán ser utilizados datos de años anteriores en la determinación del precio de transferencia, a objeto de determinar, entre otras circunstancias, el origen de las pérdidas declaradas (si las mismas son parte de otras pérdidas generadas en transacciones similares o son el resultado de condiciones económicas concretas de años anteriores), el ciclo de vida del producto, los negocios relevantes, los ciclos de vida de productos comparables, las condiciones económicas comparables, las cláusulas contractuales y condiciones reales que operan entre las partes.

Artículo 133. Se analizarán las diferencias existentes entre las condiciones en que se efectuaron las transacciones entre partes vinculadas y las efectuadas entre partes independientes relativas a la Intervención del Estado, que afecten los precios o márgenes comparados, tales como: control de precios, control de tasas de Interés, controles de cambio, controles sobre los pagos de servicios y gastos generales de dirección y Administración, controles sobre los pagos por regalías, subvenciones a sectores particulares, obligaciones antidumping o políticas de tipos de cambio.

Sección cuarta.

De los métodos

Artículo 134. La determinación del precio que hubieran pactado partes independientes en operaciones comparables, podrá ser realizada por cualquiera de los siguientes métodos internacionalmente aceptados: el método del precio comparable no controlado, el método del precio de reventa, el método del costo adicionado, el método de división de beneficios y el método del margen neto transnacional.

Artículo 135. El método del precio comparable no controlado (comparable encontrado/Ed pnce método), consiste en comparar el precio cobrado por transferencia de propiedad o servicios en una transacción vinculada, con el precio

cobrado por transferencia de propiedad o servicios en una transacción no vinculada comparable, en circunstancias comparables.

Artículo 136. El método del precio de reventa (resale price method) se basa en el precio al cual un producto que ha sido comprado a una parte vinculada es revendido a una parte independiente. Este precio de reventa es disminuido con el margen de utilidad calculado sobre el precio de reventa, que representa la cantidad a partir de la cual el revendedor busca cubrir sus gastos operativos y, obtener un beneficio adecuado tomando en cuenta las funciones realizadas, los activos empleados y los riesgos asumidos.

Artículo 137. El método del costo adicionado (cost-plus method) se basa en los costos en los que incurre el proveedor de estos bienes, servicios o derechos, en una transacción vinculada por la propiedad transferida o los servicios prestados a una parte vinculada, añadiéndose a este un margen de utilidad, calculado sobre el costo determinado, de acuerdo a las funciones efectuadas y a las condiciones de mercado.

Artículo 138. El método de división de beneficios (profit split method) consiste en asignar la utilidad de operación obtenida por partes vinculadas, en la proporción que hubiera sido asignada con o entre partes independientes, conforme a lo siguiente. a. Se determinará la utilidad de operación global mediante la suma de la utilidad de operación obtenida por cada una de las personas relacionadas involucradas en la operación. b. La utilidad de operación global, se asignará a cada una de las personas relacionadas considerando elementos tales como activos, costos y gastos de cada una de las partes vinculadas, con respecto a las operaciones entre dichas partes vinculadas. En caso de existir un beneficio residual, que se obtiene disminuyendo la utilidad de operación asignada a las partes vinculadas involucradas de la utilidad de operación global, que no pueda ser asignado a ninguna de las partes; este beneficio residual se distribuirá entre las mismas partes vinculadas, tomando en cuenta, entre otros elementos, los

intangibles significativos utilizados por cada de una de ellas, en la proporción en que hubiere sido distribuida con o entre partes independientes en operaciones comparables.

Artículo 139. El método del margen neto transaccional (transactional net margin method) consiste en determinar en transacciones entre partes vinculadas, la utilidad de operación que hubieran obtenido partes Independientes en operaciones comparables, con base en factores de rentabilidad que toman en cuenta variables tales como activos, ventas, costos, gastos o flujo de efectivo.

Artículo 140. El contribuyente deberá considerar el método del precio comparable no controlado como primera opción a fines de determinar el precio o monto de las contraprestaciones que hubieran utilizado con o entre partes independientes en transacciones comparables a las operaciones de transferencia de bienes, servicios o derechos efectuadas entre partes vinculadas. La Administración Tributaria evaluará si el método aplicado por el contribuyente es el más adecuado de acuerdo a las características de la transacción y a la actividad económica desarrollada.

2.4.3 Ley del banco central de Venezuela

Título I

Estatuto del banco central de Venezuela

Artículo 7. Para el adecuado cumplimiento de su objetivo, el Banco Central de Venezuela tendrá a su cargo las siguientes funciones:

1. Formular y ejecutar la política monetaria.
2. Participar en el diseño y ejecutar la política cambiaria.
3. Regular el crédito y las tasas de interés del sistema financiero.
4. Regular la moneda y promover la adecuada liquidez del sistema financiero.
5. Centralizar y administrar las reservas monetarias internacionales de la República.

6. Participar en el mercado de divisas y ejercer la vigilancia y regulación del mismo, en los términos en que convenga con el Ejecutivo Nacional.
7. Velar por el correcto funcionamiento del sistema de pagos del país y establecer sus normas de operación.
8. Ejercer, con carácter exclusivo, la facultad de emitir especies monetarias.
9. Asesorar a los poderes públicos nacionales en materia de su competencia.
10. Ejercer los derechos y asumir las obligaciones de la República en el Fondo Monetario Internacional, según lo previsto en los acuerdos correspondientes y en la ley.
11. Participar, regular y efectuar operaciones en el mercado del oro.
12. Compilar y publicar las principales estadísticas económicas, monetarias, financieras, cambiarias, de precios y balanza de pagos.
13. Efectuar las demás operaciones y servicios propios de la banca central, de acuerdo con la ley.

Capítulo III

De las Operaciones del Banco Central de Venezuela con el Gobierno.

Artículo 46. El Banco Central de Venezuela deberá:

1. Elevar al Ejecutivo Nacional informes periódicos acerca de la situación monetaria y financiera, interna y externa, y hacer las recomendaciones pertinentes cuando lo juzgue oportuno.
2. Coordinar con el Ejecutivo Nacional las políticas fiscales, monetarias y cambiarias en función de los objetivos previstos en los acuerdos que se celebren con el Ejecutivo Nacional.
3. Emitir opinión financiera razonada al Ministerio encargado de las Finanzas, cuando la República y los proyectos de operaciones de crédito público así lo requieran, en los términos y condiciones señaladas en la Ley.
4. Emitir dictámenes en los casos previstos en la Ley

Artículo 47. El Banco Central de Venezuela podrá recibir ingresos y ejecutar pagos de los entes integrados en el sistema de Tesorería, de conformidad con los convenios que al efecto se celebren con la República. Asimismo, podrá recibir depósitos del Gobierno Nacional, los estados, los municipios, los institutos autónomos, las empresas oficiales y los organismos internacionales, en las condiciones y términos que se convengan.

Capítulo IV

De las Operaciones del Banco Central de Venezuela con los bancos e instituciones financieras.

Artículo 48. El Banco Central de Venezuela podrá efectuar las siguientes operaciones con los bancos e instituciones financieras:

1. Recibir depósitos a la vista y a plazo y, necesariamente, la parte de los encajes que se determine de conformidad con la Ley. Los depósitos a la vista y los encajes formarán la base del sistema de cámaras de compensación que funcionará de acuerdo con las reglas que dicte el Banco Central de Venezuela.
2. Aceptar la custodia de títulos valores físicos y/o desmaterializados, en los términos que convenga con ellos.
3. Comprar y vender oro y divisas.
4. Comprar y vender, en mercado abierto, títulos valores u otros instrumentos financieros, según lo previsto en esta Ley.
5. Hacer anticipos sobre oro amonedado o en barras, en las condiciones que establezca el Banco Central de Venezuela.
6. Otorgar créditos de hasta treinta (30) días, prorrogables por una sola vez hasta por el mismo periodo, con garantía de títulos de crédito relacionados con operaciones de legítimo carácter comercial y otros títulos valores, cuya adquisición esté permitida a los bancos e instituciones financieras. Los referidos créditos podrán adoptar la forma de descuento, redescuento, anticipo o reporto, en las condiciones que determine el Directorio del Banco Central de Venezuela. El Directorio podrá establecer condiciones especiales para las operaciones aquí

previstas, cuando se celebren con garantía de títulos de crédito provenientes de operaciones destinadas al financiamiento de programas agrícolas, pecuarios, forestales y pesqueros, determinados por el Ejecutivo Nacional.

7. Celebrar operaciones de reporto, actuando como reportador o reportado, en las condiciones que determine el Directorio del Banco Central de Venezuela.

8. Descontar y redescantar letras de cambio, pagarés u otros títulos provenientes de operaciones, en virtud de las actividades agrícolas que determine el Ejecutivo Nacional, considerando para ello los respectivos términos de vencimiento, prescripción y caducidad. A este fin, el Banco Central de Venezuela podrá establecer cupos de redescuento de los títulos de crédito anteriormente señalados para atender programas agrícola-vegetal, agrícola-animal, forestal y pesquero; pagos de cosechas y planes especiales que el Ejecutivo Nacional haya determinado.

9. Realizar otras operaciones expresamente autorizadas en esta Ley.

10. El Directorio del Banco Central de Venezuela establecerá las bases para la determinación del valor de mercado o su equivalente, cuando los títulos que servirán de garantía a los créditos indicados en el numeral (6) de este artículo no sean objeto de cotización. Asimismo, establecerá el límite máximo de dicho valor, que servirá de base para fijar el monto de los créditos.

11. En casos excepcionales, previo el voto favorable de seis (6) de los miembros del Directorio, el plazo establecido en el numeral 6 de este artículo podrá ser elevado hasta noventa (90) días, prorrogable por una (1) sola vez por igual período, cuando estrictos requerimientos de liquidez inmediata del respectivo banco o institución financiera así lo justifiquen.

Capítulo II

De la Convertibilidad Externa, Transacciones Cambiarias, y Reservas Internacionales.

Artículo 110. El Banco Central de Venezuela regulará, en los términos que convenga con el Ejecutivo Nacional, la negociación y el comercio de divisas en el

país; las transferencias o traslados de fondos, tanto en moneda nacional como en divisas, del país hacia el exterior o desde el exterior hacia el país, así como los convenios internacionales de pago.

En la regulación que dicte al efecto, el Banco Central de Venezuela podrá establecer requisitos, condiciones y procedimientos en relación con las materias a que se refiere el presente artículo.

El Banco Central de Venezuela deberá estar representado en las comisiones especiales que el Ejecutivo Nacional creare para conocer y decidir aquellos asuntos que determinen los convenios cambiarios.

Artículo 111. En los convenios cambiarios que suscriban el Banco Central de Venezuela y el Ejecutivo Nacional, se establecerán los márgenes de utilidad que podrán obtener, tanto el Banco Central de Venezuela como los bancos e instituciones financieras que participen en la compraventa de divisas.

Capítulo III

De las Obligaciones, Cuentas y Documentos en Monedas Extranjeras

Artículo 115. Los pagos estipulados en monedas extranjeras se cancelan, salvo convención especial, con la entrega de lo equivalente en moneda de curso legal, al tipo de cambio corriente en el lugar de la fecha de pago.

Artículo 116. En la contabilidad de las oficinas públicas o privadas y en los libros cuyo empleo es obligatorio, de acuerdo con el Código de Comercio, los valores se expresarán en bolívares. No obstante, pueden asentarse operaciones de intercambio internacional contratadas en monedas extranjeras, cuya mención puede hacerse, aunque llevando a la contabilidad el respectivo contravalor en bolívares. Igualmente, pueden llevarse libros auxiliares para la misma clase de operación, con indicaciones y asientos en monedas extranjeras.

Artículo 117. Todos los memoriales, escritos, asientos o documentos que se presenten a los tribunales y otras oficinas públicas, relativos a operaciones de

intercambio internacional en que se expresen valores en moneda extranjera, deberán contener al mismo tiempo su equivalencia en bolívares.

Artículo 118. Las citas o referencias de documentos otorgados o que hayan de producir efecto fuera de la República, pueden contener expresión de cantidades pecuniarias en monedas extranjeras, sin necesidad de indicación de su equivalencia en bolívares.

2.4.4 Ley del Banco de comercio exterior (BANCOEX)

Titulo i

Disposiciones generales

Capítulo i

De la creación, naturaleza jurídica, duración y objeto

Artículo 4°. El Banco tiene por objeto el financiamiento y la promoción de las exportaciones de bienes y servicios nacionales, enmarcados en los planes y políticas de desarrollo socioeconómico establecidos por el Ejecutivo Nacional. En cumplimiento de las funciones de promoción de las exportaciones, el Banco prestará asistencia técnica y de capacitación. Igualmente, propulsará la asociación de las pequeñas empresas con el objeto de fortalecer su participación en los mercados externos. Así mismo, es objeto del Banco de Comercio Exterior, fomentar las inversiones dirigidas a la consolidación de unidades productivas para la exportación.

Título ii

De las operaciones y prohibiciones

Capítulo i

De las operaciones del banco

Artículo 26. El Banco de Comercio Exterior podrá, conforme a los programas que al efecto apruebe la Junta Directiva:

1. Recibir depósitos a la vista o a plazo, en bolívares o en moneda extranjera, de personas naturales o jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras y devolverlos en la misma clase de moneda recibida.
2. Otorgar créditos a los bancos y otras instituciones financieras que sean seleccionados por la Junta Directiva para el financiamiento de las operaciones de comercio exterior, o desarrollo de proyectos de producción para las exportaciones de bienes y servicios de origen nacional.
3. Otorgar créditos o garantías a exportadores de bienes y servicios de origen nacional, hasta por un plazo no mayor de doce (12) años, así como también a los importadores de otro país que soliciten al Banco financiamiento para adquirir bienes y servicios de origen nacional en los términos y condiciones que determine la Junta Directiva, de conformidad con los lineamientos de los planes y políticas de desarrollo económico y social dictados por el Ejecutivo Nacional.
4. Colocar transitoriamente, en condiciones de mercado, en inversiones seguras, rentables y de fácil realización, las disponibilidades líquidas no comprometidas en las operaciones indicadas en los numerales anteriores de este artículo.
5. Mantener la custodia de las inversiones que realice en títulos o valores.
6. Emitir bonos y obligaciones, con respaldo de un porcentaje de su cartera de créditos o de los valores que posea, con el propósito de incrementar la capacidad financiera para el otorgamiento de los créditos.
7. Promover relaciones de intercambio informativo y de asistencia financiera con organismos nacionales e internacionales.
8. Establecer canales de comunicación permanente sobre política comercial internacional con el Ministerio de la Producción y el Comercio y el Ministerio de Relaciones Exteriores.
9. Participar en forma directa, conjunta o separadamente con terceros en el capital de empresas que se encuentren en formación, hasta por un plazo no mayor de cinco (5) años y en un porcentaje que no exceda del treinta por ciento (30%) de su capital social de la empresa, cuyo objeto sea la producción y comercialización de bienes o servicios nacionales destinados a la exportación, conforme a los lineamientos que apruebe la Asamblea de Accionistas.

10. Promover y asistir técnicamente la creación de consorcios por sectores de producción destinados a la exportación de bienes y servicios nacionales.

11. Promover y facilitar inversiones nacionales y extranjeras en empresas y consorcios destinados a la exportación de bienes y servicios nacionales.

12. Las demás operaciones que conduzcan al logro de su objeto y que la Junta Directiva considere compatibles con su naturaleza.

El Banco Central de Venezuela podrá establecer los términos, condiciones y modalidades de las obligaciones que contrate en divisas el Banco de Comercio Exterior. A tal efecto, el Banco de Comercio Exterior se acogerá a los Convenios Cambiarios a que haya lugar, suscritos entre el Ejecutivo Nacional y el Banco Central de Venezuela, o celebrar con éste acuerdos particulares que le permita proteger su capital en divisas.

La Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras, cuando haya lugar a ello y teniendo en cuenta la condición de institución financiera de desarrollo y la de otorgar créditos en moneda extranjera del Banco de Comercio Exterior, establecerá las normas de control y supervisión bajo las cuales el Banco realizará las funciones que le son permitidas.

Artículo 28. El Banco de Comercio Exterior podrá, igualmente, efectuar operaciones conexas con las bancarias o crediticias, tales como transferir fondos dentro del país, aceptar la custodia de fondos, títulos y objetos de valor, actuar como fiduciario y efectuar mandatos, comisiones y otros encargos de confianza, incluso con la administración de programas de incentivos a las exportaciones, girar y transferir fondos en escala internacional y comprar y vender divisas extranjeras, sin perjuicio de lo dispuesto en la Ley del Banco Central de Venezuela y demás disposiciones legales vigentes.

Artículo 29. El Banco de Comercio Exterior podrá, además:

1. Proporcionar información y asistencia técnico-financiera a las personas naturales y jurídicas relacionadas con operaciones de comercio exterior, en especial con las exportaciones de bienes y servicios de origen nacional.

2. Participar, a solicitud de las autoridades competentes, en la negociación de convenios de créditos recíprocos u otras modalidades de facilitación de pagos internacionales.
3. Fungir como órgano de consulta de las autoridades competentes, en materia de financiamiento del comercio internacional.
4. Tramitar y emitir los certificados de origen.
5. Actuar como conciliador y árbitro, a solicitud de las partes, en controversias que surjan entre importadores y exportadores domiciliados en Venezuela.
6. Crear una Oficina Técnica que permita ordenar un sistema de datos que sirva de insumo a la Junta Directiva para la toma de decisiones, en cuanto a los proyectos de inversión.

Título iv

De la promoción de exportaciones e inversiones y de los servicios a los exportadores

Artículo 39. A los fines de realizar las funciones de promoción de exportaciones e inversiones y de los servicios a los exportadores, se crea un fondo autónomo denominado Fondo de Promoción de Exportaciones e Inversiones y de los Servicios a los Exportadores, adscrito y administrado por el Banco de Comercio Exterior, con patrimonio separado, el cual estará constituido por los siguientes aportes:

1. Los aportes que desde su creación le sean asignados en la Ley de Presupuesto de Ingresos y Gastos Públicos.
2. Los aportes que la Asamblea de Accionistas tenga a bien otorgar al Fondo, provenientes de la utilidad neta del Banco de Comercio Exterior.
3. Los beneficios netos que se obtengan de las operaciones que se realicen con la utilización de los recursos del Fondo, así como aquellos que se deriven del arrendamiento, inversión o enajenación de los bienes que constituyen su patrimonio.

4. Los aportes extraordinarios que le acuerde el Ejecutivo Nacional en cualquier tiempo y los bienes que por cualquier título sean adquiridos por el Fondo.

5. Los aportes extraordinarios que le acuerde el sector privado en cualquier tiempo y los bienes que por cualquier título sea donados al Fondo.

6. Un aporte del uno por ciento (1%), calculado sobre el valor FOB de las actividades de importación que señale el Reglamento de este Decreto Ley; el cual será pagado por los importadores respectivos en la oportunidad en que se pague el impuesto aduanero de importación, en una cuenta del Banco de Comercio Exterior conforme al procedimiento que establezca dicho Reglamento.

El indicado aporte será por el término de cinco (5) años contados a partir de la entrada en vigencia del Reglamento de este Decreto Ley.

7. Los ingresos que generen las actividades de promoción de exportaciones e inversiones y la prestación de servicios al exportador de bienes y servicios nacionales.

8. Los ingresos provenientes por la prestación del servicio de emisión de Certificados de Origen.

El valor de los recursos del Fondo autónomo a que se refiere el presente artículo, deberá estar representado en términos de una cesta de divisas conformada por monedas duras con la aprobación del Banco Central de Venezuela.

Artículo 40. El Banco de Comercio Exterior podrá invertir los recursos del Fondo a que se refiere el artículo anterior, con base a los criterios establecidos en el numeral 4 del artículo 26, tomando en cuenta la necesidad de atender los compromisos derivados de la promoción de exportaciones e inversiones y de los servicios a los exportadores, conforme a lo dispuesto en el presente Decreto Ley.

Artículo 41. El Fondo de Promoción de Exportaciones e Inversiones y de los Servicios a los Exportadores, a que se contrae el Artículo 39 de este Decreto Ley, contará con un Comité conformado por el Presidente y Vicepresidente Ejecutivo del Banco de Comercio Exterior, un representante del Ministerio de Relaciones Exteriores, un representante del Ministerio de la Producción y el Comercio, un

representante del Banco de Desarrollo Económico y Social de Venezuela, un representante de la Asociación Venezolana de Exportadores y un representante de la Confederación Venezolana de Industriales. El Vicepresidente de Promoción de Exportaciones e Inversiones asistirán al Comité con voz pero sin voto.

El Comité será presidido por el Presidente del Banco de Comercio Exterior y las decisiones se tomarán por mayoría de votos. Los miembros del Comité durarán dos (2) años en sus funciones y podrán ser designados por períodos iguales.

Cada miembro del Comité tendrá un suplente, designado en la misma forma y por el mismo período que su respectivo principal.

Artículo 42. A los fines de ejecutar los lineamientos de las políticas que establezca el Ejecutivo Nacional de conformidad con lo establecido en el Artículo 4 de este Decreto Ley, el Fondo tendrá, entre otras, las siguientes atribuciones:

1. Promover la participación de empresas venezolanas en eventos destinados a incrementar y fortalecer las exportaciones de bienes y servicios nacionales.
2. Fomentar la participación de empresas nacionales en Exposiciones y Ferias Comerciales.
3. Promover Misiones Comerciales de empresas venezolanas al exterior.
4. Promover Misiones Comerciales de compradores del exterior a Venezuela.
5. Fomentar los servicios de atención al exportador en todas aquellas áreas que faciliten el desarrollo de sus exportaciones.
6. El acopio y difusión de informaciones que ayuden al conocimiento de la oferta exportable venezolana.
7. Dar a conocer mediante publicaciones o cualquier otro medio informativo o audiovisual, las posibilidades de mercadeo y colocación de productos nacionales en los mercados externos.
8. Las demás que le asigne este Decreto Ley o su Reglamento.

2.4.5 Ley del centro de comercio exterior.

Artículo 4: Son competencias del CENTRO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, las siguientes:

- 1.- Garantizar y asegurar la ejecución de las políticas nacionales en materia de administración de Divisas, exportaciones, importaciones, inversiones nacionales y extranjeras y articular dichas Políticas entre sí, en función del desarrollo nacional.
- 2.- Ejecutar el Plan General de Divisas de la Nación, y el Plan Nacional de Importaciones, para su Aprobación por parte del Consejo de Ministros, y velar por su correcta ejecución en el marco de los Objetivos del Plan de la Patria, en función de las instrucciones del Presidente de la República, A Tales fines, los Ministerios y demás órganos del Poder Nacional colaborarán con el Centro Nacional De Comercio Exterior para la materialización de dicho objetivo.
- 3.- Orientar la estrategia de estímulos a las exportaciones.
- 4.- Orientar la estrategia de incentivos a las inversiones extranjeras.
- 5.- Hacer seguimiento y control a los programas de inversiones venezolanas en el exterior, Orientadas a la integración productiva.
- 6.- Velar por el cumplimiento de las instrucciones y lineamientos dictados por el Presidente de la República, dirigidas a los órganos y entes del sector público, vinculados con los ámbitos Cambiarios, de inversiones extranjeras, de exportaciones e importaciones.
- 7.- Estipular planes y proponer medidas necesarias para la generación de fuentes adicionales de Divisas para la República Bolivariana de Venezuela.
- 8.- Estipular planes y programas de desarrollo de capacidades para la sustitución de Importaciones.
- 9.- Elaborar, mantener y actualizar el registro de las personas naturales y jurídicas que tengan

Necesidad de acceso a divisas o que realicen operaciones de comercio exterior, para lo cual Dictará las providencias correspondientes.

10.- Exigir, antes de la liquidación efectiva y mediante contrato, garantías de fiel cumplimiento a las Personas jurídicas que accedan a divisas que sean otorgadas en el marco del Plan General de Divisas de la Nación así como del Plan Nacional de Importaciones.

11.- Ejecutar las políticas para optimizar las divisas.

12.- Ejecutar procedimientos de organismos y mecanismos cambiarios.

13.- Generar y proponer políticas para mejorar el desempeño de las exportaciones.

14.- Centralizar los trámites y permisos relacionados con las exportaciones e importaciones, Orientando sus procesos administrativos hacia la simplificación y la automatización.

15.- Establecer criterios para que la Corporación Venezolana de Comercio Exterior, S.A., califique a las empresas que formarán parte del Registro de las personas naturales y jurídicas que tengan necesidad de acceso a las divisas o que realicen operaciones de comercio exterior, así como el listado de proveedores suministrado por éstas para la formulación del Programa General de Divisas de la Nación.

16.- Establecer un Sistema Referencial de Precios Internacionales de Bienes, Insumos y Productos.

17.- Orientar y velar por la creación de una plataforma integrada y automatizada entre los distintos órganos y entes relacionados con los ámbitos cambiarios, fiscal, y regulador.

18.- Cualquier otra que le sea asignada en el ordenamiento jurídico venezolano, o que le sea asignada por el Presidente de la República.

Artículo 5° Delegación interorgánica A los fines de dar cumplimiento al objeto del presente Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley, el Centro Nacional de Comercio Exterior centralizará la aprobación, autorización, emisión y otorgamiento de permisos, certificados, licencias o cualquier otro documento que, conforme a la legislación aplicable, sea exigido por las autoridades competentes en operaciones

de comercio exterior. A este propósito, los titulares de los ministerios del poder popular con competencias en agricultura y tierras, alimentación, ambiente, ciencia y tecnología, comercio, finanzas, industria, petróleo y minería, salud, trabajo y transporte, en uso de sus facultades, delegarán el ejercicio de sus competencias al personal de confianza que designen para aprobar, autorizar, emitir y otorgar dichos permisos, certificados, licencias o documentos, de acuerdo con el principio de delegación interorgánica establecido en el artículo 34 del Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de la Administración Pública vigente. Dicho personal deberá despachar desde las oficinas del CENTRO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR.

Artículo 11 De la Corporación Venezolana de Comercio Exterior Se ordena la creación de una empresa del Estado, bajo la forma de sociedad anónima, denominada CORPORACIÓN VENEZOLANA DE COMERCIO EXTERIOR, S.A., la cual estará adscrita al despacho ministerial del Vicepresidente del Consejo de Ministros Revolucionarios para el Área Económica, cuyo objeto será: 1.- Organizar y garantizar las importaciones para cubrir las necesidades del país. 2.- Procurar y garantizar las mejores condiciones en cuanto a calidad y precios de productos y bienes para el país. 3.- Simplificar y lograr la máxima eficiencia en los procesos de importación y exportación del país. 4.- Centralizar y facilitar las exportaciones no petroleras. Para el cumplimiento de su objeto, la corporación podrá, bien sea actuando a nombre y por cuenta propia o de terceros, o en coordinación con otras Empresas del Estado, realizar actividades de procura nacional e internacional, encadenamiento logístico, agenciamiento de aduanas, importación y suministro de bienes e insumos requeridos para el desarrollo de las actividades productivas nacionales públicas y privadas, exportaciones, el desarrollo de servicios de ingeniería, la contratación y prestación de servicios, y la ejecución de proyectos, así como la coordinación de las actividades realizadas por órganos descentralizados de la Administración Pública Nacional relacionadas con procura, prestación de servicios, importación, suministro, distribución y comercialización de todo tipo de bienes y servicios de comercio, en especial los bienes e insumos

básicos para la existencia y libre desarrollo y desenvolvimiento de la población, así como dedicarse a la realización directa de tales actividades y, en fin, desarrollar y ejecutar todos los actos que sean necesarios para el logro y cumplimiento de su objeto social. Igualmente, la Sociedad tendrá plena y total capacidad jurídica para la realización de actividades de compra, venta o permuta de bienes muebles o inmuebles, dentro o fuera de la República, adquirir derechos, contraer obligaciones y ejercer todos los actos que no sean prohibidos por las leyes y normas aplicables, así como celebrar los convenios y contratos que fueren necesarios con el sector público o privado, y en general realizar todos los actos jurídicos que puedan coadyuvar para la consecución de su objeto y los demás que le imparta el Ejecutivo Nacional en el ámbito aquí señalado.

2.4.6 Decreto Con Rango, Valor Y Fuerza De Ley De Reforma De La Ley Orgánica De Aduanas.

"Artículo 66. El pago de los impuestos de importación, tasa por determinación del régimen aplicable y demás gravámenes aduaneros u otros cuya determinación y exigibilidad correspondan al servicio aduanero nacional debe ser efectuado antes o al momento del registro de la declaración de aduanas. La Administración Aduanera podrá establecer que para todas o algunas aduanas se fijen otros momentos para el pago de los impuestos de importación, tasa por determinación del régimen aplicable y demás gravámenes aduaneros. El pago de los gravámenes y demás derechos causados con ocasión de la introducción de las mercancías lo efectuará el contribuyente en una oficina receptora de fondos nacionales, en la misma fecha en que se registre la correspondiente declaración de aduanas. Los intereses moratorias se determinarán conforme a lo previsto en el Código Orgánico Tributario. "

"Artículo 67. La devolución de los impuestos de importación por pago en exceso o pago de lo indebido, se efectuará de conformidad con lo dispuesto en el procedimiento de repetición de pago establecido en el Código Orgánico Tributario. Una vez efectuado el pago de los derechos autoliquidados o de los liquidados por la aduana, no se admitirán solicitudes de reintegro o compensación de los mismos por concepto de pérdidas o averías sobrevenidas con posterioridad al momento del reconocimiento. La autoliquidación y pago de cantidades que pudiesen gozar de beneficio de exención o exoneración serán considerados como renuncia tácita

al mismo. Por consiguiente, en este caso no será procedente ni el reintegro ni la compensación de las aludidas cantidades. "

"Artículo 125. Están exentos del pago de gravámenes aduaneros los efectos pertenecientes al Presidente o Presidenta de la República. Las exenciones de gravámenes, impuestos o contribuciones en general y las de gravámenes aduaneros, que puedan estar previstas en las leyes especiales, se regirán por estas últimas y por las normas que al efecto señala el artículo siguiente. Las mercancías que ingresen a zonas, puertos, almacenes libres o francos, o almacenes aduaneros (in bond) estarán exentas de impuestos de importación. Sólo podrán ingresar bajo este régimen las mercancías que hayan cumplido previamente con la obtención de los permisos, certificados y registros establecidos en la legislación sanitaria agrícola y pecuaria, sustancias estupefacientes y psicotrópicas y productos esenciales, armas y explosivos, cuando sea procedente. "

"Artículo 127. El Ejecutivo Nacional por órgano de la Administración Aduanera, podrá conceder exoneración total o parcial de impuestos aduaneros en los siguientes casos:

1. Para los efectos destinados a la Administración Pública Nacional, Estatal y Municipal, necesarios para el servicio público;
2. Para los efectos destinados al uso y consumo personal y consignados a los funcionarios diplomáticos y consulares o a las misiones acreditadas ante el Gobierno Nacional, conforme al principio de reciprocidad y a las normas internacionales sobre la materia;
3. Para los efectos usados por los funcionarios del servicio exterior de la República, como representantes del gobierno de Venezuela o como miembros de una organización internacional o de un órgano establecido conforme a tratados, en los cuales sea parte la República, que traigan con motivo de su regreso al país por traslado o cese de sus funciones. La Administración Aduanera a través del órgano competente, podrá mediante disposiciones de carácter general, establecer las excepciones correspondientes a este caso, siempre y cuando las circunstancias así lo justifiquen, salvaguardando los intereses del Tesoro Nacional,·
4. Para los efectos consignados a instituciones religiosas, destinados directamente al ejercicio del culto respectivo;
5. Para los efectos destinados a obras de utilidad pública y asistencia social, consignados a quienes realizarán dichas obras en casos debidamente justificados,

6. Para los efectos destinados a la industria, la agricultura, la cría, el transporte, la minería, la pesca, la manufactura y en casos de productos calificados como de primera necesidad;

7. En los casos de accidentes de navegación, el despojos o restos del vehículo si las circunstancias lo justificaren;

8. Los previstos expresamente por la Ley o en contratos aprobados por la Asamblea Nacional.

En los supuestos previstos en los numerales 2 y J de este artículo, la exoneración podrá ser concedida para los gravámenes que puedan ser exigibles con motivo de la exportación y tránsito de los efectos de uso y consumo personal correspondientes. La exoneración prevista en los numerales 1, 4, 5, 6 y 1 de este artículo no procederá cuando exista producción nacional suficiente y adecuada, excepto si concurren circunstancias que justifiquen la concesión del beneficio. De igual forma están exonerados del pago de los gravámenes aduaneros los bienes, mercancías y efectos declarados como de primera necesidad y los que formen parte de la cesta básica, siempre y cuando existan condiciones de desabastecimiento por no producción o producción Insuficiente, o cualquier otra circunstancia que vaya en detrimento del bienestar social, sin perjuicio de las medidas que se puedan dictar para promover las

"Artículo 160. Para la aplicación de las multas previstas en este Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley, que dependan del monto de los impuestos aduaneros, se tendrá en cuenta la tarifa señalada en el Arancel de Aduanas, más los recargos que fueren exigibles, vigentes para la fecha de la declaración de aduanas. Para las mercancías originarias y procedentes de países con los cuales Venezuela haya celebrado Tratados, Acuerdos o Convenios Internacionales que se traduzcan en una tarifa arancelaria preferencial, esta última será la aplicable. Cuando las mercancías no estuviesen gravadas ni sometidas a restricciones, se aplicará únicamente multa equivalente al veinticinco por ciento (25%) del valor de los efectos objeto de la infracción."

"Artículo 177. Las infracciones cometidas con motivo de la declaración de las mercancías en aduanas, serán sancionadas así-

1. Cuando las mercancías no correspondan a la clasificación arancelaria declarada:

Con multa del doble de la diferencia de los impuestos de importación y la tasa aduanera que se hubieren causado, si resultan impuestos superiores; con multa de treinta Unidades Tributarias (30 U. T.), si resultan impuestos inferiores; y con multa de quince Unidades Tributarias (15 U. T.), si resultan impuestos iguales.

2. Cuando el valor declarado no corresponda al valor en aduana de las mercancías:

Con multa del doble de la diferencia de los impuestos de importación y la tasa aduanera que se hubieren causado, si el valor resultante fuere superior al declarado. Con multa, equivalente a la diferencia del valor, si el valor resultante fuere inferior al declarado.

3. Cuando las mercancías no correspondan a las unidades del sistema métrico decimal declaradas:

Con multa del doble de los impuestos de importación Diferentes que se hubieren causado, si el resultado fuere superior al declarado. Con multa de treinta Unidades Tributarias (30 U. T.), si el resultado fuere menor al declarado. En los casos de diferencia de peso, las multas referidas solamente serán procedentes cuando entre el resultado y lo declarado, exista una diferencia superior al tres por ciento (3%), en cuyo caso la sanción a imponer abarcará la totalidad de la diferencia.

4. Cuando un embarque contenga mercancías no declaradas, con multa igual al triple de los impuestos de importación aplicables a dichas mercancías. Si los efectos no declarados resultaren sometidos a restricciones, registros u otros requisitos establecidos en el Arancel de Aduanas, con multa adicional equivalente al valor en aduana de dichos efectos. En ambos casos, se aplicará la pena de comiso cuando fuere procedente.

5. Cuando las declaraciones relativas a marcas, cantidad, especie, naturaleza, origen y procedencia, fueren incorrectas, con multa equivalente al doble de los impuestos diferenciales que dichas declaraciones hubieren podido ocasionar. Sin menoscabo de lo dispuesto en el numeral 1 de este artículo, la presente multa será procedente en los casos de incorrecta declaración de tarifas.

6. Cuando la declaración relativa a la moneda extranjera o su conversión en moneda nacional fuere incorrecta, con multa equivalente al doble de los impuestos diferenciales que dicha declaración hubiere podido ocasionar.

7. Cuando la declaración de aduanas no sea presentada dentro del plazo establecido, con multa de cincuenta Unidades Tributarias (50 U. T.).

8. Cuando las mercancías importadas estén sometidas a derechos antidumping o compensatorios establecidos por el Órgano Oficial competente y no hayan sido declarados, con multa equivalente al doble de los impuestos diferenciales que dicha declaración hubiere podido ocasionar.

9. Cuando la regularización de la declaración única de aduanas no se realice dentro de plazo establecido para el caso de los envíos urgentes y de la declaración anticipada de información, con multa de cincuenta Unidades Tributarias (50 u. T.).

"Artículo 179. Quien obtenga o intente obtener, mediante acción u omisión, devoluciones o reintegros indebidos en virtud de beneficios fiscales, desgravaciones u otra causa, mediante certificados especiales u otra forma de devolución, será sancionado con multa equivalente al trescientos por ciento (300%) del valor de las mercancías declaradas y con la pérdida del derecho a

Recibir cualquier beneficio fiscal aduanero durante un periodo de cinco (5) años contado a partir de la fecha en que la infracción fuere comprobada. En todo caso, el beneficio que ilegítimamente hubiese sido obtenido deberá ser objeto de devolución o pago, según corresponda. La sanción prevista en este artículo se aplicará sin perjuicio de la pena de comiso, o de cualquier otra sanción Administrativa o penal a que hubiere lugar. "

"Artículo 180. Los responsables de las tiendas y depósitos libres de impuestos (Duty Free Shops) serán sancionados de la siguiente manera:

1. Con multa de cien Unidades Tributarias (100 U. T.) por expender mercancías a personas diferentes de aquellos viajeros en tránsito o que entren o salgan del país.

2. Con multa de cien Unidades Tributarios (100 U. T.) por expender las mercancías en vehículos de

Transporte de pasajeros que no cubran rutas internacionales; y

3. Con multa de cien Unidades Tributarias (100 U. T.) por incumplir con las condiciones y obligaciones que establezca el Reglamento. "

2.4.6.1 Reglamento De La Ley Orgánica De Aduanas.

Artículo 2. - Son aduanas principales las siguientes: La Guaira, Aérea de Maiquetía, Postal de Caracas, Puerto Cabello, Los Llanos Centrales, Las Piedras

Paraguaná, Centro-Occidental, Maracaibo, San Antonio del Táchira, Puerto Ayacucho, Guanta-Puerto La Cruz, Puerto Sucre, Carúpano, Ciudad Guayana y El Guamache.

Artículo 3. - Las aduanas principales estarán habilitadas para las operaciones de importación, exportación y tránsito. Igualmente podrán prestar servicios de Transbordo, cabotaje y bultos postales.

Artículo 4. - Son aduanas subalternas las siguientes: Higuerote, Aérea de la Carlota, Aérea Metropolitana de Caracas, Turiamo, El Palito, La Vela, Tucacas, Punta Cardón, Aérea y Postal de Barquisimeto, Tucupido, Cumarebo, Chichiriviche, San Juan de los Cayos, Adícora, Puerto Amuay, Paraguachón, Palmarejo de Mara, El Tablazo, Aérea de la Chinita, Puerto Miranda, La Salina, Puerto Encontrados, La Fría, Ureña, Boca del Grita, El Amparo de Apure, Aérea de Barcelona, Güiría, Aérea de Maturín, Puerto Caripito, Puerto de Hierro, Río Caribe, Caño Colorado, Barrancas, Cristóbal Colón, Ciudad Bolívar, Matanzas, Tucupita, Pedernales, Corcumerú, Santa Rosalía, Caicara, Maripa, Curiapo, Santa Elena de Uairén, Icabarú, Pampatar, Aérea de El Yaque y Punta de Piedras.

Artículo 98. - La documentación exigible a los fines de la declaración de las mercancías, será la siguiente:

a) Para la importación:

1. La Declaración de Aduana;
2. La factura comercial definitiva;
3. El original del conocimiento de embarque, de la guía aérea, o de la guía de encomienda, según el caso;
4. Los exigibles legalmente a dichos fines, según el tipo de mercancía de que se trate.

b) Para la exportación:

1. Declaración de Aduana.

2. Los documentos mencionados en los números 2 y 4 de la letra a) de este artículo.
3. Copia del conocimiento de embarque, de la guía aérea, o de la guía de encomienda según el caso.

Parágrafo Único: Cuando se trate de productos nacionales que gocen de cualquier beneficio por su exportación, el declarante que no sea productor, deberá anexar a la documentación mencionada la factura de compra en el mercado nacional, y la del transporte hasta el sitio de embarque, y las de los demás gastos para su despacho al exterior.

Artículo 99. - A los fines de la aceptación o declaración de las mercancías ingresadas, en las zonas de almacenamiento, el consignatario aceptante, o el exportador o sus representantes legales, deberán presentar a la oficina aduanera correspondiente, los documentos mencionados en el artículo 98 de este Reglamento, dentro del plazo establecido en el artículo 24 de la Ley.

Parágrafo Único: Recibidos los documentos se procederá a numerarlos correlativamente y se pasarán al reconocimiento.

Artículo 228. - En la declaración de las mercancías, las clasificaciones arancelarias de las mismas se efectuarán de conformidad con la Ley y este reglamento y se ajustarán en todo a los términos utilizados en el arancel de aduanas.

Artículo 229. - La importación, exportación y tránsito de las mercancías quedan sometidas al pago de los gravámenes ad-valorem, específicos o mixtos y al Régimen Legal establecido en el arancel de aduanas.

Artículo 235. - El valor normal de las mercancías, a los fines de la liquidación de los gravámenes establecidos en el Arancel de Aduanas, es su precio normal y constituye la base imponible.

Artículo 236. - Se entenderá por precio normal aquel que en el momento en que son exigibles los gravámenes arancelarios se estima pudiera fijarse para las mercancías de importación como consecuencia de una venta efectuada en condiciones de libre competencia, entre un comprador y un vendedor independientes uno de otro.

Artículo 237. - El precio normal a que se refiere el artículo anterior se determinará con base en los siguientes supuestos:

- a) Las mercancías son entregadas al comprador en el puerto o lugar de introducción en el territorio nacional;
- b) El vendedor soporta todos los gastos relacionados con la venta y la entrega de las mercancías en el puerto o lugar de introducción, por lo cual estos gastos se incluyen en el precio normal; y
- c) El comprador soporta las contribuciones y demás gravámenes exigibles en el territorio nacional, por lo cual tales contribuciones y gravámenes se excluyen del precio normal.

Artículo 238. - Los gastos a que se refiere la letra b) del artículo anterior, comprenden:

- a) Los de transporte;
- b) Los de carga y estiba en el puerto de embarque;
- c) Los de seguro;
- d) Los de almacenaje, manipulación u otros causados fuera del territorio nacional;
- e) Los de formulación, fuera del país, de la documentación necesaria para la introducción de las mercancías en el territorio nacional.

- f) Las contribuciones y gravámenes exigibles fuera del país, con exclusión de aquéllos de los cuales las mercancías hayan sido exoneradas o cuyo importe haya sido o deba ser reembolsado;
- g) Los gastos de verificación, extracción de muestras, ensayos; exámenes y análisis, aunque deban realizarse en territorio venezolano, siempre que tales operaciones estén previstas en el contrato de venta o sean necesarias para que ésta quede perfeccionada;
- h) Los gastos previos a la fabricación de la mercancía que se importa, tales como los de investigación, ingeniería, proyectos, modelos, matrices y otros similares, cualquiera sea el país donde se realicen y la persona que los haya ejecutado, incluso cuando dichos gastos se hayan efectuado en Venezuela a costa del propio importador;
- i) Las comisiones a la compra y a la venta y los corretajes;
- j) El costo de los embalajes, excepto si éstos siguen su régimen aduanero propio, así como los gastos de embalaje tales como de obra, materiales y otros gastos similares;
- k) Cualquier otro gasto inherente a la fabricación, gestión de compra, venta, expedición o entrega de las mercancías en el lugar de introducción.

Artículo 239. - El valor de las mercancías en aduanas se establecerá en bolívares. A tal fin, la conversión de los valores expresados en monedas extranjeras se hará al tipo de cambio nominal establecido por el Banco Central de Venezuela, para la fecha de la llegada de las mercancías al lugar venezolano de destino habilitado para la importación.

2.4.6.2 Reglamento Del Decreto Con Rango, Valor Y Fuerza De Ley Orgánica De Aduanas Sobre Las Tasas Aduaneras.

Artículo 10. Se entenderá por tasa por consulta de clasificación arancelaria y de valoración de mercancías en aduanas, las cantidades que deben cancelar los

usuarios al solicitar que la Administración Aduanera le otorgue la clasificación arancelaria de mercancías susceptible de comercio internacional o les determine su valor en aduanas.

Artículo 11. La tasa por consulta de clasificación arancelaria y valoración aduanera se causara se causara en los siguientes casos:

1. Cuando el usuario presente ante la Administración Aduanera la solicitud de consulta de clasificación arancelaria de mercancías susceptibles de comercio internacional y;
2. Cuando el usuario presente ante la Administración Aduanera la solicitud de consulta de valoración aduanera de mercancías en aduanas.

Artículo 12. De conformidad con lo establecido en el numeral 1 del artículo anterior, se fijan las siguientes tasas por consultas de clasificación arancelaria:

1. Consultas de clasificación arancelaria que no requieran análisis de laboratorio, cuatro unidades tributarias (4 U.T).
2. Consultas de clasificación arancelaria para la autorización de importaciones de vehículos desarmados y de clasificación única en embarques únicos o parciales y demás autorizaciones, cinco unidades tributarias (5 U.T).
3. Cuando las consultas de clasificación arancelaria requieran de análisis químico, físico o físico-químico, la tasa serán trecientas unidades tributarias (300 U.T).

Cuando el laboratorio de adscripción de la administración aduanera no pueda efectuar análisis químico, físico o físico-químico, a las mercancías objeto de consulta de consulta de clasificación arancelaria, esta, previa consulta, con el interesado, ordenara su realización en otro laboratorio especializado, público o en su defecto privado en cuyo caso el interesado deberá cancelar el importe que por dicho concepto facturen tales laboratorios. En este caso solo se cancelara la tasa a que se refiere el numeral 1 de este artículo.

Artículo 13. De conformidad con el numeral 2 del artículo 11 de este reglamento, la tasa por consulta de valoración aduanera, será de cinco unidades tributarias (5 U.T.)

2.4.6.3 Decreto 236 aranceles de aduana

Artículo 1. Para el ordenamiento de las mercancías en este arancel se adopta la Nomenclatura Arancelaria Común de los estados partes del MERCOSUR (NCM) basada en el sistema armonizado de Designación y Codificación de Mercancía (S.A) del consejo de Cooperación Aduanera (C.C: A) Organización Mundial de Aduana (O.M.A).

Artículo 2 A los efectos de este arancel la nomenclatura, las partidas, subpartidas correspondientes, notas de sección, de capítulo y de subpartidas, notas complementarias así como reglas generales para su interpretación.

2.4.7 Providencia N° 014.El Centro Nacional De Comercio Exterior. (Cencoex).

Capítulo I

Disposiciones Generales

Artículo 1. La presente Providencia tiene por objeto facilitar, estimular y generar un mejor desempeño de las operaciones de exportación, o egreso de bienes, servicios o tecnología, tangibles e intangibles; así como la venta de divisas al Banco Central de Venezuela (B.C.V.), producto de las referidas actividades, incluyendo, cualquier otra que genere ingreso de divisas por parte de personas naturales o jurídicas sujetas a la aplicación de este instrumento normativo.

Artículo 2. Quedan sujetas a esta normativa todas las personas naturales o jurídicas domiciliadas en el territorio de la República Bolivariana de Venezuela que realice operaciones de Exportación, Reexpedición, Extracción, Arrendamientos de bienes muebles e inmuebles, Servicios, Uso y Explotación de Patentes, Marcas,

Licencias y Franquicias u otros derechos generados por sus bienes en el exterior, así como los bienes que se encuentren bajo regímenes de Exportación Temporal (ET) o Exportación Temporal para Perfeccionamiento Pasivo (ETPP), cuando transcurrido el lapso otorgado por la autoridad aduanera competente, más el de su prórroga en caso de que la hubiere, no se efectuase la reintroducción de las mercancías, representando un ingreso de divisas a favor del exportador, según lo enmarcado en la Regulación para la Administración de Divisas.

Sección Segunda

De la Exportación

De la Exportación o Remisión

Artículo 13. A los fines de facilitar, estimular y generar un mejor desempeño de las Exportaciones, el usuario deberá informar a través del portal del Centro Nacional de

Comercio Exterior (CENCOEX), a los cinco (05) días continuos de haberse realizado la

Exportación, la materialización de la misma, así como mantener la documentación que

Contenga la siguiente información, según el lapso establecido en el artículo 5:

1. Datos contenidos en la(s) factura(s) comercial(es) definitiva(s), las cuales deben Estar expresadas en moneda extranjera.

2. Datos del contrato, acuerdo o convenio donde conste la exportación, la obligación

Y condiciones de pago de la misma, cuando corresponda.

3. El régimen de salida de la mercancía.

En las demás operaciones enmarcadas en el ámbito de aplicación de esta Providencia,

Distintas al régimen de exportación, el remitente deberá cumplir con esta misma Disposición, en ese mismo lapso de tiempo.

De la Reimportación y Reintroducción

Artículo 14. Cuando los bienes que egresaron, retornen al territorio aduanero nacional,

Bien por reimportación o por reintroducción, de acuerdo con las circunstancias y lapsos establecidos en la Ley que regula la materia, el exportador o remitente deberá informar el ingreso de dichos bienes, conforme al régimen aduanero vigente, en un lapso de cinco (05) días de haberse realizado la operación, a través del portal del Centro Nacional de Comercio Exterior (CENCOEX).

2.5 Definición de términos básicos

Arancel: entendemos por arancel aquel tributo que es aplicado sobre los bienes que son objeto de importación o exportación (este último caso es el menos frecuente). También podemos encontrar aranceles de tránsito que son aquellos aplicados sobre los objetos o mercancías que entran en un país con destino a otro distinto.

Balanza de pagos: es un registro de todas las transacciones monetarias producidas entre un país y el resto del mundo en un determinado periodo. Estas transacciones pueden incluir pagos por las exportaciones e importaciones del país de bienes, servicios, capital financiero y transferencias financieras.

Bien: son aquellos que se adquieren en el mercado pero pagando un precio por ellos. Es decir, son bienes materiales e inmateriales que poseen un valor económico y que, por ende, son susceptibles de ser valuados en términos monetarios

Comercio: actividad económica en la que se compran y venden productos, es importante porque de alguna manera todos participamos en ella.

Costo: es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio.

Desgravámenes: son deducciones que la ley permite hacer a la renta de un contribuyente, persona natural residente o domiciliada en el país, con el fin de determinar el impuesto a pagar en un ejercicio fiscal determinado.

Divisas: es el término con el que se identifica a las monedas extranjeras.

Empresa: es una unidad económico-social, integrada por elementos humanos, materiales y técnicos, que tiene el objetivo de obtener utilidades a través de su

participación en el mercado de bienes y servicios. Para esto, hace uso de los factores productivos (trabajo, tierra y capital).

Exportación: se define como el envío de un producto o servicio a un país extranjero con fines comerciales.

Financiamiento: conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio.

Gobierno: es la autoridad gobernante de una unidad política, que tiene por objeto tanto dirigir, controlar y administrar las instituciones del Estado, como regular una sociedad política y ejercer autoridad.

Importación: es el transporte legítimo de bienes y servicios del extranjero los cuales son adquiridos por un país para distribuirlos en el interior de este.

Ingresos: las cantidades que recibe una empresa por la venta de sus productos o servicios

Internacional: es aquello perteneciente o relativo a dos o más naciones, a países distintos del propio o que ha trascendido las fronteras nacionales.

Negocios: consiste en un método o forma de obtener dinero, a cambio de productos o servicios. Se llama también negocio a cualquier actividad comercial que se ha pensado y que se desea desarrollar.

Partes relacionadas: es una persona o entidad que está relacionada con la entidad que prepara sus estados financieros (en esta Norma denominada “la entidad que informa”).

Precio: El precio es el valor en dinero en que se estima el costo de algo, sea un producto, bien o servicio.

Servicios: trabajo, especialmente cuando se hace para otra persona.

Sociedad: conjunto de personas que se relacionan entre sí, de acuerdo a unas determinadas reglas de organización jurídica y consuetudinaria, y que comparten una misma cultura o civilización en un espacio o un tiempo determinados.

Sucursal: Que depende de otro principal y desempeña las mismas funciones que este en otro lugar.

Transferencia: acción de transferir

Valorización: es la práctica de asignar valor económico a un bien o servicio con el propósito de ubicarlo en el mercado de compra y venta.

CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO

En el presente capítulo se tratan todos los aspectos metodológicos de la investigación como son: tipo de investigación, nivel de la investigación, técnicas e instrumentos de la investigación.

3.1 Tipo de Investigación

La realización de este trabajo se desarrollará bajo el esquema de investigación documental, tomando en consideración la estructura del problema planteado y los objetivos propuestos. Se requirió la utilización de diferentes textos concernientes con al estudio negocios internacionales para aclarar ciertos tópicos.

Este tipo de investigación es la que se realiza, como su nombre lo indica, apoyándose en fuentes de carácter documental, esto es, en documentos de cualquier especie. Como subtipos de esta investigación encontramos la investigación bibliográfica, la hemerográfica y la archivística; la primera se basa en la consulta de libros, la segunda en artículos o ensayos de revistas y periódicos, y la tercera en documentos que se encuentran en los archivos, como cartas, oficios, circulares, expedientes, entre otros.

Este escrito trata de probar que algo es correcto o incorrecto, deseable o indeseable y que requiere solución. Discute consecuencias y soluciones alternas, y llega a una conclusión crítica después de evaluar los datos investigados. Este escrito es básicamente una panorámica acerca de la información relevante de diversas fuentes confiables sobre un tema específico, sin tratar de aprobar u objetar alguna idea. La contribución radica en analizar y seleccionar de esta información aquello que es relevante para la investigación.

3.2 Nivel de Investigación.

Se refiere al grado de profundidad con que se aborda un fenómeno u objeto de estudio, según Fidias G. Arias (2004). Aquí se indicará si se trata de una investigación exploratoria, descriptiva o explicativa. En cualquiera de los casos es recomendable justificar el nivel adoptado.

El nivel de investigación utilizado para la elaboración de este trabajo fue de tipo descriptivo por cuanto se procedió a detallar e interpretar los datos obtenidos a través de esta técnica.

Este tipo de investigación que se maneja en este nivel abarca la descripción, registra, análisis e interpretación de la naturaleza actual y la comprensión de procesos y fenómenos de la realidad estudiada (trabaja sobre realidades de hecho, su característica fundamental es presentar una interpretación correcta).

Méndez (2003), señala: El estudio descriptivo identifica características del universo de investigación; señala formas de conducta y actitudes del universo investigado, establece comportamientos concretos y descubre la asociación entre variables de investigación. De acuerdo con los objetivos planteados, el investigador señala el tipo de descripción que se propone realizar.

Consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno o grupo con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigación se ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos se refiere, según Fidias G. Arias (2004).

3.3 Diseño de Investigación

En esta sección se definirá y se justificará el tipo de investigación según el diseño o estrategia por emplear.

Según Fidias G. Arias (2004), señala que el diseño de investigación es la estrategia general que adopta el investigador para responder al problema planteado. En atención al diseño, la investigación se clasifica en: documental, de campo y experimental.

Para la elaboración de este trabajo fue necesario adoptar la estrategia de investigación documental, ya que se entiende como aquella que se basa en la obtención y análisis de datos provenientes de materiales impresos u otros tipos de documentos.

Para Fidias G. Arias (2004), la investigación documental es un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios, es decir, los obtenidos y registrados por otros investigadores en fuentes documentales: impresas, audiovisuales o electrónicas. Como en toda investigación, el propósito de este diseño es el aporte de nuevos conocimientos.

3.4 Fuentes de Investigación Documental

Para Fidias G. Arias (2004), cita que una fuente es todo lo que suministra datos o información. Según su naturaleza, las fuentes de información pueden ser documentales (proporcionan datos secundarios), y vivas (sujetos que aportan datos primarios).

Se refiere a las fuentes de información completas: libros, publicaciones periódicas, artículos, páginas de internet, entre otros. Son los abstracto resúmenes, que nos muestran un poco del tema a tratar en la fuente de información, son aquellos datos que nos ayudan a localizar la fuente de información, por ejemplo, catálogos, Índices, entre otros.

Muñoz Razo (2006), señala una fuente como enciclopedias, diccionarios impresos, referencia de libros de texto, manuales, bibliografías, estudio de tesis, publicaciones de revistas y periódicos manuscritos, apuntes, fuentes de videos, documentales iconográficas, diapositivas proyectables, DVD no proyectable, mapas, fotografías digitales, locales CD ROM, en línea, biblioteca digital, bases de datos, internet 20.

3.5 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

3.5.1 Relación entre Técnica e Instrumento

Una vez efectuada la operacionalización de las variables y definidos los indicadores, es hora de seleccionar las técnicas e instrumentos de recolección de datos pertinentes para verificar las hipótesis o responder las interrogantes formuladas. Todo en correspondencia con el problema, los objetivos y el diseño de investigación.

En este orden de ideas:

Para Fidias G. Arias (2004), se entenderá por técnica, el procedimiento o forma particular de obtener datos o información. Las técnicas son particulares y específicas de una disciplina, por lo que sirven de complemento al método, el cual que posee un carácter general.

	Técnicas	Instrumentos
Análisis Documental	- Fichas. - Computadora y sus unidades	almacenaje.
Diseño de Investigación Documental		
Análisis de Contenido	- Cuadro de registro y clasificación de las categorías.	

Ahora bien, la aplicación de una técnica conduce a la obtención de información, la cual debe ser guardada en un medio material de manera que los datos puedan ser recuperados, procesados, analizados e interpretados posteriormente. A dicho soporte se le denomina instrumento.

Según Fidias G. Arias (2004), un instrumento de recolección de datos es un dispositivo o formato (en papeles o digital), que se utiliza para obtener, registrar o almacenar información.

3.6 Recopilación Bibliográfica

A través de esta técnica se logró obtener la información necesaria para desarrollar parte de las bases teóricas que componen esta investigación así como trabajos documentales relacionados con el tema de estudio.

Sabino. (2002), dice que el principal beneficio que el investigador obtiene mediante una indagación bibliográfica es que puede incluir una amplia gama de fenómenos, la que no solo tiene que basarse de los hechos a los cuales él tiene acceso de un modo directo sino que puede extenderse para abarcar una experiencia inmensamente mayor.

Esta técnica permitió recolectar las diferentes informaciones históricas que soportaron el objetivo de la investigación, a través de textos, tesis, publicaciones, internet, entre otros.

3.7 Técnicas de Procesamiento y Análisis de Resultados

Según Fidias G. Arias (2004), define que en este punto se describen las distintas operaciones a las que serán sometidos los datos que se obtengan: clasificación, registro, tabulación y codificación si fuere el caso.

En lo referente al análisis, se definirán las técnicas lógicas (inducción, deducción, análisis- síntesis) o estadísticas (descriptivas o inferencial), que serán empleadas para descifrar lo que revelan los datos recolectados.

3.8 La técnica de Lectura Evaluativa

Que se utilizó para realizar las lecturas críticas; es decir, aquella que no sólo permitió comprender el mensaje del autor sino que también lo valoró. En cuanto a esta técnica, se tiene que fue muy utilizada en el presente proyecto, ya que la información se recolectó, analizó y evaluó, para luego exponer un juicio

crítico sobre la importancia de los negocios internacionales para el desarrollo económico de Venezuela.

3.9 Análisis de los Resultados

Luego de validado y aplicado el instrumento de recolección de datos, obtenida de esta forma la información base, se procedió a la organización y clasificación de la misma con el objeto de realizar el análisis de los resultados, con la finalidad de alcanzar el objetivo general planteado.

Al respecto Balestrini M. (2001), “El propósito del análisis es resumir las observaciones llevadas a cabo de forma tal que proporcione respuestas a las interrogantes de investigación”.

CAPITULO IV

PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Este capítulo de la investigación se centra en la presentación y análisis de los datos obtenidos por medio del instrumento diseñado para el estudio. En este sentido se desarrollan cada uno de los objetivos específicos planteados.

- Describir el impacto que generan las negociaciones comerciales internacionales para lograr el desarrollo económico de Venezuela.

Las relaciones comerciales entre países por lo general se establecen a través de acuerdos; estos convenios incluyen un nivel de integración que puede ser un acuerdo preferencial, una zona de libre comercio, unión aduanera, mercado común, unión económica y unión política. Por otro lado están los acuerdos de integración que se divide en acuerdos bilaterales, multilaterales, regionales y tratados de libre comercio.

Desde hace algunos años el gobierno venezolano como parte de la estrategia de desarrollo económico ha implementado un conjunto de convenios internacionales que buscaban en un principio fomentar un mundo multipolar. En consecuencia, las relaciones internacionales que realiza nuestro país a través de estos convenios son de suma importancia para la política de desarrollo, debido a que permite ampliar el mercado de los diferentes sectores de producción, garantiza una mayor competencia de la oferta de insumos y facilitar el aprovechamiento de la economía de escala.

Por lo general, los acuerdos que ha establecido Venezuela con otros países, son de tipo bilateral, regional y multilateral.

Entre los acuerdos multilaterales que ha celebrado el Estado Venezolano resaltan el pacto andino, el grupo de los tres (G-3), asociación latinoamericana de integración (Aladi), sistema generalizado de preferencias de la Unión Europea para los países andinos, sistema generalizado de preferencias de Estados Unidos,

sistema generalizado de preferencias de Japón o la tarifa preferencial general de Canadá.

Por otro lado Venezuela a través del tiempo ha celebrado acuerdos bilaterales con Holanda, Argentina, Suiza, Ecuador, Chile, Portugal, Barbados, España, Uruguay, Canadá, México, Alemania, Costa Rica, entre otros, con el propósito de continuar alianzas comerciales emprendidas por el gobierno presidido, en el cual la política internacional de Venezuela estaba sustentada en el plan Simón Bolívar: desarrollo económico y social de la nación 2007-2013 donde se buscaba mantener relaciones ,soberanas ante el bloque hegemónico mundial, desarrollar la integración con países de América Latina y el Caribe, favorecer relaciones solidarias con otros países en desarrollo, avanzar en la transformación de los sistemas multilaterales de cooperación e integración, mundial, regional y local; y establecer el comercio justo; el presidente actual de Venezuela a partir de su elección ha realizado una serie de viajes a otros países con el objeto de gestionar convenios internacionales.

En consecuencia en los últimos tres años (2013-2016) se logró realizar cuerdos con China, que incluyeron 12 alianzas en diferentes áreas incluso un nuevo tramo de financiamiento para el fondo conjunto Chino-Venezolano, así como el estudio de perspectiva para el perfeccionamiento de la mina de oro las Cristinas en el Estado Bolívar, el acuerdo más reciente se firmó en el 2015, el mismo incluía un convenio para activar una nueva flota de transporte público y para la construcción de 1500 escuelas en el país.

Con el surgimiento de los llamados motores productivos en el 2015 a propósito de impulsar la economía de Venezuela, se firmaron nueve acuerdos para el motor minero, de dichos acuerdos una gran parte fueron internacionales, por ejemplo; para desarrollar actividades de exploración y explotación de oro y cobre se estableció un contrato con la compañía Gold Reserve de Canadá donde Venezuela tendrá una participación del 55%. Otra empresa canadiense exactamente energol mineral también se sumó a estos acuerdos y suscribió un memorándum para la extracción y procesamiento de yacimiento de tantalio-niobio en el Estado Bolívar.

- Señalar los beneficios de las exportaciones e importaciones para Venezuela

La Cantidad de bienes que se pueden producir en aislamiento con una dotación escasa de recursos productivos muestran que mientras más favorable sea la relación real de intercambio para un país, mayor será el beneficio que las relaciones comerciales le brinden a ese país dándole la posibilidad de contar con mayor participación en el comercio internacional en comparación con los que obtengan los restantes países.

Respecto a los beneficios de las exportaciones e importaciones para Venezuela tomando como punto inicial que las exportaciones no son más que vender productos nacionales (bienes y servicios) a un mercado de nacionalidad extranjera, en pocas palabras se trata de transferir un bien o servicio a una economía que no reside en el país con finalidades comerciales.

Importar por su parte hace referencia al acto a través del cual un país adquiere mercancía de nacionalidad extranjera para el uso y consumo en el interior de otro país. Significa que los Países prosperan, en primer lugar, aprovechando sus activos para Concentrarse en lo que pueden producir mejor, y después intercambiando estos Productos por los productos que otros países producen mejor.

Teniendo clara la definición de cada uno de estos términos es necesario señalar en que radica la importancia de las exportaciones e importaciones en Venezuela y los beneficios que ambos traen para el país.

Cabe resaltar que las exportaciones vienen siendo base para la obtención de ingresos resultante de los productos excedentes en el país y que son bien aprovechados en el resto del mundo generando en las empresas aumento de sus ventas, utilidades, imagen, calidad entre otros y coadyuvando a que el país participe en el mercado global, favoreciendo así la economía del mismo.

La exportación inicia con la participación en una exposición
De carácter internacional, en la que se contacta con agentes extranjeros que

Comienzan a realizar pedidos favoreciendo de esa manera al desarrollo del país tomando en consideración que le permite trasladar sus productos hacia otro país.

Al realizar exportaciones el país emplea colaboración dando paso a buenas relaciones con los países externos, satisfaciendo alguna de las necesidades que a estos le acarrearán y a su vez atraen inversión extranjera.

Otro de los beneficios que trae consigo las exportaciones es la creación de nuevos puestos de trabajo permitiendo así disminuir el nivel de desempleo existente en el país.

Al enviar productos a otros países Venezuela amplía el conocimiento de otras culturas y tradiciones conoce nuevos contactos importantes para futuros negocios, promoviendo a su desarrollo.

Las exportaciones son de carácter esencial porque forman la base de ingreso adicional a la obtenida por medio de la demanda interna, desde otra perspectiva coloca los productos excedentes en los demás países, obteniendo valiosos ingresos para el país y aumentando de igual manera su competitividad interna, su participación en los mercados y le da la posibilidad de conocer la competencia existente en otros países. Por otro lado al realizar este tipo de negocios con otros países Venezuela ha logrado nuevas Actualizaciones tecnológicas, Mejorando al mismo tiempo la imagen empresarial y generando divisas para el país.

En lo que respecta a las importaciones, su principal beneficio lo constituye el introducirse al comercio internacional con un costo relativamente bajo.

De igual manera las importaciones dan paso a un lugar importante en la balanza comercial permitiendo la adquisición de bienes y servicios no disponibles en el país contribuyendo de esa manera en la innovación del mundo productivo de las empresas venezolanas y a su vez al desarrollo del país incorporando nuevas tecnologías, insumos, bienes y servicios.

El país a través de las importaciones que realiza logra trasladar a su interior además de lo anteriormente mencionado materia prima, y maquinarias para la fabricación de nuevos productos tomando en cuenta que resulta más viable en cuanto a costos se refiere importar un producto, que su fabricación ya que no se

cuenta en Venezuela con la materia prima para la fabricación de dichos artículos, pasando de esta manera el país de fabricante a comerciante, favoreciendo a su vez al país para que logre alcanzar un nivel mundial de calidad .

Venezuela a través de los tratados o convenios internacionales de libre comercio logra disminuir el costo de las compras realizadas a otros países, como consecuencia de la desvalorización de impuestos de importación hasta llegar al monto mínimo cero.

Hoy en día Venezuela se ha beneficiado a gran escala de las importaciones específicamente de Brasil, Colombia y Perú lo cual ha sido de gran ayuda para la calidad de vida de la población considerando que el país no cuenta con los recursos y materia prima necesaria para la fabricación de los productos necesarios para el buen vivir de la familias venezolanas.

El país desde el 4 de junio de 2006 se adherido en el Mercosur y concreto finalmente su ingreso el 12 de agosto del 2012 logrando conseguir con ello la circulación de bienes, servicios, factores productivos, transito de los habitantes de Mercosur por los distintos países miembros, que todo estudiante pueda empezar sus estudios en un país y culminarlo en otro u otros facilitando que los venezolanos puedan viajar por los distintos países sin dificultades para terminar los estudios, entre otras cosas, asegurando la democracia y buena relación en los países integrantes de Mercosur, con tratados y convenios que favorezcan las necesidades de los países en cuestión .

Su pertenencia como Estado Asociado, ha contribuido en un conjunto de logros y trayectoria en materia de educación, salud o incluso tránsito migratorio, que debe traducirse en beneficios cada vez mayores para los nacionales venezolanos.

- Identificar el manejo de los precios de transferencia en los negocios internacionales de Venezuela.

En Venezuela la ley de impuesto sobre la renta es instrumento legal y regulatorio en el cual se apoya la manipulación de los precios de transferencia a fin de evitar la evasión fiscal.

Los precios de transferencia son los precios fijados en las transacciones internacionales entre personas o entidades vinculadas fiscalmente, en la Administración Tributaria, los precios de transferencia se utilizan para determinar los beneficios sometidos a tributación de grupos empresariales que, por su carácter internacional (transnacional, importador, exportador) tienen divisiones en varios países. Por lo que la Ley de Impuesto Sobre la Renta establece así

Artículo 109. Los contribuyentes que celebren operaciones con partes vinculadas están obligados, a efectos tributarios, a determinar sus ingresos, costos y deducciones considerando para esas operaciones los precios y montos de contraprestaciones que hubieran utilizado con o entre partes independientes en operaciones comparables.

Para llevar a cabo la determinación de los costos, así como las deducciones de los bienes, servicios o derechos importados y la gravabilidad de los ingresos se tomara en cuenta las normas establecidas en la ley de impuesto sobre la renta y para establecer el precio pactado entre las partes vinculadas se utilizaran los métodos establecidos en la misma ley los cuales es importante destacar que son de adopción internacional.

- El método del precio comparable no controlado (comparable uncontrolled price method), consiste en comparar el precio cobrado por transferencia de propiedad o servicios en una transacción vinculada, con el precio cobrado por transferencia de propiedad o servicios en una transacción no vinculada comparable, en circunstancias comparables.
- El método del precio de reventa (resale price method) se basa en el precio al cual un producto que ha sido comprado a una parte vinculada es revendido a una parte independiente. Este precio de reventa es disminuido con el margen de utilidad calculado sobre el precio de reventa, que

representa la cantidad a partir de la cual el revendedor busca cubrir sus gastos operativos y, obtener un beneficio adecuado tomando en cuenta las funciones realizadas, los activos empleados y los riesgos asumidos.

- El método del costo adicionado (costplus method) se basa en los costos en los que incurre el proveedor de estos bienes, servicios o derechos, en una transacción vinculada por la propiedad transferida o los servicios prestados a una parte vinculada, añadiéndose a éste un margen de utilidad, calculado sobre el costo determinado, de acuerdo a las fundones efectuadas y a las condiciones de mercado.
- El método de división de beneficios (profit spüt method) consiste en asignar la utilidad de operación obtenida por partes vinculadas, en la proporción que hubiera sido asignada con o entre partes Independientes, conforme a lo siguiente.
 - A. Se determinará la utilidad de operación global mediante la suma de la utilidad de operación obtenida por cada una de las personas relacionadas Involucradas en la operación.
 - B. La utilidad de operación global, se asignará a cada una de las personas relacionadas considerando elemento tales como activos, costos y gastos de cada una de las partes vinculadas, con respecto a las operaciones entre dichas partes vinculadas. En caso de existir un beneficio residual, que se obtiene disminuyendo la utilidad de operación asignada a las partes vinculadas involucradas de la utilidad de operación global, que no pueda ser asignado a ninguna de las partes; este beneficio residual se distribuirá entre las mismas partes vinculadas, tomando en cuenta, entre otros elementos, los intangibles significativos utilizados por cada de una de ellas, en la proporción en que hubiere sido distribuida con o entre partes independientes en operaciones comparables.
- El método del margen neto transaccional (trtmsactional net margin method) consiste en determinar en transacciones entre partes vinculadas, la utilidad de operación que hubieran obtenido partes Independientes en operaciones

comparables, con base en factores de rentabilidad que toman en cuenta variables tales como activos, ventas, costos, gastos o flujo de efectivo.

Para la selección del método más adecuado el sujeto pasivo tiene la obligación de seleccionar el método que más se adecúe a la operación examinada con las características funcionales que presenta la parte examinada sin embargo la Ley de Impuesto Sobre La Renta exige que el contribuyente deba considerar el método del precio comparable no controlado como primera opción antes que otro método a utilizar.

- Describir las políticas financieras y fiscales implementadas por Venezuela en el comercio internacional.

Entiéndase como políticas al conjunto de criterios, lineamientos y directrices que se utiliza para regular un sistema y hacer operativas las estrategias utilizadas, se desarrolla el segundo objetivo referente a las políticas financieras y fiscales usadas en las relaciones internacionales de Venezuela.

En nuestro país, los poderes ejecutivos y legislativos en conjunto con los ministerios de comercio exterior, ministerio de relaciones exteriores, ministerio de finanzas, banco central de Venezuela, banco de comercio exterior y seniat son los encargados de crear las políticas financieras y fiscales que se aplican a las diferentes transacciones que se llevan a cabo con otros países, a fin de lograr que las mismas se realicen de manera efectiva.

Por una parte tenemos que el banco central está facultado para crear y ejecutar las políticas monetarias, participar en el diseño de la política cambiaria y ejecutarla, de igual forma debe regular en los términos que convenga al ejecutivo nacional la negociación de divisas en el país, así como las transferencias o traslado de fondos tanto en moneda nacional como en divisas, del país hacia el exterior y viceversa , también es el encargado de los convenios internacionales de pago, además las divisas que se obtenga por concepto de las exportaciones de

hidrocarburos, gaseosos y otros deben ser vendidas al Banco Central de Venezuela al tipo de cambio vigente para la operación.

Las empresas básicas y aquellos entes públicos de naturaleza empresarial no petrolera, podrán vender al Banco Central de Venezuela al tipo de cambio complementario flotante de mercado, reducido en cero coma veinticinco por ciento (0,25%), las divisas que obtengan de su actividad productiva, de conformidad con las autorizaciones que particularmente impartan la Vice presidencia Sectorial de economía, el Ministerio del Poder Popular para la Banca y Finanzas y el Banco Central de Venezuela, actuando de manera conjunta en función con las políticas establecidas.

Convenio cambiario nº 35. art1: a partir de la fecha de entrada en vigencia del presente convenio cambiario, se fijara el tipo de cambio protegido en nueve bolívares con novecientos setenta y cinco céntimos (9,975) por dólar de los Estados Unidos de América para la venta.

Las personas naturales y jurídicas privadas, dedicadas a la exportación de bienes y servicios, podrán retener y administrar hasta el sesenta por ciento (60%) del ingreso que perciban en divisas, en razón de las exportaciones realizadas, para cubrir los gastos incurridos en virtud de la actividad exportadora, distintos a la deuda financiera, lo que incluye los insumos para la producción del bien o servicio exportado, así como el conjunto de erogaciones realizadas en moneda extranjera por el exportador en las diversas fases de su actividad productiva que permita la oferta exportable. El resto de las divisas obtenidas serán vendidas al Banco Central de Venezuela, al tipo de cambio complementario flotante de mercado que rija para la fecha de la respectiva operación, reducido en un cero coma veinticinco por ciento (0,25%). Dicha venta deberá efectuarse dentro de los cinco (5) días hábiles bancarios siguientes a la acreditación del pago de la exportación.

Las personas jurídicas (Almacenes Libres de Impuestos (Duty Free Shops), ubicadas en los puertos y aeropuertos internacionales, así como aquellas que funcionen a bordo de vehículos pertenecientes a líneas aéreas o marítimas nacionales de transportes de pasajeros que cubran rutas internacionales, podrán retener y administrar hasta el sesenta por ciento (60%) del ingreso que perciban

en divisas en razón de las ventas de las mercancías efectuadas conforme a lo estipulado en el presente Convenio Cambiario, para realizar inversiones que les permitan mantener y mejorar su actividad comercial y sufragar sus gastos operativos en moneda extranjera. El resto de las divisas obtenidas serán vendidas al Banco Central de Venezuela quien las adquirirá al tipo de cambio complementario flotante de mercado referencial, vigente para la fecha de la respectiva operación.

Las personas naturales o jurídicas que demanden divisas podrán obtenerlas a través de transacciones en moneda extranjera ofertadas por personas naturales y jurídicas del sector privado, petróleos de Venezuela S.A, Banco Central de Venezuela y bancos del Estado, así mismo los importadores deberán indicar en el manifiesto de importación o declaración único de aduana el origen de las divisas obtenidas, por otra parte los exportadores están obligados según la ley de régimen cambiario a declarar al Banco Central de Venezuela y al Centro de Comercio Exterior a través de un operador cambiario autorizado los monto en divisas, y las características de cada operación de exportación cuando sea un monto mayor a diez mil dólares de los Estados Unidos de América (10.000,00US\$) o su equivalente en divisas

Es importante resaltar que es obligatorio vender al Banco Central de Venezuela (B.C.V.), las divisas objeto de:

1. Exportaciones de bienes, servicios o tecnologías, pagadas a favor del exportador o remitente, habiéndose efectuado dicho pago de manera parcial, total o en anticipo.
2. Los pagos en divisas resultantes de las operaciones de arrendamiento de bienes muebles e inmuebles, uso y explotación de patentes, marcas, licencias y franquicias, servicios y derechos generados por los bienes bajo régimen de Exportación Temporal (ET), u otros derechos generados por los bienes en el exterior, cuyo beneficiario de dichas rentas sea sujeto de esta Providencia.
3. Exportación Temporal (ET) o Exportación Temporal para Perfeccionamiento Pasivo (ETPP) de bienes, cuando transcurrido el lapso autorizado y su respectiva

prorroga en caso de que la hubiere, para efectuar la reintroducción de la mercancía, ésta no hubiere ocurrido.

4. Los derechos reales o difusos de cualquier índole generados en el exterior, que originen ingresos pagaderos en divisas y a favor del usuario indicado en esta Providencia.

Por otra parte en materia fiscal todo artículo comprado fuera del país, está sujeto a las políticas de nacionalización del estado venezolano. La institución responsable de estos procedimientos es el SENIAT. Sistema nacional integrado de administración aduanera y tributaria el cual es el órgano encargado de dirigir y supervisar la actuación de las Aduanas del País, Planificar, ejecutar, coordinar, organizar y programar el control, la inspección, fiscalización y resguardo en materia aduanera, aplicar normas y disposiciones que regulan las obligaciones de la renta aduanera y llevar a cabo el proceso de modernización de las aduanas del país, así como cumplir y hacer cumplir el marco legal que regula la actividad aduanera.

La ley orgánica de aduanas establece que el pago de los impuestos de importación, tasa por determinación del régimen aplicable y demás gravámenes aduaneros u otros cuya determinación y exigibilidad correspondan al servicio aduanero nacional debe ser efectuado antes o al momento del registro de la declaración de aduanas, además el pago de los gravámenes y demás derechos causados con ocasión de la introducción de las mercancías lo efectuará el contribuyente en una oficina receptora de fondos nacionales, en la misma fecha en que se registre la correspondiente declaración de aduanas.

Vale resaltar que están exentos del pago de gravámenes aduaneros los efectos pertenecientes al Presidente o Presidenta de la República. Las mercancías que ingresen a zonas, puertos, almacenes libres o francos, o almacenes aduaneros (in bond) estarán exentas de impuestos de importación. Sólo podrán ingresar bajo este régimen las mercancías que hayan cumplido previamente con la obtención de los permisos, certificados y registros establecidos en la legislación sanitaria agrícola y pecuaria, sustancias estupefacientes y

psicotrópicas y productos esenciales, armas y explosivos, cuando sea procedente.

Al mismo tiempo el Ejecutivo Nacional por órgano de la Administración Aduanera, podrá conceder exoneración total o parcial de impuestos aduaneros en los casos que convengan al mismo.

Por otra parte para la aplicación de multas y sanciones previstas en la ley, que dependan del monto de los impuestos aduaneros, se tendrá en cuenta la tarifa señalada en el Arancel de Aduanas, más los recargos que fueren exigibles, vigentes para la fecha de la declaración de aduanas. Cuando las mercancías no estuviesen gravadas ni sometidas a restricciones, se aplicará únicamente multa equivalente al veinticinco por ciento (25%) del valor de los efectos objeto de la infracción. Se sancionaran Las infracciones cometidas con motivo de la declaración de las mercancías en aduanas, con multas pecuniarias calculadas en base a la unidad tributaria según el tipo de infracción, de igual forma Quien obtenga o intente obtener, mediante acción u omisión, devoluciones o reintegros indebidos en virtud de beneficios fiscales, desgravaciones u otra causa, mediante certificados especiales u otra forma de devolución, será sancionado con multa equivalente al trescientos por ciento (300%) del valor de las mercancías declaradas y con la pérdida del derecho a recibir cualquier beneficio fiscal aduanero durante un periodo de cinco (5) años contado a partir de la fecha en que la infracción fuere comprobada, también serán sancionados los responsables de las tiendas y depósitos libres de impuestos (Duty Free Shops) por cometer cualquier infracción prevista en la ley Orgánica de Aduanas.

De modo accesorio podemos sustentar que la nacionalización de algún artículo comprado fuera del país consiste en pagar un arancel aduanal. La aduana determina el monto a pagar por concepto de Impuestos arancelarios, el cual se calcula según el tipo de mercancía y varían entre un 5% y un 20% del valor del producto, a ese pago hay que añadir dos conceptos adicionales: 1% por concepto de gastos administrativos (Seniat) y 12% por concepto de I.V.A. (Impuesto al valor Agregado). Los aranceles dependen del rubro del artículo y el precio del mismo y dicho impuesto se aplicara utilizando la nomenclatura arancelaria vigente. Es

importante resaltar que adicionalmente se cobrara una tasa por consulta arancelaria de la siguiente manera:

1. Consultas de clasificación arancelaria que no requieran análisis de laboratorio, cuatro unidades tributarias (4 U.T).
2. Consultas de clasificación arancelaria para la autorización de importaciones de vehículos desarmados y de clasificación única en embarques únicos o parciales y demás autorizaciones, cinco unidades tributarias (5 U.T).
3. Cuando las consultas de clasificación arancelaria requieran de análisis químico, físico o físico-químico, la tasa serán trecientas unidades tributarias (300 U.T).

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

De acuerdo a la investigación realizada se ha llegado a las siguientes conclusiones:

Venezuela tiene relaciones comerciales con muchos países, ha firmado convenios bilaterales, regionales y multilaterales sustentados en los lineamientos estratégicos del alto gobierno, además de tener participación en diferentes organizaciones internacionales relacionadas con el comercio.

Los niveles de integración económica de Venezuela son las zonas de libre comercio, la unión aduanera y el mercado común.

Los negocios internacionales emprendidos por Venezuela actualmente, básicamente giran en torno a los negocios emprendidos por los gobiernos antes precedidos.

Entre las políticas financieras implementadas en Venezuela se encuentran las políticas monetarias, las políticas cambiarias, las cuales indican la cantidad de divisas que se pueden retener en consideración con la actividad que se esté realizando. En materia fiscal todo artículo comprado fuera del país, está sujeto a las políticas de nacionalización del estado venezolano.

La ley de impuesto sobre la renta es el instrumento legal que regula la manipulación de los precios de transferencia con el objetivo de evitar la evasión fiscal. Por lo tanto se utilizaran las normas establecidas en la misma para determinar los costos y deducciones de bienes y servicios provenientes de otro país y la gravabilidad de los ingresos. Por otro lado para establecer el precio de las partes vinculadas se utilizan el método del precio comparable no controlado, el método del precio de reventa, método del costo adicionado, método de división de beneficios, método del margen neto transnacional, cabe resaltar que estos

métodos los cuales están establecidos de igual manera en la ley de ISLR son usados tanto en Venezuela como en otros países debido a que son de adopción internacional.

En la actualidad Venezuela se beneficia notablemente de las exportaciones e importaciones, siendo ambos términos los que permiten que el país tenga participación activa en el comercio exterior, favoreciendo el desarrollo del mismo y trabajando como una fuente de ingreso adicional a la que proviene de la demanda interna; de igual manera permiten tener un mejoramiento en la balanza comercial

RECOMENDACIONES

Con la intención de apoyar y contribuir al desarrollo de Venezuela se recomienda crear políticas de producción nacional a gran escala a fin de satisfacer la demanda interna y alcanzar los mercados internacionales ofreciendo calidad de productos y servicios a precios competitivos en un contexto global, a través de programas de Importación temporal para producir artículos de exportación, lo que permitirá otorgar facilidades para promover el crecimiento de la industria nacional, fomentar la capacitación y desarrollo de tecnología, incrementar las fuentes de trabajo y lograr mayor participación de inversión, tanto nacional, como extranjera.

Se sugiere ofrecer un mayor apoyo informativo y de inclusión para lograr una mayor participación de las PYMES tanto en las importaciones como exportaciones.

A demás se propone consolidar paulatinamente los tipos de cambio, a través de la creación de una política clara que propenda a la unificación de las cotizaciones del bolívar, estableciendo como objetivo que se tenga una tasa de cambio única y fluctuante.

Se recomienda la explotación del turismo a través de la implementación de políticas, planes, proyectos o programas con el fin de promover su impulso en todos sus ámbitos, en este sentido utilizar al turismo como una actividad estratégica dirigida a promover el uso de los atractivos naturales y culturales más allá de nuestras fronteras.

BIBLIOGRAFÍA

TEXTOS

- ARIAS, Fidas. (2012). El proyecto de Investigación introducción a la metodología científica. 6TA EDICION. Editorial Episteme. CARACAS – VENEZUELA.
- SABINO, C (2006) como hacer una tesis .2da edición. editorial Panapo. Caracas Venezuela
- CHARLES W.L. Hill (2007) Negocios Internacionales Competencia en el mercado global .8va edición .Editorial: McGraw Hill Interamericana.
- GARCIA, Juan, B. (2012).Introducción Al Comercio Internacional. 2da edición Editorial: Mc Graw Hill.
- GARCÍA, D. Josefina, C Y Genua R, Gladis J. (2004). Acuerdos Económicos Internacionales.2da edición . Editoriales IESA. Caracas Venezuela .

TESIS

- Marín , g. Henry, j. (2008). “Limitaciones A Las Libertades De Comercio En La República Bolivariana De Venezuela “
- Martínez. José, A.(2011). “Los Precios De Transferencia Y El Derecho Humano De Libre Circulación De Las Personas Y Sus Bienes” .

- Duran ,L José, Y Álvarez Mariano, J. (2012).”Indicadores Del Comercio Exterior Y Política Comercial : Mediciones De Posición Y Dinamismo Comercial”.
- Olivares, I. (2006).” Impacto De Las Barreras Arancelarias En Las Empresas Importadoras De Neumáticos Del Estado Mérida” .
- Rosales ,O. (2013) ” Comercio Internacional Y Desarrollo Inclusivo :Construyendo Sinergias”.

Leyes consultadas

- CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA . Gaceta Oficial N° 36.860. del 15 de febrero de 2009.
- Decreto Con Rango Valor Y Fuerza De La Ley De Impuestos Sobre La Renta, Publicado en gaceta oficial 6.210 EL 30 de diciembre del 2015.
- Decreto Con Rango, Valor Y Fuerza De Ley De Reforma De La Ley Orgánica De Aduanas, publicada en gaceta oficial 6.155 el 19 de noviembre de 2014.
- LEY DEL CENTRO DE COMERCIO EXTERIOR, publicada en gaceta oficial N° 6.116 El 29 De Noviembre De 2007.
- LEY DEL BANCO CENTRAL DE VENEZUELA, Publicado en gaceta oficial N° 40.865 el 9 de marzo del 2016.
- LEY DEL BANCO DE COMERCIO EXTERIOR (BANCOEX) Publicado en gaceta oficial N° 6.154 el 19 de noviembre de 2014.

- REGLAMENTO DE LA LEY ORGÁNICA DE ADUANAS, publicado en gaceta oficial N° 1.505 el 3 de diciembre del 2014.

PAGINAS WEB

- Página del Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT). www.SENIAT.gov.ve (27/11/2007)
- <http://www.monografias.com/trabajos16/comercio/comercio.shtml>
- <https://prezi.com/1j55x9k0y5xm/importancia-del-comercio-en-la-economia/>
- <http://elcomercioencolombiainemasu.blogspot.com/2012/11/la-importancia-del-comercio.html>
- <http://www.importancia.org/comercio.php>
- <http://yencey7327.blogspot.com/2016/11/que-son-negocios-internacionales.html>
- <http://accedocn.com/Negocios%20Internacionales.html>
- <http://comexconsultas.com/diferencias-entre-comercio-exterior-y-comercio-internacional>
- http://www.sellocomerciojusto.org/es/?gclid=CjwKEAiAwfzDBRCRmJe7z_7h8yQSJAC4corOtswXql-LzXXXCgRwRhVv1-BRPTjo17kTDL7AzsFvKhoCN3Hw_wcB
- <http://www.definicionabc.com/economia/comercio.php>

- http://www.juridicas.com/areas_virtual/Articulos/35-transferencia.htm
- <http://www.monografias.com/trabajos14/transaccpartes/transaccpartes.shtm>
- <https://prezi.com/k4m0-7evhsop/fijacion-de-precios-de-transferencia-internacional/>
- <http://lanuevaeconomia.com/comercio-internacional-conceptos-y-teorias.htm>
- <http://www.derechocomercial.edu.uy/RespComercio01.htm>
- http://www.aniquesos.com.ve/web/wp-content/uploads/decreto_601-CREACION-DE-CENCOEX.pdf
- http://www.cencoex.gob.ve/images/stories/pdfs/Resoluciones/Resolucion_05_11_01.pdf
- <http://www.pac.com.ve/contenido/oficina-y-comercio/definicion-y-clasificacion-de-comercio/4604/88>
- <http://www.puce.edu.ec/economia/efi/index.php/economia-internacional/14-competitividad/28-importancia-del-comercio>

HOJAS DE METADATOS

Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso – 1/6

Título	Análisis del impacto de las negociaciones comerciales internacionales como fuente para el desarrollo económico de Venezuela
Subtítulo	NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES PARA EL DESARROLLO ECONOMICO. CASO : VENEZUELA

Autor(es)

Apellidos y Nombres	Código CVLAC / e-mail	
FERMIN MARIA	CVLAC	25528752
	e-mail	Ferminmdla1994@gmail.com
	e-mail	
GONZALEZ KEILA	CVLAC	23805234
	e-mail	keilaariadna@gmail.com
	e-mail	
QUIJANO KAREN	CVLAC	24593773
	e-mail	karen-daniela-quijano@hotmail.com
	e-mail	
	CVLAC	
	e-mail	
	e-mail	

Palabras o frases claves:

negocios internacionales, precios de transferencia, importaciones, exportaciones, comercio, políticas financieras y fiscales
--

Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso – 2/6

Líneas y sublíneas de investigación:

Área	Subárea
ADMINISTRACION	CONTADURIA

Resumen (abstract):

El aislamiento económico se ha vuelto imposible y este fenómeno nos sirve para poder crear posibilidades de negocios con otros países y generar mayores ingresos y oportunidades para el desarrollo del país. Por lo que las empresas hoy en día no sólo se limitan a las operaciones privadas y gubernamentales a nivel local, sino también con otros países, exactamente a eso le llamamos negocios internacionales. Ante esta circunstancia, se plantea analizar el impacto que tienen las negociaciones comerciales para lograr el desarrollo de la economía actual de Venezuela; y la presente investigación se enfoca en: Describir el impacto que generan las negociaciones comerciales internacionales para lograr el desarrollo económico de Venezuela, Describir las políticas financieras y fiscales implementadas por Venezuela en el comercio internacional, Identificar el manejo de los precios de transferencia en los negocios internacionales de Venezuela y Señalar los beneficios de las exportaciones e importaciones para el desarrollo económico de Venezuela. El estudio es de tipo documental puesto que se apoya en las consultas de fuentes bibliográficas con la finalidad de conocer las negociaciones internacionales emprendidos por nuestro país

Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso – 3/6 b

Contribuidores:

Apellidos y Nombres	ROL / Código CVLAC / e-mail	
Rafael José Arenas Alpino	ROL	C <input type="checkbox"/> A <input type="checkbox"/> S <input checked="" type="checkbox"/> T <input type="checkbox"/> J <input type="checkbox"/> A <input type="checkbox"/> S <input type="checkbox"/> U <input type="checkbox"/> U <input type="checkbox"/>
	CVLAC	4.687.258
	e-mail	rafaare@gmail.com
	e-mail	raare@hotmail.com
	ROL	C <input type="checkbox"/> A <input type="checkbox"/> T <input type="checkbox"/> J <input checked="" type="checkbox"/> A <input type="checkbox"/> S <input type="checkbox"/> U <input type="checkbox"/> U <input type="checkbox"/>
	CVLAC	Colocar Nro de cedula del jurado
	e-mail	Colocar e-mail del jurado
	e-mail	
colocar el nombre del Jurado	ROL	C <input type="checkbox"/> A <input type="checkbox"/> T <input type="checkbox"/> J <input checked="" type="checkbox"/> A <input type="checkbox"/> S <input type="checkbox"/> U <input type="checkbox"/> U <input type="checkbox"/>
	CVLAC	colocar Nro de cedula del Jurado
	e-mail	colocar e-mail del Jurado
	e-mail	

Fecha de discusión y aprobación:

Año Mes Día

Colocar fecha de discusión y aprobación:

2017	02	24
------	----	----

Lenguaje: **SPA** _____

Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso – 4/6

Archivo(s):

Nombre de archivo	Tipo MIME
(Curso Especial De Grado Fermín MGonzalezKQuijanoK.doc)	Aplication/word

Alcance:

Espacial: _____ (Opcional)

Temporal: _____ (Opcional)

Título o Grado asociado con el trabajo: Licenciado(A) En Contaduría Pública. _____

Nivel Asociado con el Trabajo: Licenciatura. _____

Área de Estudio: Contaduría pública

Institución(es) que garantiza(n) el Título o grado: Universidad de Oriente

Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso – 5/6



UNIVERSIDAD DE ORIENTE
CONSEJO UNIVERSITARIO
RECTORADO

CUN°0975

Cumaná, 04 AGO 2009

Ciudadano
Prof. JESÚS MARTÍNEZ YÉPEZ
Vicerrector Académico
Universidad de Oriente
Su Despacho

Estimado Profesor Martínez:

Cumplo en notificarle que el Consejo Universitario, en Reunión Ordinaria celebrada en Centro de Convenciones de Cantaura, los días 28 y 29 de julio de 2009, conoció el punto de agenda **"SOLICITUD DE AUTORIZACIÓN PARA PUBLICAR TODA LA PRODUCCIÓN INTELECTUAL DE LA UNIVERSIDAD DE ORIENTE EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL DE LA UDO, SEGÚN VRAC N° 696/2009"**.

Leído el oficio SIBI – 139/2009 de fecha 09-07-2009, suscrita por el Dr. Abul K. Bashirullah, Director de Bibliotecas, este Cuerpo Colegiado decidió, por unanimidad, autorizar la publicación de toda la producción intelectual de la Universidad de Oriente en el Repositorio en cuestión.



Comunicación que hago a usted a los fines consiguientes.

Cordialmente,

JUAN A. BOLANOS CURVELO
Secretario



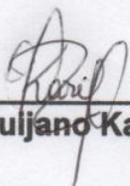
C.C: Rectora, Vicerrectora Administrativa, Decanos de los Núcleos, Coordinador General de Administración, Director de Personal, Dirección de Finanzas, Dirección de Presupuesto, Contraloría Interna, Consultoría Jurídica, Director de Bibliotecas, Dirección de Publicaciones, Dirección de Computación, Coordinación de Teleinformática, Coordinación General de Postgrado.

JABC/YGC/manuja

Apartado Correos 094 / Telfs: 4008042 - 4008044 / 8008045 Telefax: 4008043 / Cumaná - Venezuela

Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso- 6/6

Artículo 41 del REGLAMENTO DE TRABAJO DE PREGRADO (vigente a partir del II Semestre 2009, según comunicación CU-034-2009) : “los Trabajos de Grado son de la exclusiva propiedad de la Universidad de Oriente, y sólo podrán ser utilizados para otros fines con el consentimiento del Consejo de Núcleo respectivo, quien deberá participarlo previamente al Consejo Universitario para su autorización”.



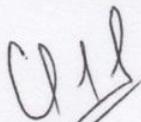
Quijano Karen



Gonzales Keila



Fermín María



Prof. Rafael Arenas
4.687.258