

Las relaciones de comercio e inversión entre Colombia y Venezuela

Eglé Iturbe de Blanco

Banco Interamericano de Desarrollo
Departamento de Integración y Programas Regionales
Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe - INTAL
Esmeralda 130, Pisos 16 y 17 (1035) Buenos Aires, República Argentina
tel 54 1 320-1871 fax 54 1 320-1872 e-mail: INT/INL@iadb.org.
<http://www.iadb.org/intal>

El autor es responsable de las ideas y opiniones expuestas, las cuales no necesariamente pueden reflejar políticas y/o posiciones del BID o del INTAL

Impreso en Argentina

BID - INTAL
Las relaciones de comercio e inversión
entre Colombia y Venezuela
Buenos Aires, 1997. 68 págs.
Octubre 1997. Documento de Trabajo 3.

I.S.B.N. 950-738-063-9

US\$5.00

I N D I C E

INTRODUCCION

I. LAS RELACIONES COMERCIALES BILATERALES

Normativa vigente

El comercio bilateral

II. LAS INVERSIONES BINACIONALES

Marco legal

Las inversiones binacionales

- *La inversión extranjera en Colombia* -

- *La inversión extranjera en Venezuela* -

Principales limitantes al comercio y las inversiones

III. CONCLUSIONES

ANEXOS

LAS RELACIONES DE COMERCIO E INVERSION ENTRE COLOMBIA Y VENEZUELA *

Eglé Iturbe de Blanco

Introducción

Venezuela y Colombia cuentan con una larga trayectoria histórica en sus relaciones económicas. Comercian entre ellas y sus nacionales a lo largo de la frontera desde su nacimiento como naciones e interactúan entre ambos países como si fuera uno solo. Al norte, en la península de la Guajira, viven poblaciones indígenas comunes cuyo sustento es el comercio entre ambos lados de la frontera; y al sur, en los estados andinos venezolanos limítrofes con los llanos colombianos, tradicionalmente se ha dado un dinámico comercio registrado y no registrado (contrabando), cuyo producto no queda en la frontera sino que se distribuye a lo largo y ancho de ambos países y muy especialmente en Venezuela, por su facilidad geográfica. Este comercio tiene signo positivo para cualquiera de los dos países dependiendo de las condiciones económicas reinantes en cada uno de ellos al momento de realizarse la actividad comercial.

La promoción del comercio y las inversiones entre ambos países está contenida en los postulados de la política internacional de cada uno de ellos, y en la estrategia que están adelantando para participar en los beneficios derivados del comercio internacional de naciones. Colombia,¹ en este panorama de interdependencia y globalización, promueve el respeto de la libre determinación de los pueblos, la solución pacífica de controversias, la soberanía y la integridad territorial, la no intervención en los asuntos internos de los Estados y, en general, de todos los principios del derecho internacional. Entiende que las políticas sobre los temas globales deben ser definidas por los Estados, y por la sociedad internacional en general, no sobre la base de una mayor tolerancia hacia la intervención unilateral de los países más poderosos sobre los más débiles, sino en el marco de esquemas de cooperación que tengan el efecto de distribuir equilibradamente los costos que implica alcanzar los objetivos comunes en el tratamiento de tales asuntos. Los procesos de globalización e interdependencia no justifican la intervención sino que hacen imperativa la necesidad de fomentar la cooperación internacional.

Venezuela,² por su parte, formula como un reto el mejorar a su favor la inserción en la economía internacional y construir estratégicamente el papel que debe jugar en el continente a mediano y largo plazo. En este sentido propone asociarse de manera proactiva a las tendencias de globalización, lo cual implica aprovechar las oportunidades y minimizar los riesgos que esas tendencias plantean, manteniendo como norte los objetivos del país. Propone promover su propio desarrollo, antes que adherirse pasivamente a toda tendencia de globalización.

Cuatro principios rectores orientarán la política exterior: el fortalecimiento de la soberanía nacional, la indivisibilidad de las políticas externa e interna en favor del desarrollo del país, la flexibilidad para la acción internacional y la cooperación y solidaridad internacional.

La agenda internacional de Venezuela se orienta hacia el libre comercio y la diversificación de vínculos; la lucha contra la corrupción; la diplomacia energética; las fronteras y cooperación vecinal; y la integración regional. Venezuela apoya la apertura comercial internacional y persigue, a través de ella, hacerse comple-



* El presente trabajo ha sido preparado con la colaboración de la Economista Cecilia Salas de Pérez.

¹ El Salto Social. Plan de desarrollo 1994-1998.

² Lineamientos del IX Plan de la Nación 1994-1998.

mentaria y compartir su crecimiento con sus socios comerciales y optimizar los beneficios de los flujos internacionales de tecnología y de capitales.

Dentro de este contexto se insertan las políticas bilaterales y fronterizas, tanto de Colombia como de Venezuela, dándole continuidad a una relación económica que data desde el siglo pasado. El primer Tratado formal entre los dos países donde se menciona el tema del comercio se firmó en 1836, el Tratado Pombo-Michelena el cual, junto con el Tratado Romero-Pombo firmado en 1842 establecían, entre otros aspectos, la fijación de derechos aduaneros sobre mercancías importadas por Colombia y en tránsito por Venezuela y la libre navegación por los ríos comunes: el Orinoco, el Meta y el Caño Casiquiare.

El Tratado Romero-Pombo fue especialmente explícito en materia comercial; en su artículo 5° declaraba la recíproca libertad de comercio y navegación entre los dos países, creando de hecho un área de libre comercio; incorporaba también en su artículo 11 el sentido de la cláusula de la nación más favorecida al señalar que no se impondrían a los productos naturales y manufacturados del otro país impuestos de importación mayores a los importados de otros países, ni se prohibiría la importación de los productos del otro país. Estas medidas se complementaban con las previstas en el artículo 14, donde se igualaban los impuestos nacionales, municipales y locales al consumo, transporte u otros que pagaren las manufacturas nacionales de la misma especie. Aún cuando el Tratado regiría por 6 años, las cláusulas concernientes al comercio y la navegación serían "perpetuamente obligatorias" para ambos países.

A pesar de la manifestación de voluntad del Tratado de 1842, durante la segunda mitad del siglo pasado las relaciones económicas entre Colombia y Venezuela no fueron muy activas debido a los problemas fronterizos y a las vicisitudes políticas y económicas por las que atravesaron ambas naciones.

A principios del presente siglo, superadas las dificultades políticas, se adelantan un conjunto de acciones encaminadas a fortalecer los lazos comerciales y de servicios de apoyo entre ambos países; así, en 1912, por ejemplo, se llega a un acuerdo sobre los servicios de telégrafo para Colombia a través de Venezuela, se acuerdan autorizaciones para mercancías en tránsito de Colombia y se pactan acciones conjuntas para construir un puente internacional en la frontera.

Hasta la década de los años 40 se desarrollan un conjunto de acciones con el propósito de servir a los intereses comerciales de ambas Repúblicas: se acuerda construir un puente internacional en el Táchira; Colombia envía a Venezuela la primera Misión Comercial con el propósito de incrementar el comercio y se logra el Primer Arreglo Comercial para regular el comercio de sal, ganado y mercancías en tránsito y se firman importantes tratados políticos encaminados a estabilizar las relaciones entre ambos países. En 1943 se adopta el Estatuto del Régimen Fronterizo.

Los cambios políticos de la década de los años 40 y la suspensión de las libertades democráticas en Venezuela interrumpieron la dinámica de las relaciones entre ambos países; es sólo a partir de 1958, con el restablecimiento de la democracia, que se retoman con fuerza renovada las iniciativas de acercamiento bilateral y de cooperación entre ambos países y se inicia una etapa de cooperación privilegiando lo económico por sobre la solución de los problemas fronterizos. Esta etapa de atención permanente a las relaciones económicas entre los dos países se extiende hasta 1978 y se retoma después de 1985 hasta nuestros días.

En los últimos 30 años se han logrado acuerdos de distinto alcance y acciones conjuntas para la explotación de los recursos existentes en las zonas aledañas a la frontera. Los presidentes democráticos respectivos han realizado numerosas visitas y reuniones, estimulado la acción de sus nacionales y abordado con posiciones armónicas el desarrollo de la integración latinoamericana.

Elementos importantes de esta relación han sido las Comisiones Mixtas Colombo-Venezolanas, las Comisiones de Vecindad y los Altos Comisionados de los dos gobiernos encargados de tratar aspectos relacionados al comercio fronterizo y el desarrollo económico para aprovechar los beneficios de la complementación entre los recursos productivos de las áreas fronterizas, solucionar el problema del contrabando y vigorizar el comercio. Estos mecanismos han mantenido el diálogo constante y la atención permanente en la solución de los problemas que afectan el comercio, las inversiones y el desarrollo de las zonas fronterizas.

La integración andina también se ha visto reforzada bilateralmente. Venezuela y Colombia fueron promotores del Acuerdo de Integración Andino que se concretó en 1969 mediante el Acuerdo de Cartagena; en 1991 se convino un Acuerdo sobre la Profundización del Proceso de Integración Andina que incluía acuerdos sobre fecha límite para perfeccionar la zona de libre comercio, reconvertir sectores sensibles como el automotor y siderúrgico, incrementar el comercio con restricciones voluntarias y por primera vez se acuerda consultar a los empresarios sobre estas materias y se crea el Comité Empresarial Colombo-Venezolano. En ese mismo año se firma la Carta de Intención para la creación del Parlamento Binacional Fronterizo Colombo-Venezolano, un acuerdo sobre normalización y control de calidad, un memorándum de entendimiento en materia de insumos agrícolas y un memorándum de entendimiento sobre los sistemas aduaneros para agilizar el comercio. A nivel ministerial se acordó retomar el proceso de integración andina, avanzar en la eliminación de trabas administrativas al comercio, armonizar la franja de precios agrícolas, establecer requisitos de origen y normas fitosanitarias, eliminar las restricciones al transporte por carretera y adelantar acciones para la firma de un Acuerdo Binacional de Promoción y Protección de Inversiones. A partir de 1992 existe una zona de libre comercio entre Colombia, Ecuador y Venezuela.

También la actividad privada entre ambos países ha sido intensa, canalizada a través de la Cámara de Integración Económica Colombo-Venezolana en sus dos capítulos, el de Bogotá fundado en 1978, y el de Caracas, en 1979. El número de miembros afiliados al capítulo colombiano supera las 250 empresas y en el capítulo de Venezuela se encuentran inscritas alrededor de 100 empresas.

A partir de 1982, las Cámaras han celebrado varios encuentros de empresarios para tratar los temas de interés común. Estas acciones se complementaron con la creación del Comité Empresarial Binacional, el cuál tiene como objetivo facilitar la mayor integración económica y fomentar la cooperación entre las comunidades empresariales y hombres de negocios de ambos países, así como contribuir a la eliminación de obstáculos que limiten las posibilidades de interdependencia económica binacional. El Consejo Empresarial Binacional realizó su primera reunión en 1992. Ese mismo año se celebró el Encuentro Empresarial Colombia-Venezuela, Socios Comerciales de los 90.

I. LAS RELACIONES COMERCIALES BILATERALES

Normativa vigente

Las relaciones de comercio entre Colombia y Venezuela se rigen, ante todo, por las regulaciones nacionales de ambos países que definen su respectiva política comercial en leyes y/o decretos-marco para el comercio exterior. Entre las principales normativas de Colombia se destacan la Ley de Desarrollo -Salto Social- y la Ley 07 Marco de Comercio Exterior del 16 de enero de 1991. En Venezuela, existe un marco indicativo en el Noveno Plan de la Nación y el Decreto sobre Política Comercial N° 239 de la Presidencia de la República mediante el cual se dictan las Normas para la Política Comercial de Venezuela.

Actualmente, la normativa principal que rige el comercio y las inversiones entre Colombia y Venezuela está contenida en los acuerdos del esquema de integración del Pacto Andino, adoptada de manera soberana por cada uno de los países a través de su respectiva normativa interna.

Lo relacionado específicamente al comercio se encuentra expresado en los Aranceles de Aduanas de ambos países en la nomenclatura NANDINA y puestos en vigencia durante 1995, mediante los Decretos 2317 de Colombia y 989 de Venezuela.

En materia arancelaria la relación entre Colombia y Venezuela es recíproca; las tarifas son cero desde 1992 cuando se creó una Zona de Libre Comercio "sin restricciones" arancelarias ni para-arancelarias, con acuerdo de eliminación de subsidios al comercio intrasubregional y por ende bilateral, y una unión aduanera con la fijación de un Arancel Externo Común, en virtud de los lineamientos establecidos en el Pacto Andino.

Ambos países han adelantado un proceso de desmontaje de restricciones para-arancelarias y han eliminado las Nóminas de Reserva para Programación Industrial, los Programas Sectoriales de Desarrollo y de Complementación Industrial y, en general, prácticamente todos los mecanismos de protección y programación al desarrollo contemplados originalmente en el Pacto Andino, sustituyéndolos por mecanismos de corte participativo entre los agentes productivos, como es el caso de los acuerdos de complementación.

Respecto a los aranceles para terceros países, a partir de febrero de 1995 se adoptó el Arancel Externo Común de acuerdo con la Decisión 370 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena. El AEC tiene cuatro niveles según el grado de elaboración, que son 5, 10, 15 y 20%, asignados a las 6.676 subpartidas que por la Decisión 363 conforman el universo arancelario del Grupo Andino. La Decisión 370 contiene además normas relativas a la propiedad intelectual, legislación laboral y seguridad social, transporte, tributación e inversión extranjera.

El tratamiento a las exportaciones es en líneas generales coincidente en ambos países, destacándose diferencias principalmente de énfasis en la instrumentación. Los incentivos a la exportación son equivalentes: exención o reintegro de impuestos a la importación pagados sobre materiales utilizados en la producción de productos exportables. El reintegro se efectúa en los dos países a través de Certificados de Reintegro Tributario (CERT). En Colombia las exportaciones están exentas del IVA. En Venezuela están sujetas al reintegro de pago de Impuesto a las Ventas.

En cuanto a los incentivos financieros, si bien son equivalentes, Colombia tiene en funcionamiento el Banco de Comercio Exterior, BANCOLDEX, provisto de recursos para respaldar a los exportadores en sus operaciones de comercio y de inversión en el extranjero. Venezuela maneja el apoyo al exportador a través de las líneas de crédito del Fondo de Financiamiento a las Exportaciones, y ha constituido además, un Banco de Comercio Exterior que comenzó a operar en septiembre de 1997.

El régimen cambiario actual es de libertad, tanto en Colombia como en Venezuela. Ahora bien, Venezuela ha pasado por marchas y contramarchas. Mantuvo un régimen de cambio fijo hasta 1983 cuando estableció un sistema de cambios dual, lo liberó en 1989 y volvió a establecer el control en 1994. El resultado fue un sesgo importador y una distorsión en el de la asignación de divisas, lo cual, entre otras cosas, favoreció las importaciones provenientes de América Latina -especialmente de Colombia- por la ventaja de poder utilizar el Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos de la ALADI sin tener que recurrir al largo y difícil proceso burocrático de obtener divisas para importar. Actualmente Venezuela goza de un régimen de libertad cambiaria donde el tipo de cambio lo fija el mercado dentro de una banda acordada por las autoridades monetarias.³

Colombia por su parte, ha mantenido la libertad de cambio. En el pasado reciente, hasta 1991, ejerció una política de intervención a través de minidevaluaciones periódicas inferiores a la inflación, lo cual se traducía en una revaluación de su moneda, con efectos promotores de la importación. Actualmente, existe libertad de cambio con control indirecto y posterior, siempre dentro de una banda cambiaria fijada por el organismo emisor.

Para llevar a cabo los objetivos que se han propuesto en materia de internacionalización de las respectivas economías, Colombia y Venezuela adaptaron sus instituciones a los nuevos retos. De esta manera se diseñaron los cambios, algunos de los cuales están en proceso de ejecución en Venezuela.

En Colombia, a raíz de la Ley 07 Marco de Comercio Exterior del 16 de enero de 1991, se crearon el Consejo Superior de Comercio Exterior, el Ministerio de Comercio Exterior, el Banco de Comercio Exterior BANCOLDEX y PROEXPORT y se reorganizaron las entidades en funcionamiento, entre ellas el Instituto Colombiano de Comercio Exterior (INCOMEX).

En Venezuela, el Congreso de la República aprobó la ley que ordena la creación del Ministerio de Industria y Comercio (MIC) y se aprobó, como se indicó, la ley que crea el Banco de Comercio Exterior.

El comercio bilateral

Las exportaciones totales de Venezuela y Colombia al mundo alcanzaron para el año 1994 la cifra de US\$ 24.451 millones, de los cuales US\$ 15.695 millones, un 64,2%, correspondieron a Venezuela y Colombia contribuyó con US\$ 8.756 millones, el 35,8% del total.

El volumen total de exportaciones señalado incluye un fuerte componente de exportaciones tradicionales de ambos países.⁴ Si se consideran sólo las exportaciones denominadas no tradicionales el monto total de las exportaciones de ambos países alcanzó a US\$ 8.488 millones en 1994. A este monto contribuyó Colombia con un 53,1% y Venezuela con un 46,9%. Las exportaciones no tradicionales representaron para ese año el 34,7% del total.

Al inicio de la década, en 1990, la contribución de ambos países a las exportaciones mundiales fue de un orden similar, US\$ 24.523 millones, de los cuales 71,1% correspondieron a Venezuela y 28,9% a Colombia. Para ese año las exportaciones no tradicionales fueron de US\$ 6.006 millones, un 24,5% del total.



³ La banda se fijó alrededor de los 470 Bs/\$ con un 7,5% de desviación.

⁴ Café, carbón, petróleo y derivados y ferroniquel en el caso de Colombia y petróleo y derivados, hierro, café y cacao en el caso de Venezuela.

CUADRO I
Exportaciones totales y no tradicionales de Colombia y Venezuela, 1990-1994
(millones de dólares)

Años	Colombia			Venezuela		
	Exp. total	No tradic.	%	Exp. total	No tradic.	%
1990	7.079,0	2.665,0	37,6	17.444,0	3.341,0	19,2
1991	7.507,0	3.544,0	47,2	14.968,0	2.633,0	17,6
1992	7.263,0	3.565,0	49,0	13.988,0	2.717,0	19,4
1993	7.429,0	3.985,0	53,6	14.019,0	3.422,0	24,4
1994	8.756,0	4.505,0	51,4	15.695,0	3.983,0	25,4

Fuente: Banco de la República. Revista Diciembre 1995; Finexpo. Anuario estadístico del Sector exportador no tradicional. 1990-1994.

Las exportaciones no tradicionales de Colombia y Venezuela han venido creciendo. En el caso de Colombia con mucho dinamismo, ya que pasaron de US\$ 2.665 millones en 1990 a US\$ 4.505 millones en 1994; ello significó un aumento del 69%. En Venezuela, por su parte, pasaron de US\$ 3.341 millones a US\$ 3.983 millones en el mismo período; es decir, se incrementaron en un 19%. En ambos países las exportaciones no tradicionales están aumentando su participación en las exportaciones totales. En Colombia ya representan más de la mitad y en Venezuela un poco más de la cuarta parte.

El comercio bilateral, aunque viene creciendo con mucho dinamismo, todavía representa participaciones pequeñas del total del comercio de exportación de ambos países. Venezuela ha incrementado sustancialmente sus exportaciones a Colombia, las que han pasado de participar del 1,68% del total en 1981 -cuando eran de sólo US\$ 336 millones- al 9,13% en 1994 cuando alcanzaron los US\$ 1.433 millones. Como consecuencia Colombia representó en 1994 el segundo destino de las exportaciones totales de Venezuela, después de los Estados Unidos. Si se consideran sólo las exportaciones no tradicionales, Colombia es el primer país destino de las exportaciones venezolanas.

Venezuela ha sido, por otra parte, un mercado tradicional para las exportaciones colombianas. Ya para 1981 representaba el 6,33% de las exportaciones totales de Colombia y, con leves caídas en algunos años de la década pasada, ha mantenido este nivel. Si se consideran sólo las exportaciones no tradicionales de Colombia el mercado de Venezuela adquiere mayor significación. A partir de 1992 representa más del 10% de esas exportaciones con una leve caída en 1994 que se recupera ampliamente en 1995, una vez producida la estabilización de la política cambiaria de Venezuela.

El volumen total de las importaciones de Colombia y Venezuela alcanzó los US\$ 18.749 millones en 1994, un 23% menos que las exportaciones totales, lo que generó un superávit en la balanza comercial binacional de más de US\$ 5.500 millones.

Las políticas económicas seguidas por ambos países se reflejan claramente en las importaciones que realizaron en el quinquenio. Colombia inició una amplia política de apertura de su economía en 1992 y las importaciones crecieron sustancialmente en 1993 y 1994. Es notable cómo Venezuela ha aprovechado la política de apertura de Colombia especialmente a partir de 1990, cuando se observa un crecimiento de las importaciones procedentes de Venezuela mayor que las procedentes del resto del mundo, lo que se ha veni-

CUADRO II
Exportaciones totales y exportaciones binacionales, 1981-1994
(millones de dólares)

Año	Total	Venezuela a Colombia	%	Total	Colombia a Venezuela	%
1981	19.963,0	336,0	1,68	3.158,0	200,0	6,33
1982	16.332,0	325,0	1,99	3.114,0	239,0	7,66
1983	14.571,0	298,0	2,05	2.970,0	169,0	5,69
1984	15.841,0	322,0	2,03	4.273,0	113,0	2,65
1985	14.283,0	222,0	1,55	3.650,0	111,0	3,05
1986	8.535,0	117,0	1,37	5.331,0	82,0	1,54
1987	10.437,0	142,0	1,36	5.661,0	107,0	1,89
1988	10.082,0	168,0	1,67	5.343,0	157,0	2,94
1989	12.992,0	271,0	2,09	6.031,0	101,0	1,68
1990	17.444,0	376,0	2,16	7.079,0	148,0	2,09
1991	14.968,0	306,0	2,04	7.507,0	290,0	3,86
1992	13.988,0	498,0	3,56	7.263,0	487,0	6,71
1993	14.019,0	918,0	6,55	7.429,0	470,0	6,32
1994	15.695,0	1.433,0	9,13	8.756,0	417,0	4,76

Fuente: OCEI-BCV, cálculos propios, y Banco de la República, 1995.

do reflejando en el aumento de la participación relativa de Venezuela en las importaciones colombianas, ya mencionada. No sólo la política de apertura de Colombia favoreció el incremento de las ventas venezolanas; a ello se ha unido también la mayor flexibilidad y ventajas derivadas de la zona de libre comercio andina y la caída del mercado interno venezolano que permitió desviar productos hacia ese mercado.

Venezuela, en cambio, ha atravesado una de sus crisis económicas más severas con caída del producto en 1989-90-93 y 94, lo cual se ha reflejado en una reducción de las importaciones por el elevado componente importado de la producción nacional y la caída del poder de compra de la población. Estos hechos, unidos a los controles administrativos de las divisas para importar, han alterado la verdadera capacidad comercial del país. La caída de las importaciones venezolanas en los años reseñados ha sido más fuerte para el resto del mundo que para las procedentes de Colombia, salvo en 1981. En 1990 aunque las importaciones totales cayeron en un 5%, las procedentes de Colombia, por el contrario, se incrementaron en un 46,5%, lo que señala una amplia desviación del comercio hacia el abastecimiento proveniente de Colombia.

En 1995 el comercio entre los dos países alcanzó los US\$ 2.236,3 millones en comparación con los US\$ 500 millones en que se estimaba ese intercambio en 1982, nivel en el que se mantuvo, con altibajos, hasta 1990. Un análisis del comercio de los años más recientes, evidencia que el dinamismo de las exportaciones de Venezuela hacia Colombia ha sido mayor que a la inversa; en efecto, las exportaciones de Venezuela a Colombia pasaron de US\$ 168,3 millones en 1988 a US\$ 1.417,5 millones en 1995, mientras que las exportaciones de Colombia a Venezuela fueron de US\$ 157 millones a US\$ 819 millones en el mismo período.

CUADRO III
Importaciones totales e importaciones binacionales, 1981-1994
(millones de dólares)

Año	Total	Venezuela desde Colombia	%	Total	Colombia desde Venezuela	%
1981	12.123,0	200,0	1,65	4.730,0	336,0	7,10
1982	13.584,0	239,0	1,76	5.358,0	325,0	6,07
1983	6.409,0	9,0	0,14	4.464,0	298,0	6,68
1984	7.260,0	113,0	1,56	4.027,0	322,0	8,00
1985	7.530,0	111,0	1,48	3.673,0	222,0	6,04
1986	7.862,0	82,0	1,05	3.409,0	117,0	3,43
1987	8.870,0	107,0	1,21	3.793,0	142,0	3,74
1988	12.080,0	157,0	1,30	4.516,0	168,0	3,72
1989	7.134,0	101,0	1,42	4.557,0	271,0	5,95
1990	6.807,0	148,0	2,17	5.108,0	376,0	7,36
1991	10.131,0	290,0	2,86	4.548,0	306,0	6,73
1992	12.714,0	487,0	3,83	6.030,0	498,0	8,26
1993	11.117,0	470,0	4,22	9.086,0	918,0	10,10
1994	7.709,0	417,0	5,41	11.040,0	1.433,0	12,98

Fuente: OCEI-BCV. Cálculos propios. Banco de la República

CUADRO IV
Comercio bilateral entre Colombia (C) y Venezuela (V)
(millones de dólares)

Año	Exportaciones V a C			Importaciones V desde C	Corriente Comercial	Balanza Comercial
	Total	Sector				
		Petrolero	No Petrolero			
1988	168,327	18,348	149,979	157,159	325,486	11,168
1989	270,758	27,827	242,931	101,391	372,149	169,367
1990	376,464	30,579	345,905	147,725	524,189	228,739
1991	306,499	28,920	277,579	289,533	596,032	16,966
1992	497,599	30,654	466,945	487,123	984,722	10,476
1993	910,421	46,982	863,439	469,538	1.379,959	440,883
1994	1.432,561	111,983	1.320,110	417,928	1.850,489	1.014,633
1995 (*)	1.417,523	99,665	1.317,858	818,801	2.135,659	499,057

Fuente: B.C.V.- OCEI. Cálculos Propios. (*) estimado.

La estructura del comercio entre Colombia y Venezuela se viene modificando para dar cabida a la incorporación de nuevos productos en la medida que se profundiza el conocimiento de las dos caras del mercado binacional. Los productos tradicionales se mantienen en el mercado pero vienen perdiendo peso en la composición del flujo comercial. No por ello, disminuyen necesariamente los volúmenes y el valor del comercio en dichos renglones ya que hay cabida potencial para el crecimiento.

En 1995 las exportaciones de Venezuela a Colombia se concentraron en seis secciones del arancel con montos superiores a los US\$ 100 millones. Ellas fueron: XVII- Material de transporte, XV- Metales comunes y sus manufacturas, IV- Productos de la industria de alimentos, bebidas y tabaco, VI- Productos de la industria química y conexas, VII- Materias plásticas, caucho y manufacturas y II- Productos del reino vegetal.

La sección XVII del arancel que ocupó el primer puesto en exportaciones -Material de Transporte- sobresale a raíz del convenio de complementación en el sector automotor del Grupo Andino; alcanzó a US\$ 291 millones en 1995. Cuando apenas componía el 3,27% del comercio hacia Colombia en 1991, pasó a participar en 1995 del 22,08%. Presentó porcentajes de crecimiento muy acentuados entre 1991 y 1993 por encima del 350%, para reducir posteriormente el ritmo de crecimiento a 27% en 1994 y 3% en 1995.

El segundo lugar lo ocupa la sección XV -Metales comunes y sus manufacturas- sector tradicional en el comercio con Colombia, la cual alcanzó exportaciones por un monto de US\$ 290 millones en 1995, representando el 22,06% del comercio hacia ese país. Si bien su participación disminuyó ya que en 1991 alcanzaba el 52%, el crecimiento de sus exportaciones fue sostenido. El tercer puesto corresponde a productos de la sección IV -Productos de la Industria alimentaria, bebidas y tabaco- cuyas exportaciones pasaron del 2,3% en 1991 al 11,6% en 1995.

La sección VI -Industria química- y la VII -Materiales plásticos, caucho y sus manufacturas- ocupan el cuarto y quinto lugar en importancia y representan casi otro 20% del total de exportaciones, correspondiendo a la primera US\$ 141 millones y a la segunda US\$ 113 millones. La industria química muestra un fuerte

CUADRO V
Exportaciones no tradicionales totales y principales secciones del arancel
de Venezuela hacia Colombia, 1991 a 1995
(dólares)

Descr.	1991	1992	1993	1994	1995
US\$	277.579.219	466.944.768	863.438.599	1.320.110.540	1.317.858.452
Secc.					
XVII	9.071.152	43.982.961	223.528.670	282.865.753	291.028.693
XV	144.673.935	193.011.165	234.421.213	248.563.103	290.680.499
IV	6.267.571	22.600.352	48.241.362	96.745.401	153.182.436
VI	51.982.640	55.550.322	64.187.485	82.052.290	141.255.599
VII	24.239.995	43.507.170	63.617.866	95.104.707	113.329.288
II	8.674.505	32.654.656	57.151.152	57.903.350	101.213.076

Fuente: Oficina Central de Estadística e Informática, OCEI. Cálculos propios.

descenso en la participación total ya que pasa de un 18,7% en 1991 a un 10,7% en 1995. Ello no significa una reducción absoluta en sus valores de exportación; por el contrario, ha mostrado un crecimiento muy acelerado, llegando en el último año al 72%. Por su parte, el sector de productos plásticos, caucho y sus manufacturas mantiene una participación estable de alrededor del 8% del total.

En el Cuadro VI se presentan los productos líderes de exportación, clasificados de acuerdo con la sección del Arancel de Aduanas a la cual pertenecen, considerando aquellos que alcanzaron en 1995 un valor de exportación, en forma individual, por encima de US\$ 14 millones (1% o más), los cuales representaron en conjunto un 41% de las exportaciones.

CUADRO VI
Principales productos de exportación de Venezuela a Colombia, 1995

Sec.	Código Arancelario	Descripción del Producto	Kilogramos	US\$	%	% Acum.
XVII	87032400	Vehículos de cilindrada > de 3.000 cm ³	10.588.478	128.460.740	9,75	10
IV	2203	Cerveza de malta	77.186.291	46.794.675	3,55	13
XVII	8704310010	Vehíc. transporte mercancías, peso 4.537 kg	6.745.015	44.319.209	3,36	17
XV	76011000	Aluminio sin alear	18.067.844	34.085.917	2,59	19
XVII	87032200	Vehic. cilind.> 1.000 cm ³ y < 1.500 cm ³	2.821.708	28.274.207	2,15	21
IV	1701119090	Los demás. Azúcar de caña	59.843.931	28.130.031	2,13	24
VII	39012000	Polietileno. Densidad > = a 0,94	24.535.994	24.794.505	1,88	25
VI	31021000	Urea, incluso en disolución acuosa	108.020.569	23.361.856	1,77	27
XV	72091300	Prod. lamin. planos hierro o acero 0,5/1 mm	50.337.741	22.789.017	1,73	29
XV	72142000	Barras de hierro o acero sin alear	61.557.073	21.030.363	1,60	31
XVII	87032300	Vehíc. cilind. > 1.500 cm ³ y < 3.000 cm ³	1.552.596	20.266.254	1,54	32
XV	72091490002	Barras de hierro o acero sin alear	39.464.786	18.709.669	1,42	33
XVII	8704310090	Vehíc. transporte mercancías, peso 4.537 kg	5.285.484	17.652.743	1,34	35
XVII	87043200	Vehíc. transporte mercancías, peso > 5 Ton	2.562.766	16.411.371	1,25	36
IV	22029000	Bebidas no alcohólicas	38.614.800	15.039.049	1,14	37
VI	3817101000	Dodecibenceno	21.054.664	14.989.781	1,14	38
II	12081000	Harina de habas. De soya	56.549.797	14.883.292	1,13	39
XV	76012000	Aluminios aleados	8.276.758	14.764.382	1,12	41

Fuente: OCEI. Cálculos propios.

De los ítems arancelarios incluidos en el Cuadro VI, cinco corresponden a vehículos automotores de diferentes categorías, con US\$ 255 millones, el 19,39% de las exportaciones totales; el segundo lugar lo ocupan productos de las industrias básicas de hierro, acero y aluminio con US\$ 97 millones, un 7,34%; el tercer lugar corresponde a los alimentos y bebidas con US\$ 90 millones, un 6,82%, y completan la lista la urea y el polietileno con US\$ 48 millones, el 3,65% de las exportaciones no tradicionales.

Además de los principales ítems mencionados anteriormente hay otros productos como neumáticos donde se exporta casi un millón de unidades al año para el mercado de vehículos originales y de reposición; cosméticos

donde la ventaja de Venezuela está en la variedad y calidad de la producción, y textiles donde a pesar de ser éste un sector tradicional colombiano, Venezuela ha logrado una ubicación interesante, especialmente en telas de mezclilla de algodón cuyas exportaciones a Colombia están empezando a mostrar potencial.

Venezuela comenzó la década importando de Colombia US\$ 147,7 millones y concluye el lustro importando US\$ 818,8 millones. Colombia ha sabido aprovechar también la apertura del comercio, superando los obstáculos y siguiendo una clara estrategia de ubicación en el mercado venezolano.

Prueba de ello es la evolución del crecimiento de las exportaciones colombianas a Venezuela. Del año 1990 a 1991 Colombia casi duplicó sus exportaciones alcanzando un crecimiento del 96%. Igual crecimiento se observó del año 1994 a 1995. De 1991 a 1992 el crecimiento fue del 68%. Entre 1992 y 1993 se nota un leve decrecimiento del 3,8% y entre 1993 y 1994 una caída de 11,9%, altamente compensados en promedio con el resto de los años en estudio.

El valor promedio de las importaciones de Venezuela desde Colombia se ha incrementado sustancialmente en términos nominales, al pasar de 0,34 \$/kg a 1,18 \$/kg, reflejando la diversificación del comercio entre ambos países y el mayor valor agregado en los productos que se comercializan.

Las secciones de mayor importancia en el comercio son: la XI- Textiles con US\$ 162,5 millones en 1995, con una participación en el total de las exportaciones de Colombia a Venezuela cercana al 20%; los productos de la industria química y conexos de la sección VI están en segundo lugar con un nivel de US\$ 122,4 millones, contribuyendo a las exportaciones colombianas con un 15% y en constante crecimiento.

De la misma manera, la sección VII correspondiente a materiales plásticos, caucho y sus manufacturas ocupa el cuarto lugar con US\$ 104 millones en 1995, contribuyendo con cerca de un 13% de las exportaciones colombianas a Venezuela e igualmente con participación y evolución positiva de la variación porcentual.

Los productos alimenticios alcanzan en conjunto alrededor de un 20% de dicho comercio, siendo el renglón más importante la sección IV que corresponde a alimentos elaborados: productos de la industria alimentaria, bebidas y tabaco con US\$ 112,5 millones; a él se unen, aunque en rangos mucho menores, la sección I - animales vivos y del reino animal- con US\$ 23,6 millones; la sección II -productos del reino vegetal- con US\$ 21,3 millones; y la sección III - grasas y aceites con US\$ 10,4 millones. Además de las secciones mencionadas hay otras que se destacan por tener montos mayores de US\$ 50 millones al año. Ellas son: Máquinas y aparatos, material eléctrico y electrónico que presenta una evolución creciente alcanzando

CUADRO VII
Principales importaciones venezolanas desde Colombia, 1990-1995
(dólares)

Descr.	1990	1991	1992	1993	1994	1995
US\$	147.725.173	289.532.916	487.122.998	469.538.478	417.927.752	818.801.205
Secc.						
XI	36.249.516	53.142.048	95.123.148	89.698.899	72.979.714	162.493.954
VI	13.790.134	25.821.672	47.418.600	42.154.047	52.956.236	122.403.797
IV	11.370.085	24.493.774	59.761.779	68.473.908	71.407.055	112.475.153
VII	14.968.656	40.008.543	49.015.431	50.582.642	50.253.415	104.305.573

Fuente: OCEI. Cálculos propios.

US\$ 56 millones en 1995, seguida de la sección material de transporte y la sección pasta de madera, desperdicios de papel, papel y sus manufacturas con US\$ 51,7 millones y US\$ 46,9 millones respectivamente, ambas con tendencia creciente.

Las exportaciones de Colombia a Venezuela son mucho más diversificadas que a la inversa. En efecto, si se toman como productos líderes a aquellos que tienen un monto mayor de US\$ 15 millones, en el caso de Venezuela no quedan sino tres productos: azúcar, policloruro de vinilo y vehículos automotores entre 1.500 y 3.000 cm³ de cilindrada. Si se extiende la lista hasta el comercio mayor de US\$10 millones entrarían productos químicos y medicamentos, ropa interior para damas, cueros y pieles y papeles y cartones. Este conjunto de productos representa el 25% de las exportaciones. Si se quisiera llegar al 40%, habría que incluir 28 secciones del arancel, en comparación con 17 en el caso de Venezuela.

El azúcar es el producto líder con altísima diferencia respecto a los demás. En los renglones "los demás azúcares de caña" y "los demás azúcares en general", se encuentran concentrados aproximadamente US\$ 85 millones al año. En segundo lugar se encuentra el Policloruro de vinilo obtenido por polimerización en suspensión, el cual por sí solo alcanza la cifra de US\$ 18 millones. El tercer lugar lo ocupan los vehículos de cilindrada entre 1500 y 3000 cm³ con US\$ 15 millones. La sección VIII con US\$ 14 millones corresponde al ítem cueros y pieles charolados.

La sección textil es líder tanto en productos específicos, como en el sector en general. Los renglones que se destacan en cadena son: el algodón sin cardar ni peinar como producto primario que alcanza los US\$ 9 millones en 1995, los tejidos de algodón con ligamento sarga, con US\$ 7,7 millones y los tejidos de mezclilla de algodón, con US\$ 7,6 millones. Igualmente, en el sector textil se importan productos elaborados, fundamentalmente en la especialidad de ropa interior de hombres, mujeres, niñas y niños, y lencería.

CUADRO VIII
Importaciones venezolanas procedentes de Colombia, 1995

Sec.	Código Arancelario	Descripción del Producto	Kilogramos	US\$	%	% Acum.
IV	1701119090	Los demás. Azúcar de caña	189.764.531	69.391.756	8,47	8,47
VII	3904102000	Policloruro de vinilo obten. polimerización en susp.	19.006.777	18.048.709	2,20	10,68
XVII	87032300	Vehículos cilindrada >=1.500/3.000 cm ³	995.669	15.211.596	1,86	12,54
IV	17019900	Los demás. Azúcar	33.655.513	14.849.527	1,81	14,35
VIII	4109	Cueros y pieles charolados	908.270	14.088.133	1,72	16,07
VII	3903190001	Polímeros de estireno. Los demás.	9.231.833	12.633.511	1,54	17,61
VI	3004902900	Los demás. Medicamentos uso humano	2.003.629	12.290.658	1,50	19,12
XI	61082200	Ropa interior mujer/niña de fib. sint. o art.	268.072	12.033.173	1,47	20,58
X	4823903000	Los demás papeles. cart. y guatas de celul.	8.536.464	11.739.734	1,43	22,02
VII	3902100001	Polipropileno en formas primarias	8.890.298	10.917.694	1,33	23,35
XI	62121000	Sostenes (ropa interior)	159.747	10.200.933	1,25	24,60
VI	33051000	Preparaciones capilares. Champúes	4.961.405	10.065.348	1,23	25,83

Fuente: OCEI. Cálculos propios.

Desde 1993, la Balanza Comercial de productos no tradicionales ha sido favorable a Venezuela, mientras que en los años 1991 y 1992 fue favorable a Colombia. La fortaleza de Venezuela está fundamentada en las balanzas favorables de los sectores correspondientes a metales comunes y material de transporte en 1995, al igual que en el sector de productos de la industria química y conexas. Sin embargo, en el resto de las secciones con balanza positiva en el año 1995, se venía presentando anteriormente una situación de balanza desfavorable.

Por su parte, la fortaleza de Colombia se fundamenta en las balanzas favorables de los sectores que corresponden principalmente a las secciones XII- Textiles, XVI- Maquinarias, aparatos y material eléctrico y electrónico, VIII- Cueros y pieles, XII- Calzado y sus manufacturas. La persistencia en la balanza positiva de Colombia durante los últimos años indica que el esfuerzo exportador de Colombia es constante y sostenido.

El comercio entre Colombia y Venezuela no ha constituido una especialización para ninguno de ellos; por el contrario, con escasas excepciones ambos están exportando al otro país los mismos productos que exportan al resto de mundo, reflejando además una gran complementariedad en el intercambio comercial.

En el caso de Colombia, de las 10 primeras secciones del arancel de aduanas de mayor exportación, nueve incluyen los productos exportados a Venezuela. En el caso de Venezuela, de sus 10 secciones de mayor exportación, 8 incluyen los productos destinados a Colombia.

Lo que sí se ha producido es un fuerte incremento del número de ítems que se comercializan entre ambos países. Las exportaciones de Venezuela se han diversificado más que las de Colombia; en efecto el número de ítems exportados por Venezuela pasó de 1.263 en 1991 a 2.545 en 1995 en tanto que desde Colombia el número de ítems pasó de 1.997 a 2.475 para el mismo período. Los ítems comercializados están muy parejos entre ambos países a partir de 1993.

En síntesis, el comercio entre Colombia y Venezuela ha adquirido una importante dinámica, amparado por las políticas de apertura de ambos países, el establecimiento de la zona de libre comercio andina y la remoción de parte sustancial de los obstáculos operativos.

El comercio entre Colombia y Venezuela ha alcanzado dimensiones importantes, los negocios en 1995 superaron la cifra de los US\$ 2.000 millones, lo cual ha generado empleo y nuevas empresas en ambos países, permitiendo a los consumidores tener acceso a una gama más variada de productos. Se ha avanzado en la armonización de políticas, lo cual se considera un elemento de mayor trascendencia para el logro de resultados positivos en la integración. Políticas estables y armonizadas conducen a la prosperidad económica y social y se traducen en generación de empleos, de riqueza y aumento del bienestar.

II. LAS INVERSIONES BINACIONALES

Marco legal

El marco legal para las inversiones extranjeras, en ambos países, se fundamenta en las Decisiones 291 y 292 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena aprobadas en abril de 1991 y puestas en vigencia a través de sus legislaciones nacionales en 1992. Esta nueva normativa sobre inversiones extranjeras flexibilizó los regímenes vigentes hasta ese momento, permitiendo la participación de la inversión extranjera en prácticamente todos los sectores de la economía. Consagró el principio del trato nacional para el inversionista extranjero, que antes era reservado a los inversionistas subregionales, y garantizó los derechos de remisión de dividendos y la transferencia de capital al final del período de inversión. En el caso de Colombia se le garantizan además los derechos cambiarios.

La normativa venezolana se aplica únicamente a las inversiones extranjeras que lleguen al país y no regula las inversiones de venezolanos en el exterior, mientras que la regulación colombiana sí lo hace. La normativa venezolana regula, en el mismo instrumento, los Programas de Conversión de Deuda en Inversión y la Transferencia de Tecnología, Marcas y Patentes.

La normativa colombiana se encuentra consagrada en el Estatuto de Inversiones Extranjeras, dictado por la CONPES mediante Resoluciones 51 y 52 de 1991; 53, 55, 56 y 57 de 1992 y 60 de 1993 y los Decretos 2348 de 1993 y 98, 1812, 2012 y 2764 de 1994 y 517 de 1995. Regula las inversiones extranjeras directas, indirectas, inversiones en bonos y acciones y las inversiones de cualquier naturaleza que realicen los nacionales colombianos en el exterior.

La normativa venezolana se encuentra consagrada en el Reglamento del Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías, aprobado por las Decisiones 291 y 292 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, mediante Decreto 2092 del 13 de febrero de 1992. Tal como dice su nombre, regula no sólo la inversión extranjera directa sino también la importación de tecnología y la explotación de marcas y patentes. Las inversiones de venezolanos en el exterior, a diferencia de Colombia, no tienen ningún régimen de regulación, registro ni control.

Además de la normativa interna, tanto Colombia como Venezuela han firmado distintos convenios de protección a las inversiones que se celebran en sus respectivos territorios. Ambos países pertenecen a los Mecanismos de Riesgos no comerciales: MIGA y OPIC y en materia de Convenios de Protección y Promoción de Inversiones Colombia se adhirió al Convenio Constitutivo del Centro Internacional de Arreglo de diferencias relativas a inversiones (CIADI) y ha firmado acuerdos bilaterales con el Reino Unido, Perú y Cuba. Venezuela ha firmado siete Convenios con los siguientes países: Holanda, Argentina, Suiza, Ecuador, Chile, Portugal y Barbados, además del Convenio entre Colombia, México y Venezuela previsto en el Capítulo VII del Acuerdo de Liberalización Comercial del Grupo de los Tres.

En materia de Acuerdos Internacionales para evitar la doble tributación Venezuela tiene firmados, y vigentes, Tratados con Italia y Francia. Tiene firmados, pero no vigentes, tratados con Holanda, Bélgica y Suecia y en proceso de negociación con Estados Unidos, Polonia, Barbados, Canadá y Portugal. En materia de transporte marítimo y aéreo tiene firmados 15 Tratados, entre ellos con Colombia, tanto para transporte aéreo, como marítimo. Colombia por su parte, ha firmado Convenios de doble tributación en el transporte aéreo y marítimo con Estados Unidos, Argentina, Alemania, Chile, Brasil e Italia. Con Francia sólo existe para transporte aéreo. Con los países del Pacto Andino existe un Convenio de Doble Tributación establecido por la Decisión 40 de 1971. Con Venezuela existe un Acuerdo para regular la tributación de la inversión estatal y de las empresas de transporte internacional.

En ambos países, a los beneficios derivados de las inversiones extranjeras se les aplica el mismo régimen impositivo que a los enriquecimientos provenientes de las inversiones nacionales, dependiendo de los montos y actividades donde estos enriquecimientos se produzcan. Ambos países gravan los ingresos derivados de diferentes fuentes. En el caso venezolano rige el principio de territorialidad, es decir, sólo se gravan los ingresos obtenidos por actividades desarrolladas en Venezuela, mientras que en Colombia se gravan los ingresos obtenidos de fuente extranjera para sus nacionales y para los extranjeros después del 5° año. Existen diferencias también en cuanto a los impuestos a los dividendos que en Venezuela no se afectan, mientras que en Colombia sí; además también se aplica un impuesto a las remesas al exterior.

En anexo se presentan los regímenes legales al tratamiento a los capitales extranjeros en ambos países y los regímenes impositivos comparados, tanto la Ley de Impuesto sobre la Renta, como la Ley de Impuesto a las Remesas y Ganancias Ocasionales en Colombia y la de Activos Empresariales en Venezuela.

Las inversiones binacionales

Para estudiar las relaciones de inversión entre Colombia y Venezuela fue preciso diseñar un mecanismo que permitiera capturar las informaciones disponibles sobre el tema, compatibilizar las distintas fuentes y construir la información no registrada, toda vez que existe un alto índice de confidencialidad, en especial en Colombia. En Venezuela la normativa legal vigente no garantiza el registro completo de la información.

- La inversión extranjera en Colombia -

Para obtener los datos se realizaron investigaciones de distinta naturaleza y de distintas fuentes, tanto directas como indirectas, oficiales y no oficiales. El total de la Inversión Extranjera Directa (IED) en Colombia, ascendía a la suma de US\$ 6.474 millones a enero de 1996, distribuidos por región como se presenta en el cuadro a continuación.

CUADRO IX
Colombia. Stock y participación de la inversión extranjera por regiones, 1994-1996
(millones de dólares)

Regiones	1994	%	1996(*)	%
América del Norte	3.026,0	58,8	3.462,0	53,5
América Central y Antillas	662,0	12,9	1.075,0	16,6
América del Sur	320,0	6,2	511,0	7,9
Europa	1.032,0	20,1	1.302,0	20,1
Asia	100,0	2,0	124,0	1,9
Total	5.140,0	100,0	6.474,0	100,0

Fuente: Banco de la República.

(*) Enero.

Los flujos anuales de inversión extranjera en Colombia en los últimos 10 años se mantuvieron en niveles estables oscilando entre US\$ 230 y US\$ 490 millones, a excepción de los años 1988 y 1991, donde fueron menores. En los dos últimos años, por el contrario, los flujos anuales de inversión extranjera se han incrementado fuertemente, más que triplicándose, al alcanzar US\$ 1.390 y US\$ 1.563 millones en 1994 y 1995, respectivamente. La mayor parte de la inversión extranjera directa procedente de América del Sur, se originó en los países del Grupo Andino, en especial de Venezuela. A partir de 1993 se empieza a ver un mejoramiento de la inversión no andina en Colombia con montos relativamente importantes, provenientes de Chile y Brasil, y en menores cantidades, de Argentina.

CUADRO X
Colombia. Flujos anuales de inversión extranjera por regiones, 1985-1995
(millones de dólares)

Años	IED Total	América del Norte	América del Sur-México	Europa	América Central y Antillas	Asia y Otros
1985	490,0	449,0	4,0	32,0	1,0	4,0
1986	441,0	356,0	-3,0	72,0	14,0	2,0
1987	321,0	415,0	16,0	-93,0	4,0	-21,0
1988	18,0	-6,0	(.)	34,0	-3,0	-7,0
1989	259,0	148,0	50,0	58,0	12,0	-9,0
1990	230,0	125,0	5,0	45,0	44,0	11,0
1991	102,0	29,0	(.)	17,0	25,0	31,0
1992	350,0	104,0	39,0	115,0	92,0	-38,0
1993	137,0	158,0	95,0	74,0	102,0	8,0
1994	1.390,0	796,0	68,0	260,0	241,0	25,0
1995	1.563,0	635,0	196,0	286,0	399,0	47,0

Fuente: D.N.P. 1985-1991. Inv. autorizadas. No incluye petróleo ni portafolio.
 Banco de la República. 1992-1995. Flujo anual registrado.
 Cálculos F.I.D.
 (.) menos de US\$ 1 millón.

El fuerte incremento de los flujos de inversión extranjera en 1994 y 1995 provino de todas las regiones, en especial de América del Norte, con promedio para el bienio de US\$ 700 millones, más que el acumulado invertido entre 1988 y 1992. Europa también aumentó sustancialmente sus inversiones al superar los US\$ 200 millones anuales.

CUADRO XI
Colombia. Inversión extranjera directa procedente de América del Sur,
Grupo Andino y Venezuela, 1985-1995 (millones de dólares)

Años	América del Sur	Grupo Andino	Venezuela	Venezuela-GRAN
1985	2,2	2,2	0,4	17,4
1986	3,4	-1,9	1,1	(.)
1987	10,2	10,0	-15,1	(.)
1988	-4,7	-3,2	-3,2	100,0
1989	50,8	50,8	48,9	96,3
1990	6,5	2,3	1,2	52,2
1991	-0,6	-0,4	0,3	(.)
1992	39,2	37,4	31,7	85,0
1993	97,7	68,4	65,8	96,0
1994	62,7	28,5	24,2	63,0
1995	191,7	160,6	88,8	85,0

Nota: Incluye inversión en portafolio.

El flujo de inversión extranjera a Colombia por Sectores Económicos se ha dirigido en los últimos diez años al sector manufacturero, especialmente a las industrias de alimentos, químicas y metalmecánicas. En el último quinquenio de la década pasada, la inversión en manufacturas sólo fue superada por las inversiones en minería y petróleo y en 1992 por las inversiones en el sector financiero. En los últimos 3 años el aporte de la inversión extranjera al sector manufacturero representó entre el 44 y el 50% de la inversión extranjera total.

A partir de 1992, luego de la política de apertura de la economía colombiana la inversión en el sector financiero ha crecido notablemente y en forma sostenida. Superó los US\$ 140 millones en 1992 y desde entonces se ha mantenido por encima de los US\$ 100 millones. En 1994 y 1995 representó el 14 y 15% de los flujos de IED de esos años.

CUADRO XII
Colombia. Flujo de inversión extranjera por sectores, 1992-1995
(millones de dólares)

Sectores	1992	1993	1994	1995
Minas	75.525	6.001	25.843	109.871
Manufacturas	69.825	197.924	364.881	581.756
Electricidad, Gas, Agua	53	-	6.254	8.383
Construcción	19.274	18.958	33.049	31.954
Comercio	19.340	31.342	81.212	131.539
Transporte y Comunicaciones	6.549	5.783	157.167	217.160
Servicios Financieros	141.352	122.573	113.436	193.522
Servicios Personales	477	1.375	1.805	9.092
Actividades n.c.p.	501	2.969	5.805	7.843
TOTAL	338.320	399.808	801.886	1.320.899

Fuente: CONAPRI. No incluye petróleo ni portafolio.

La inversión venezolana en Colombia para enero de 1996 era de US\$ 290,9 millones, representando el 0,5% de la inversión extranjera directa en Colombia. En los últimos 10 años el monto de las inversiones venezolanas pasaron de prácticamente cero en 1985 a la cifra mencionada para 1996. Es a partir de 1992 cuando se empieza a ver un flujo anual mayor a US\$ 20 millones, a excepción de 1989 cuando se invirtieron US\$ 48,9 millones.

En algunos años como 1989 y 1993, el flujo anual de inversiones venezolanas ha sido importante, el 18,9% y el 15,1% de los flujos anuales totales de los años respectivos; en el resto de los años de la década la inversión venezolana no representa una contribución significativa.

La inversión venezolana en Colombia no sigue el mismo patrón que la inversión extranjera total. Para el período 1992-1995 se concentró en el sector financiero, en porcentajes que oscilan entre 46,3% y 76,9%, y para 1992 este porcentaje fue de 95,9%, siguiéndole en importancia el sector manufacturero con porcentajes que van desde el 11,9% hasta el 37,1% de la inversión anual entre 1993 y 1995. El tercer lugar lo ocupó el sector comercio con porcentajes que oscilan entre el 4,5% y el 8,3% de los flujos anuales.

Los flujos de inversión detallados de Venezuela hacia Colombia, presentan una gran dispersión que hace que haya inversiones prácticamente en todos los sectores de la clasificación. No obstante, sólo para algunos

CUADRO XIII
Colombia. Inversión venezolana, 1985-1996
(millones de dólares)

Años	Flujo anual	% IED	Stock	% IED
1985	0,4	-	-	-
1986	1,0	0,2	50,2	0,2
1987	-15,1	(.)	35,1	0,1
1988	-3,2	(.)	31,9	0,1
1989	48,9	18,9	80,8	0,2
1990	1,2	0,5	82,0	0,5
1991	0,3	(.)	82,3	0,2
1992	31,7	9,1	114,0	0,3
1993	65,8	15,1	179,8	0,4
1994	23,2	1,7	201,0	3,9
1995	88,8	5,7	290,8	0,4
1996 (.)	0,1	-	290,9	0,5

Fuente: Registros del Banco de la República de Colombia.

Notas: (.) enero

No incluye inversión en portafolio.

sectores como productos farmacéuticos, productos químicos y plásticos en la industria manufacturera y en el comercio, establecimientos y servicios financieros, seguros y compras de viviendas de uso personal, se observan inversiones importantes en todos los años analizados (1992-1995). Para otros sectores como textiles, inmuebles, servicios de datos a las empresas y servicios jurídicos se observan inversiones al menos en tres de los años reseñados. Otros sectores empiezan a aparecer en los últimos años, tales como confección calzado, papel y cartón, químicos, y películas cinematográficas, entre otros.

CUADRO XIV
Colombia. Inversión venezolana por agrupaciones económicas, 1992-1995
(miles de dólares)

Agrupaciones Económicas	1992	1993	1994	1995
Sector agropecuario	460,0	-	-	-
Industria manufacturera	283,0	7.755,0	8.609,0	20.104,0
Construcción	-	353,0	1.236,0	218,0
Comercio	298,0	4.639,0	1.933,0	4.047,0
Transporte y comunicaciones	19,0	752,0	252,0	149,0
Sector financiero	30.362,0	50.624,0	10.738,0	64.497,0
Viviendas por personas	39,0	1.657,0	336,0	-792,0
Otros servicios	273,0	-	78,0	575,0
TOTAL	31.734,0	65.780,0	23.182,0	88.798,0

Fuente: Banco de la República.

Dentro de la industria manufacturera los sectores de inversión más relevantes han sido la industria química, del plástico y cauchos con un 14% del flujo de la inversión venezolana total en Colombia para 1995 y un 62% de la inversión manufacturera. El segundo y tercer lugar lo ocupan ese mismo año la industria de bebidas y de equipos eléctricos, que presentaron el 11% y 12% respectivamente de la inversión manufacturera.

La inversión venezolana en el sector financiero ha sido significativa en relación a los flujos totales para ese sector. Por ejemplo, para 1993 la inversión venezolana en el sector financiero ascendió a US\$ 50,6 millones, el 41,3% de la inversión extranjera en ese sector y para 1995 fue de US\$ 64,4 millones, el 33% de las inversiones en el sector financiero de ese año. Lo anterior se debió a que los Bancos de ambos países reaccionaron positivamente a la apertura del Sistema Financiero en Colombia a partir de 1990, y varios bancos venezolanos participaron en la privatización de entidades crediticias. Simultáneamente los bancos colombianos decidieron invertir en Venezuela.

Inversionistas venezolanos realizaron en 1994 una inversión en portafolio de US\$ 1 millón, según los registros del Banco de la República, y el Gobierno de Venezuela realizó ese mismo año, con éxito, una emisión de títulos de la deuda pública en el mercado colombiano por US\$ 120 millones.

En el área industrial y comercial, los inversionistas venezolanos están realizando acuerdos de distribución para sus productos en el mercado colombiano, como es el caso de las margarinas, mayonesas y vinagre donde la empresa Mavesa ha llegado a un acuerdo de complementación con la Compañía Nacional de Chocolate de Colombia, para distribuir los productos de cada uno en el otro país y lograr más adelante acuerdos de inversión más amplios, en el sector de aceites y grasas comestibles y productos derivados del cacao.

La empresa venezolana Polar, fabricante de cerveza, inició operaciones directas en Colombia en 1995 y ha invertido más de US\$ 50 millones para expandir el mercado a la cerveza venezolana en ese país: además del ramo de la cerveza Polar opera en el segmento de los pasapalos con la compra de Savoy Brand, lo cual lo hace líder de esta línea en el mercado de Colombia. Las empresas de representación de automóviles es otra de las actividades que se ha desarrollado al amparo de las corrientes exportadoras de vehículos desde Venezuela a Colombia en los últimos años.

En la actividad industrial propiamente dicha se encuentran casos muy interesantes de inversiones cruzadas o alianzas estratégicas para fabricar productos en ambos países para ambos mercados y para exportación. Tal es el caso de SIVENSA, grupo metalúrgico y automotriz de Venezuela que posee acciones en las plantas colombianas de ejes y transmisiones Transejes, en la fábrica de amortiguadores Gabriel de Venezuela y en sociedad con Vicson una planta de alambres; a su vez los capitales colombianos están asociados al grupo en las plantas similares en Venezuela. El Grupo SIVENSA posee participación de capital extranjero, en asociación en todas las plantas del Grupo en Venezuela. Otro ejemplo, de ese tipo de inversión cruzada es la de la planta de empaques y separadores de huevos y frutas del Grupo Molanca, donde el capital venezolano y colombiano se han asociado para producir en ambos países y exportar, siendo Chile uno de sus principales mercados. Para 1996 se estimaba que unas 70 empresas venezolanas operaban en el mercado colombiano.

- La inversión extranjera en Venezuela -

Según los registros de la Superintendencia de Inversiones Extranjeras (SIEX), la inversión extranjera directa acumulada en Venezuela alcanzó a US\$ 7.042,7 millones, procedente en su mayor parte de América del Norte con un 48% del total, siguiéndole Europa en orden de importancia con un 29,6%. La distribución de la inversión extranjera directa en Venezuela por regiones se presenta en el Cuadro XV a continuación.

CUADRO XV
Venezuela. Inversión extranjera directa por regiones, 1990-1995
(millones de dólares)

REGIONES	1990	%	1995	%
AMERICA DEL NORTE	1.830,3	51,1	3.407,8	48,4
AMERICA CENTRAL Y LAS ANTILLAS	389,3	10,9	1.086,7	15,4
AMERICA DEL SUR	9,7	0,3	69,0	1,0
EUROPA	1.103,5	30,8	2.084,1	29,6
ASIA Y AFRICA	166,0	4,6	238,0	3,4
OCEANIA Y OTROS PAISES	81,6	2,3	167,0	2,2
TOTAL	3.581,1	100,0	7.042,7	100,0

Fuente: Superintendencia de Inversiones Extranjeras de Venezuela.

Las inversiones provenientes de Panamá y las Antillas, especialmente Islas Caimán, Islas Vírgenes, Curazão y Bermudas, pasaron de US\$ 390 millones a US\$ 1.087 millones entre 1990 y 1995. Se hace difícil encontrar una explicación simple a esta fuerte expansión de las inversiones de este origen geográfico, sin embargo, pareciera que sus causas primordiales pueden estar alrededor de la búsqueda de mayores rendimientos y seguridades para la inversión, inclusive de capitales nacionales radicados en el exterior, desde donde están realizando inversiones cubriéndose de los cambios de políticas nacionales y de las limitaciones del control de cambio que tuvo Venezuela. No se descarta tampoco que en las inversiones de esta zona pueda haber inversiones de capitales colombianos que participan de los montos de inversión que analizaremos más adelante. Cuando se analizaron las inversiones extranjeras en Colombia por zonas de origen, se observó este mismo fenómeno, dado que las proporciones de inversión son muy similares.

Según los registros de SIEX, Colombia ocupa el puesto 14 entre los países de inversión en Venezuela y representó para 1995 el 0,6% de la inversión extranjera directa, con montos registrados de US\$ 44,4 millones, habiendo sido sólo de US\$ 2 millones en 1990. Estas cifras significan un crecimiento de 2.200% para el quinquenio reseñado, crecimiento muy superior al de cualquier otro país. En América del Sur, el segundo país con mayor crecimiento es Chile.

Este dinamismo de las inversiones colombianas en Venezuela coincide con el crecimiento acelerado del comercio entre los dos países, producto entre otras circunstancias, del perfeccionamiento de la zona de libre comercio.

No obstante el fuerte incremento mencionado en el crecimiento de las inversiones procedentes de Colombia, la cifra registrada en Venezuela no refleja en toda su magnitud la verdadera dimensión de este fenómeno, entre otras causas, porque los mecanismos de obligatoriedad de registro no son muy estrictos, aunado al tipo de apertura que existe en la frontera para el comercio y las inversiones de ambos países. El Banco de la República de Colombia registra como inversión colombiana en Venezuela para febrero de 1996 US\$ 167,5 millones, en contraposición con los US\$ 44 millones registrados en Venezuela.

Aunque la cifra anterior es bastante mayor que la registrada en Venezuela, no parece reflejar suficientemente el dinamismo de las inversiones. El entonces Embajador de Colombia en Venezuela, Guillermo González

CUADRO XVI
Venezuela. Importancia de Colombia en el stock de Inversión Extranjera, 1990-1995
(millones de dólares)

Años	América del Norte	América Central y Antillas	América del Sur y México	Grupo Andino	Colombia
1990	1.830	389	11	5	2
1991	2.126	482	11	5	2
1992	3.309	573	14	6	3
1993	3.355	649	22	12	9
1994	3.394	902	61	40	38
1995	3.408	1.077	79	47	44

Fuente: Banco de la República

Mosquera, en declaraciones públicas por la prensa y televisión venezolana⁵ aseveraba que para 1996 la cifra de inversiones colombianas en Venezuela era de US\$ 340 millones y en algunos artículos de revistas especializadas se hablaba de US\$ 600 millones.

Pareciera, por las investigaciones realizadas, que la cifra de US\$ 340 millones tiene suficiente respaldo para ser aceptada; se estiman unas 200 empresas colombianas operando en el mercado venezolano. Esta circunstancia limita la precisión y el alcance de la cifra definitiva, aunque puede aseverarse, por la dinámica del proceso y los indicios detectados, que si se incluyen sectores diferentes al financiero e industrial y comercial, como son el turismo y la adquisición de inmuebles y fincas agrícolas, se estaría fácilmente en presencia de una inversión colombiana cercana a los US\$ 600 millones mencionados.

Tomando las cifras del Banco de la República de Colombia, la inversión de ese país en Venezuela pasó de US\$ 38,6 millones en 1992, a US\$ 167,5 millones en febrero de 1996, mostrando un crecimiento de 443% en el período. La Inversión Colombiana en Venezuela es mucho más importante que lo señalado cuando analizamos la fuente SIEX. Pasa a representar el 2,4% de la Inversión Extranjera directa, frente al 0,6% mencionado anteriormente.

Del total de inversión de colombianos en el exterior, un sexto (16,2%), se dirigió a Venezuela en 1995, aumentando rápidamente su participación, comparado con el 7,8% que tenía en 1992. Este crecimiento de la inversión de capitales colombianos en Venezuela ha sido progresivo y sistemático como se ve en las cifras del Cuadro XVII.

La inversión extranjera directa por sectores en Venezuela, se concentra en la Industria Manufacturera, con porcentajes que oscilan entre 76,2% en 1990 a 60,4% en 1995, habiéndose situado por debajo de esta cifra en el trienio 1992-1994 cuando estuvo alrededor del 58%. El segundo renglón que ha adquirido importancia a partir de 1992 ha sido el sector financiero cuya participación pasó de 7% en los años 1990-1991 a niveles del 30% en los años siguientes. En el caso de las inversiones de Colombia a Venezuela los flujos anuales se incrementaron sustancialmente al pasar de US\$ 5,6 millones en 1992 a US\$ 70,1 millones en 1995 y se han concentrado en el sector comercio un 66,3%, y en la industria manufacturera el 28,4%.



⁵ Vox Populi, Canal 10 TV venezolana, 18 de mayo de 1996.

CUADRO XVII
Participación de Venezuela en las Inversiones de nacionales colombianos
en el exterior, 1992-1996
(millones de dólares)

Años	Inversión total de Colombia	Inversión de Colombia en Venezuela	%
1992	496,3	38,6	7,8
1993	591,1	60,0	10,2
1994	742,7	90,1	12,1
1995	1.027,3	166,7	16,2
1996	(*)	167,5	-

Fuente: Banco de la República de Colombia.
 (*) a febrero de 1996. Cálculos FID.

CUADRO XVIII
Venezuela. Flujo de inversiones de Colombia por sectores, 1992-1995
(miles de dólares)

SECTORES	1992	%	1993	%	1994	%	1995	%
Sector Agropecuario	-	1,45	485	4,16	-	-	-	-
Industria Manufacturera	2.762	0,89	1.085	9,30	12.359	41,63	19.926	28,42
Construcción	-	-	203	1,74	-	5,33	2.384	3,39
Transportes y Comunic.	48	0,93	43	0,37	11	8,34	20	0,03
Comercio	2.671	(.)	2.016	17,30	323	1,09	46.527	66,35
Servicios Financieros	83	95,87	7.784	66,75	1900	46,31	1.395	1,99
Viviendas de uso Personal	72	(.)	44	0,38	25	1,45	-128	-0,18
Otros Servicios	6	0,86	-	-	15.069	0,35	-	0
TOTAL	5.642	100,00	11.660	100,00	29.687	100,00	70.124	100,00

Fuente: Banco de la República de Colombia. Flujos bilaterales por países.

Partiendo de las listas de inversionistas colombianos registrados, la SIEX refleja que el 84% de la inversión se ha realizado en los últimos 5 años, y en montos por inversionista relativamente pequeños. El promedio es del orden de US\$ 415.000 por inversionista. Existe una alta concentración de las inversiones; se observó que el 85,6% de la inversión registrada corresponde a nueve inversionistas, con montos promedio de US\$ 4.140.000; a la vez que existe una gran atomización en pequeños inversionistas, 92 de ellos tienen sólo el 14% de la inversión total, con montos promedio de US\$ 68.700 por inversionista; de éstos, 64 tienen inversiones promedio menores de US\$ 20.000.

Parte de esta atomización en pequeños inversionistas se debe a la práctica desarrollada en el sentido que varios inversionistas colombianos contribuyen al capital de una misma empresa receptora en Venezuela. Ejemplo de esto se encuentra en el sector químico, donde 5 inversionistas aportan a 2 empresas receptoras; en confección, cartones y cauchos, 3 inversionistas aportan a 2 empresas receptoras, y en comercio al por menor, 13 inversionistas aportan a 7 empresas receptoras. El promedio de inversionistas colombiano por empresa receptora es de 1,5/1.

En las inversiones colombianas a nivel desagregado del CIIU se identifican relativamente pocos sectores con flujos de inversión en varios años consecutivos. En la industria manufacturera sólo en los sectores de productos químicos, metálicos y automotores; en el sector financiero en el transporte y en la adquisición de viviendas para uso personal.

Se nota un importante cambio de orientación en los sectores de destino de las inversiones colombianas en Venezuela. Hasta 1989 los sectores de destino dominantes eran los productos alimenticios, la agroindustria y el comercio al por mayor. En la presente década los sectores dominantes son el comercio al por menor, sin quitarle importancia al comercio al por mayor, la madera y sus productos y los productos químicos, plásticos y caucho. Han aparecido nuevos sectores como la metalmecánica y el transporte y desaparecido sectores más tradicionales como el textil y la confección.

CUADRO XIX
Participación de Venezuela en las Inversiones de nacionales colombianos
en el exterior, 1992-1996
(miles de dólares)

Sectores	Total	Antes de 1990	1990-1995
11.- Agroindustria	1.250	1.248	2
31.- Productos alimenticios, bebidas, tabaco	3.248	2.898	350
32.- Textil, confección, y manufact. de cuero	330	330	-
33.- Madera, productos de madera, muebles	2.504	4	2.500
34.- Papel, cartón, artes gráficas	263	63	200
35.- Productos químicos, plásticos y cauchos	2.610	197	2.413
36.- MInerales no metálicos	254	254	-
37.- Metalurgia y metalmecánica	266	-	266
38.- Máquinas, equipos eléctricos y automotriz	236	197	39
61.- Comercio por mayor	5.579	1.379	4.200
62.- Comercio por menor	5.798	53	5.745
71.- Transporte	9	-	9
72.- Comunicaciones	19	19	-
83.- Inmuebles. Servicios.	21.799	246	21.553
TOTAL	44.165	6.888	37.277

La inversión más reciente y más destacada es la que se ha producido en las cadenas de comercialización CADA y Maxy's por parte del Sindicato de Antioquia, a través de Cadenalco, que la adquirieron en 1994 en consorcio con Makro, capital holandés, y la venezolana Polar. La inversión ha sido de US\$ 118 millones y se realizarán inversiones adicionales hasta los US\$ 125 millones para remodelar los supermercados y tiendas de la cadena. La inversión de Cativen se realizó en marzo de 1995 haciéndose cargo de la cadena de tiendas Maxy's de cobertura nacional y 58 almacenes de supermercados CADA en toda Venezuela. La línea de almacenes Maxy's está siendo transformada dentro del nuevo concepto de Hipermarkets, estando ya en funcionamiento la tienda de Bello Monte en Caracas. Los planes de expansión de esta empresa van a requerir inversiones adicionales en los próximos tres años con una inversión prevista de US\$ 13 millones para la remodelación de siete establecimientos en el interior del país.

La empresa Alpina, especialistas en derivados lácteos y distribución en frío, adquirió en 1994, la planta de yogurt marca Yoplait y ha incursionado con mucho éxito en el mercado con su línea de productos Alpina. Ya desde 1992 esta empresa venía realizando distribución de sus productos para establecerse en el mercado venezolano.

La fábrica de cerámicas Corona, una de las empresas más antiguas de Colombia en este ramo, está participando en el mercado venezolano con su línea de vajillas, utilizando una alianza estratégica para la distribución con la empresa venezolana Cerámicas Carabobo.

Es interesante también señalar que dentro del proceso de globalización de las economías, las empresas transnacionales que operan en ambos países se encuentran adelantando procesos de reasignación de producciones en base a las nuevas realidades del mercado ampliado. Así por ejemplo, en el área farmacéutica y de cosméticos, la empresa Benerodof (transnacional alemana) redujo su inversión en Laboratorios Vargas al cual estaba asociada desde hace más de 30 años, redujo también su línea de productos y traspasó la publicidad y la comercialización a Colombia. La transnacional Unilever concentró la fabricación de algunos productos en Venezuela y compraron plantas similares en Colombia en el área de alimentos; también se han distribuido la fabricación de productos cosméticos y detergentes, en función de optimizar el mercado andino.

Principales limitantes al comercio y las inversiones

Los factores tradicionales de limitaciones al comercio y las inversiones derivados de los controles operativos internos de cada país no son los que están frenando la expansión de las actividades productivas entre ambos. Han adquirido, mucho más peso las condiciones de crecimiento de las economías, sus políticas económicas internas y su posición sobre la participación de cada una de ellas en un mundo globalizado y en la integración.

Como consecuencia de lo anterior, el factor fundamental de crecimiento de las actividades mencionadas va a estar fuertemente influido por la estabilidad democrática de ambas naciones, el mejoramiento de los niveles de crecimiento y de vida de sus poblaciones y el ordenamiento y control de los problemas comunes. Sin embargo, aunque lo señalado son condiciones necesarias, no son suficientes para imprimir una dinámica bilateral ya que es necesario resolver los problemas de diferenciación de políticas específicas de exportaciones, remover los obstáculos administrativos, conocer más a fondo las corrientes reales de comercio e inversión y facilitar la infraestructura de todo orden.

Los principales obstáculos identificados durante la investigación, en lo que se refiere al comercio bilateral, tienen que ver con los siguientes aspectos:

1. Fortalecimiento de las instituciones de apoyo a las exportaciones y perfeccionamiento de los instrumentos de promoción y control.

- 1.1 Puesta en funcionamiento del Ministerio de Industria y Comercio de Venezuela.
- 1.2 Constitución del Banco de Comercio Exterior (Venezuela).
- 1.3 Divulgación amplia de los programas y procedimientos para la exportación.

2. Información de las capacidades de producción y comercialización.
 - 2.1 Conocimiento de la oferta exportable de cada país y seguimiento del comportamiento de los mercados.
 - 2.2 Desarrollo conjunto de proyectos para el abastecimiento de los dos mercados y de terceros países, aprovechando los avances en la integración comercial.
 - 2.3 Cooperación entre las instituciones generadoras de datos para facilitar el conocimiento del verdadero tamaño de los mercados.

3. Conocimiento de las corrientes de comercio.
 - 3.1 Estudio adecuado del origen de las diferencias de registro estadístico.
 - 3.2 Homologación de los procedimientos para la recolección de los datos estadísticos y su tratamiento.
 - 3.3 Armonización de los sistemas de recolección de la información.

4. Reducir trabas administrativas al comercio.
 - 4.1 Normas y permisos de importación y exportación.
 - 4.2 Homologación de días feriados, horarios de aduanas y bancos en los puestos aduaneros fronterizos.
 - 4.3 Aplicación de normas andinas para el tráfico de bienes.
 - 4.4 Adecuación del sistema de visados.
 - 4.5 Reducción de costos parafiscales.
 - 4.6 Homologación de normas técnicas y de calidad.

5. Mejorar la infraestructura para el comercio, especialmente la terrestre.
 - 5.1 Concluir los proyectos de infraestructura vial previstos.
 - 5.2 Mejorar los servicios comunes de correo y telecomunicaciones.

Para cada una de las áreas mencionadas hay acciones propias de los gobiernos de ambos países, y muy especialmente en el caso de Venezuela, en la necesidad de concluir en breve plazo la reforma del Sistema de Industria y Comercio, lo que permitiría por la parte venezolana estar en mejores condiciones de estimular las actividades comerciales de exportación.

Las Cámaras de Comercio e Industria, binacionales y sectoriales, tienen una acción concreta en proporcionar un mayor conocimiento de las potencialidades de comercializar productos específicos, mediante la organización de un sistema permanente de información de lo que cada país elabora y puede exportar para inducir creación y sustitución de comercio en un mayor número de ítems, a la vez que aumentar sus volúmenes. La armonización de las estadísticas de comercio entre ambos países es determinante para conocer sus características y su verdadero alcance. Una de las mayores dificultades que enfrentó esta investigación fue la heterogeneidad de cifras de diferentes fuentes y la obligatoriedad de escoger sólo una de ellas a sabiendas que se podía estar obviando elementos importantes de análisis. Las organizaciones nacionales de estadística DANE y OCEI deberían dedicar mucho tiempo a ubicar y armonizar estas diferencias y la presentación de las estadísticas.

Para el desarrollo de corrientes estables y crecientes de inversión bilateral es más importante aún que en el caso del comercio, la estabilidad política y el adecuado desempeño de ambas economías, ya que estas variables determinan el grado de confianza de los inversionistas en el país receptor. A esto, se une la capacidad de generar proyectos adecuados y rentables y la disposición de facilidades para operar en el mercado financiero de inversión.

Los obstáculos específicos más importantes identificados en el área de inversión tienen que ver, de nuevo, con la disponibilidad de información estadística, especialmente en cuanto al conocimiento de las magnitudes reales de las inversiones de nacionales de un país en el otro; a las deficiencias en los sistemas de registro y a su inexistencia para sectores importantes: financiero, inmobiliario y turismo. La ausencia de información es más notoria en Venezuela que en Colombia.

Las normas de tratamiento a las inversiones, tanto en lo jurídico como en lo fiscal, son claras y bastante cercanas en ambos países, con lo cual no constituyen ningún elemento de desviación de inversiones, no así los procedimientos internos para materializar las inversiones, los cuales pueden ser disuasivos.

La apertura de nuevos espacios a la inversión es un elemento importante en el estímulo a su expansión, especialmente la posibilidad, por parte de capitales de un país, de participar en las privatizaciones del otro, tal fue el caso de Venezuela en el sector financiero colombiano y el interés de Colombia de participar en la privatización de una línea aérea venezolana. Los proyectos fronterizos son otra área amplia en este sentido.

La especialización y la expansión del comercio trae nuevas inversiones porque la estrategia de los inversionistas de ambos países se apoya en las expansiones del comercio bilateral, la distribución de mercados y las alianzas estratégicas. Es deseable el incremento de las inversiones en base a este último concepto, el de las alianzas estratégicas, porque permite la asociación no sólo, de los capitales nacionales de ambos países, sino también con empresas extranjeras que aporten tecnología y mercado para el resto del mundo. Los avances en los procesos de integración dentro de las nuevas normas del comercio mundial abren espacios para las inversiones conjuntas.

III. CONCLUSIONES

Los gobiernos de ambas naciones, a lo largo de la historia ciudadana, han estado muy concientes de la necesidad y conveniencia de organizar el desarrollo de la actividad económica bilateral, y ya desde 1842 con el Tratado Romero-Pombo se establecieron bases económicas con visión de futuro cuando ambos países se otorgaron, a perpetuidad, ventajas económicas para sus incipientes producciones mediante la adopción de la cláusula de la nación más favorecida y la creación de hecho de una zona de libre comercio. Estos propósitos se vieron frustrados por el devenir político de ambas naciones, que durante casi 70 años enfriaron las relaciones bilaterales. Superadas las dificultades y avanzada la primera mitad del presente siglo se recuperó la dinámica en las relaciones económicas bilaterales, hasta nuestros días.

Durante el presente siglo, los elementos determinantes en el incremento o estancamiento de las relaciones de comercio e inversión de ambas economías, han sido de dos tipos: en el orden interno, las políticas económicas, y en el orden externo, la globalización de la economía mundial y los avances del proceso de integración económica en América Latina, en especial el Grupo Andino.

Ambas economías han tenido enfoques globales comunes pero distintas estrategias de acción, cuyos resultados se reflejan en el comportamiento de las principales variables macroeconómicas y su evolución. Colombia con políticas económicas sin cambios bruscos en los últimos 15 años, acompañadas de estabilidad democrática, le ha sido posible sostener un crecimiento del producto interno bruto superior al crecimiento de su población en más de una década, y por encima del 4% desde 1992. La economía de Venezuela por su parte, ha mantenido la estabilidad democrática alcanzada en 1958, con algunas crisis en los últimos años, pero ha mostrado una gran inestabilidad económica, que se expresa en crecimientos del PIB superiores al 6% en algunos años, seguido de caídas de más del 8%.

Las consecuencias de estos comportamientos han sido de tasas de inflación en Colombia entre 20 y 30% durante el período, con tendencia a ser estructural y, en Venezuela, tasas crecientes de inflación desde niveles muy bajos al inicio de los años 80 hasta niveles de 60% en 1995 y pronósticos cercanos a los tres dígitos para 1996.

Las tasas de cambio también han mostrado evoluciones diferentes: en Colombia la devaluación promedio del tipo de cambio ha estado entre 15 y 30% en la mayoría de los años, con una política de devaluaciones programadas; mientras que en Venezuela ha pasado de una gran estabilidad hasta 1982, a devaluaciones del 139,2% en 1989 y del 177% entre 1994 y 1996, con dos períodos de control de cambio.

Con referencia a los avances del proceso de integración, ambos países se han mostrado muy activos, participando en la idea de que la integración favorece ampliamente el tránsito de las economías nacionales hacia su inserción en el mundo globalizado de hoy. Las actuaciones en el Grupo Andino, el Grupo de los Tres y el interés por el MERCOSUR y la Cuenca del Pacífico, son quizás las muestras más claras de esta actitud y en consecuencia, la adopción de las decisiones y acuerdos de integración se vienen respetando, instrumentando y adquiriendo peso relevante en las políticas económicas de ambos países. Por otra parte, no sólo el sector público está consciente de la necesidad de dinamizar la integración, también los sectores privados empresariales están atentos y activos a este proceso.

Dentro de este marco de evolución de las economías, se han desarrollado el comercio y las inversiones bilaterales; ambas variables han mostrado interesantes ritmos de crecimiento y estructuras propias que señalan una tendencia creciente y sostenida. En efecto, el comercio bilateral en 1995 se situó en US\$ 2.236,3 millones, seis veces y media más que el nivel alcanzado en 1988. De este comercio, un 95% corresponde a exportaciones no tradicionales. Una de las características del comercio binacional es su variedad y diversi-

ficación. En efecto, se comercializa en casi todas las secciones del arancel de aduanas y en un número elevado de ítems, alrededor de 2.500 por cada país en 1995, encontrándose complementariedad y competitividad en muchos de los sectores, frente a las especializaciones tácitas del pasado.

Aún cuando hablamos de un comercio bilateral registrado de US\$ 2.326 millones para el último año es posible que esta cifra en realidad pueda ser mayor, un 20% al menos, debido a las insuficiencias de registro estadístico encontradas, las cuáles han sido comentadas en el capítulo respectivo; a esto se agregan dos elementos no investigados en el presente trabajo, como son el comercio no registrado o contrabando y las actividades comerciales vinculadas al narcotráfico, las cuáles agregan actividad al comercio binacional. En el primer caso, el contrabando, ha sido una actividad tradicional de doble vía, con variaciones de productos de acuerdo a las condiciones de los precios en cada lado de la frontera. Algunos de estos productos han mantenido una corriente de comercialización tradicional por esta vía, por ejemplo, gasolina, productos alimenticios, confección y ganado en pie. Otros productos, como los insumos químicos para el procesamiento de la coca, se presume que han empezado a tener importancia en el comercio no registrado, según lo indican estudios sobre este tema.

La estructura del comercio binacional por secciones y productos evidencia el impacto favorable de la creación de la zona de libre comercio del Grupo Andino a partir de 1992. En efecto, el 22% de las exportaciones de Venezuela a Colombia y el 6,3% de las exportaciones de Colombia a Venezuela corresponden a material de transporte, comercio desarrollado al amparo del acuerdo de complementación andino.

Se nota también un mejoramiento en el comercio de las especialidades tradicionales de ambos países al lado de la diversificación y complementación habida. En el caso de Venezuela las exportaciones de productos siderúrgicos constituyen otro 22% de las exportaciones a Colombia y las químicas y petroquímicas un 10,7%. Del lado de Colombia, los textiles ocupan el primer lugar con un 19,8% de las compras de Venezuela. A lo anterior sin duda ha contribuido la eliminación de las listas de excepciones como consecuencia de la zona de libre comercio.

La diversificación del comercio se refleja en el número de ítems comercializados y la complementariedad del comercio. Así, por ejemplo, Venezuela con una industria manufacturera menos desarrollada que la de Colombia, está exportando a ese país productos alimenticios, bebidas, cauchos, plásticos, productos agrícolas y textiles. Colombia a su vez está exportando a Venezuela productos químicos, confección, cosméticos y productos alimenticios.

La balanza comercial no tradicional entre ambos países, que hasta principio de los años 80 había sido favorable a Colombia, empezó a cambiar en favor de Venezuela, especialmente en los últimos 3 años donde el incremento de las exportaciones desde Venezuela ha sido relevante. No obstante, si la balanza comercial se analiza a nivel de secciones del arancel se observa, en los últimos 3 años, un mayor predominio de Colombia en once secciones del arancel.

El comercio binacional se ha dado en general dentro de los mismos patrones de comercio no tradicional de ambos países con el resto del mundo, es decir, no se ha producido un comercio especializado para las demandas binacionales. Esto se constata al observar que dentro de las diez primeras secciones que ambos países exportan al resto del mundo se encuentran los mayores volúmenes del comercio binacional.

Las limitaciones al comercio binacional se han ido reduciendo a medida que éste se ha venido incrementando, y especialmente a partir de 1992 con la puesta en vigencia de la zona de libre comercio, cuya implementación eliminó muchos de los obstáculos existentes al comercio, especialmente los arancelarios. Además de la zona de libre comercio, se ha producido la toma de conciencia de los empresarios binacionales de la impor-

tancia del mercado vecino para cada uno de ellos y es así, como para 1995 para ambos países el otro se constituyó en el segundo mercado de sus exportaciones totales, después de los Estados Unidos, y el primer destino de sus exportaciones no tradicionales. Venezuela destinó a ese mercado el 9,1% de las exportaciones no tradicionales y Colombia dirigió a Venezuela el 7,8% de sus exportaciones.

Los frecuentes cambios en las políticas económicas de Venezuela y su reciente reorientación que se traduce en un acercamiento a la política económica de Colombia, al volver a adoptar patrones de apertura y régimen libre de cambio, ha sido factor favorecedor del comercio, aunque ello parezca contradictorio. Es así como, durante los años 1993 y 1994 cuando Venezuela pasó por una de sus mayores crisis económicas, con caídas del producto interno bruto del orden de -1 y -3,3% del comercio, las exportaciones a Colombia crecieron en un 85% entre 1992-1993 y 53% entre 1993-1994. Las importaciones desde Colombia, por su parte, no sólo no cayeron como las importaciones provenientes del resto del mundo, sino que permanecieron estables por encima de los US\$ 400 millones.

Las explicaciones a los hechos mencionados en el párrafo anterior, se encuentran principalmente en la caída de la demanda interna en Venezuela que indujo a los productores a reorientar sus ventas hacia Colombia. El segundo factor se refiere a las rigideces y limitaciones del control de cambios que dificultaba el acceso a las divisas para importar del resto del mundo, pero favorecía el uso del Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos de la ALADI. Asimismo, parte de las necesidades de importación de Venezuela en 1994 y 1995 se canalizó hacia América Latina originando una duplicación de las importaciones provenientes de Colombia, las cuáles pasaron de los US\$ 450 millones promedio en los tres años anteriores a más de US\$ 800 millones en 1995.

La restitución de las políticas económicas venezolanas por la senda de la apertura trae también como consecuencia una mayor transparencia en las relaciones de comercio bilateral, al contar con tasas de cambio competitivas que establecen reglas de juego más claras y donde el tipo de cambio jugará, al menos, un papel neutro en la competitividad de ambas economías.

La política de apertura de la economía colombiana ha generado un mayor espacio para las importaciones desde Venezuela, las cuales han crecido al unísono con las importaciones totales de Colombia pero con mayor dinamismo, y han pasado a atender más del 10% de las necesidades de importación de Colombia en los últimos tres años.

La importancia del comercio binacional en el comercio total de cada uno de los países ha ido creciendo. Venezuela pasó de importar de Colombia el 1,6% de sus requerimientos totales en 1981 al 5,4% en 1994 y 1995. Colombia por su parte, ha pasado de importar el 7,1% de sus necesidades totales, al 13% y 10,5% en 1994 y 1995. En el comercio de integración ambos países juegan papel relevante. Para 1994 representaban el 71% de la exportaciones del Grupo Andino y el 61% de sus importaciones.

La futura expansión del comercio binacional va a estar muy ligada a la expansión de las inversiones binacionales. En efecto, desde 1989 la inversión venezolana en Colombia muestra cifras significativas en comparación con la década pasada. Para 1995, Colombia tenía registrada una inversión venezolana del orden de los US\$ 300 millones comparada con los US\$ 80 millones en 1989. A pesar de este crecimiento sostenido en los últimos diez años apenas representa el 0,5% de la inversión extranjera directa en Colombia.

La inversión colombiana en Venezuela, por su parte, supera los US\$ 300 millones, aunque no puede decirse con certeza su monto exacto. Tal como se comentara en el capítulo correspondiente, la SIEX de Venezuela, organismo nacional competente para el registro de las inversiones extranjeras, apenas tiene registrado US\$ 44 millones para 1995, mientras que Colombia tiene registradas salidas de capitales colombianos a Venezuela por US\$ 167,5 millones.

Al lado de las cifras oficiales y si se recurre a otras fuentes, los montos deben estar entre los US\$ 300 millones mencionados y US\$ 600 millones, si se consideran inversiones en el sector inmobiliario y de turismo. En todo caso el hecho concreto, cualquiera sea la cifra de referencia, es que existe un gran dinamismo en las inversiones especialmente de Colombia a Venezuela con una estrategia de vinculación al comercio, lo cual está sentando las bases para un crecimiento sostenido del intercambio futuro.

Del análisis del comportamiento de las inversiones binacionales por sectores se evidencia que la inversión venezolana en Colombia se ha dirigido principalmente al sector financiero, aprovechando la privatización del sector realizada por Colombia en 1992. A este sector dirigieron los inversionistas venezolanos el 75% de la inversión de los últimos 4 años, seguido del sector industrial con el 17,5% de las inversiones en igual período.

Los capitales colombianos por su parte se han dirigido preferentemente al sector manufacturero y comercial a los cuales se destinaron entre 1992-1994 el 30 y el 40% de las inversiones, respectivamente.

Se constató durante la investigación una clara estrategia comercial de los inversionistas colombianos, quienes están concentrando su inversión en la compra de puntos de venta finales que les garanticen la colocación de productos colombianos en el mercado de consumo masivo venezolano, en especial productos alimenticios, cosméticos, confección y papelería. Los inversionistas venezolanos, por su parte, han venido concentrando sus inversiones en el sector de los servicios financieros para apoyar desde allí la expansión del comercio binacional y en segundo lugar, en la construcción de alianzas estratégicas para la producción y distribución de bienes en ambos mercados y en terceros países.

Las diferentes estrategias de inversión aparentemente se explican por las diferentes estructuras productivas de ambos países. Colombia, con una tradición manufacturera y exportadora de bienes no tradicionales más antigua, mejor dotada en términos de instituciones y mecanismos de apoyo al exportador que Venezuela, ha desarrollado un mayor criterio de consolidación de sus corrientes de comercio a nivel del consumidor final y de las alianzas estratégicas para la producción y la distribución.

Venezuela por su parte, con un sector exportador tradicional relativamente pequeño y donde los principales productos lo constituyen todavía bienes producidos por las industrias básicas -acero, aluminio y petroquímica- destinados a una ulterior transformación, no muestra la necesidad de consolidar el mercado por la vía del consumidor final, sino por la vía de acuerdos, de mercados sin restricciones y de capacidad financiera.

La posibilidad de crecimiento futuro de las inversiones mutuas está dada por el crecimiento de las oportunidades de inversión en ambas economías, dado que las normativas para estimular y regular las inversiones extranjeras se encuentran bastante cercanas, como se pudo ver en el capítulo correspondiente, y en la práctica no existen limitaciones en sectores de inversión.

Los aspectos políticos en las relaciones bilaterales van a estar presentes en la dinámica de las inversiones. Hasta ahora, parece no haber reservas sobre su futuro y el proceso se dinamizará en la medida que se controlen problemas como la penetración del narcotráfico de Colombia hacia Venezuela y el control de la guerrilla fronteriza. En Venezuela se estiman alrededor de dos millones de residentes colombianos y con medidas como la tomada por Colombia de aceptar la doble nacionalidad de sus ciudadanos, se continuarán realizando muchas inversiones colombianas en Venezuela sin que puedan ser identificadas.

Pareciera también que existirían inversiones de nacionales de ambos países a través de paraísos fiscales, toda vez que la cifra de inversiones procedentes de estas zonas, alrededor del 16% en ambos países, luce elevada y aunque parte corresponde a típicos capitales internacionales, hay fuertes evidencias de capitales

de origen nacional que tratan de protegerse de las inestabilidades de las políticas económicas, especialmente en Venezuela, y de las dificultades en la vida política de Colombia.

Ambos países mantienen una activa política económica internacional sin que puedan notarse divergencias de enfoque o de actuaciones en los distintos foros internacionales, por el contrario, la armonización de posiciones sobre los principales temas que afectan al comercio y las inversiones es evidente, como se puede ver en los planteamientos de política internacional de ambos países y sus posiciones en las distintas instancias analizadas en el capítulo correspondiente.

Las relaciones económicas fronterizas no han sido objeto del presente estudio, pero constituyen el eje de las buenas relaciones entre ambos países y por eso los dos gobiernos las han elevado a rango prioritario en el concierto de su política internacional, creando mecanismos concretos para dinamizarla y darle solución a los problemas sociales, de transporte, de producción y de toda índole en las áreas afectadas. Las Comisiones de Vecindad y las Comisiones Presidenciales para Integración y Asuntos Fronterizos, que operan desde 1989, han tenido la responsabilidad de concentrar el estudio de estos problemas y plantear sus soluciones. Ha habido una labor dinámica en esta materia, se ha incorporado a los sectores privados de ambos países y a las autoridades locales, lo cual asegura un mejor camino para darle curso a la problemática fronteriza.

En síntesis, pareciera que las relaciones de comercio e inversión entre Colombia y Venezuela tienen el camino abierto, se ha empezado a transitar por parte de los sectores privados de cada país con el apoyo de las políticas económicas y específicas de cada uno y sustentado en el marco de la integración. Corresponde seguir removiendo obstáculos operativos, aunque estos parecen pequeños al lado del peso de las adecuadas políticas económicas de cada país, el aporte de la apertura de los mercados y la armonización de las políticas generadas por la integración económica.

REGIMEN COMPARADO DE LAS PRINCIPALES POLÍTICAS Y NORMAS DE COMERCIO EN COLOMBIA Y VENEZUELA

MATERIA	COLOMBIA	VENEZUELA
<p>□ <i>ARANCEL DE ADUANAS</i></p> <p><i>BASE LEGAL DEL ARANCEL</i></p>	<p>DECRETO 2317 DEL 26-12-1995</p> <hr style="border: 1px solid black;"/> <ul style="list-style-type: none"> • Numeral 25 del artículo 189 de la Constitución Política. • Ley 6ª de 1971. Normas Generales a que debe someterse el Gobierno General al modificar el Arancel de Aduanas cuando se trate entre otros aspectos, de la actualización en la Nomenclatura, sus Reglas de Interpretación, Notas Legales y Explicativas, así como de la reestructuración de los desdoblamientos. • Ley 7ª de 1991. • Ley 8ª de 1973 de aprobación del Acuerdo de Cartagena. • Decisión 381 del Acuerdo de Cartagena de aprobación del Texto Único de la Nomenclatura Común de los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena NANDINA, la cual incorpora la modificación del Sistema Armonizado aprobado por la Organización Mundial de Aduanas y la Versión Única en español del sistema Armonizado y dispone que la NANDINA se utilizará como Nomenclatura base de las Estadísticas de Comercio Exterior de los Países Miembros así como para la elaboración de los Aranceles Nacionales. También dispone que para dar cumplimiento a la Decisión 381 se hace necesario expedir un decreto que contenga el Arancel de Aduanas que comenzará a regir el 1-1-1996. <hr style="border: 1px solid black;"/>	<p>DECRETO 989 DEL 20-12-95</p> <hr style="border: 1px solid black;"/> <ul style="list-style-type: none"> • Ordinal 22. Art. 190 de la Constitución. • Numeral 2 y 84 de la Ley orgánica de Aduanas. • Art. 227 del reglamento de la Ley orgánica de Aduanas. • Ley Aprobatoria: <ul style="list-style-type: none"> * del Acuerdo de Cartagena, suscrito en Bogotá, Colombia, el 26-5-68 * del Consenso de Lima, República del Perú del 13-2-73. • Decisiones 24, 37, 37-A, 40, 46, 50, 56 y 70 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena del 3-9-73. • Ley aprobatoria del Protocolo de Lima del 23-11-77. • Ley aprobatoria del Protocolo de Arequipa 18-7-78. • Ley aprobatoria del Protocolo de Quito del 15-12-87. • Decisión 381 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena del 28-11-95. Decisiones de la Comisión del Acuerdo de Cartagena : N° 370 del 26-11-94, N° 371 del 26-11-94 y N° 375 del 21-03-95. Resoluciones N° 360 del 02-02-95 de la Junta del Acuerdo de Cartagena. • Decreto N° 239 del 24-05-89 que contiene las "Normas para la Política Comercial de Venezuela". <hr style="border: 1px solid black;"/>

MATERIA	COLOMBIA	VENEZUELA																																																																																																																																								
<input type="checkbox"/> <i>ARANCEL DE ADUANAS</i>	DECRETO 2317 DEL 26-12-1995	DECRETO 989 DEL 20-12-95																																																																																																																																								
<i>NOMECLATURA</i>	Nomenclatura Arancelaria Común de los países miembros del Acuerdo de Cartagena NANDINA, basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. Comprende las Partidas, Subpartidas, y los Códigos numéricos, las Notas de las Secciones, de los Capítulos y de las Subpartidas, las Notas Complementarias y las Reglas Generales para su interpretación.	Nomenclatura Arancelaria Común de los países miembros del Acuerdo de Cartagena NANDINA, basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. Comprende las Partidas, Subpartidas, y los Códigos numéricos, las Notas de las Secciones, de los Capítulos y de las Subpartidas, las Notas Complementarias y las Reglas Generales para su interpretación.																																																																																																																																								
<i>CÓDIGO NUMÉRICO</i>	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Dígitos</th> <th>1.</th> <th>2.</th> <th>3.</th> <th>4.</th> <th>5.</th> <th>6.</th> <th>7.</th> <th>8.</th> <th>9.</th> <th>10</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Capítulo</td> <td colspan="10">x x.</td> </tr> <tr> <td>Partida</td> <td>x x.</td> <td colspan="9">x x.</td> </tr> <tr> <td>Subpart. Sist. Armon.</td> <td>x x.</td> <td>x x.</td> <td colspan="7">x x.</td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td>Subpartidas Subreg.</td> <td>x x.</td> <td>x x.</td> <td>x x.</td> <td colspan="6">x x.</td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td>Subpartidas Nac.</td> <td>x x.</td> <td>x x.</td> <td>x x.</td> <td>x x.</td> <td colspan="6">x x.</td> </tr> </tbody> </table>	Dígitos	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10	Capítulo	x x.										Partida	x x.	x x.									Subpart. Sist. Armon.	x x.	x x.	x x.									Subpartidas Subreg.	x x.	x x.	x x.	x x.								Subpartidas Nac.	x x.						<table border="1"> <thead> <tr> <th>Dígitos</th> <th>1.</th> <th>2.</th> <th>3.</th> <th>4.</th> <th>5.</th> <th>6.</th> <th>7.</th> <th>8.</th> <th>9.</th> <th>10</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Capítulo</td> <td colspan="10">x x.</td> </tr> <tr> <td>Partida</td> <td>x x.</td> <td colspan="9">x x.</td> </tr> <tr> <td>Subpart. Sist. Armon.</td> <td>x x.</td> <td>x x.</td> <td colspan="7">x x.</td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td>Subpartidas Subreg.</td> <td>x x.</td> <td>x x.</td> <td>x x.</td> <td colspan="6">x x.</td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td>Subpartidas Nac.</td> <td>x x.</td> <td>x x.</td> <td>x x.</td> <td>x x.</td> <td colspan="6">x x.</td> </tr> </tbody> </table>	Dígitos	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10	Capítulo	x x.										Partida	x x.	x x.									Subpart. Sist. Armon.	x x.	x x.	x x.									Subpartidas Subreg.	x x.	x x.	x x.	x x.								Subpartidas Nac.	x x.													
Dígitos	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10																																																																																																																																
Capítulo	x x.																																																																																																																																									
Partida	x x.	x x.																																																																																																																																								
Subpart. Sist. Armon.	x x.	x x.	x x.																																																																																																																																							
Subpartidas Subreg.	x x.	x x.	x x.	x x.																																																																																																																																						
Subpartidas Nac.	x x.	x x.	x x.	x x.	x x.																																																																																																																																					
Dígitos	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10																																																																																																																																
Capítulo	x x.																																																																																																																																									
Partida	x x.	x x.																																																																																																																																								
Subpart. Sist. Armon.	x x.	x x.	x x.																																																																																																																																							
Subpartidas Subreg.	x x.	x x.	x x.	x x.																																																																																																																																						
Subpartidas Nac.	x x.	x x.	x x.	x x.	x x.																																																																																																																																					
<i>CONTENIDO COLUMNAR DEL ARANCEL</i>	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Partida</th> <th>Columnas:</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td></td> </tr> <tr> <td>2. Denom. de la Mcía.</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>3. % Gravámen</td> <td>3</td> </tr> </tbody> </table>	Partida	Columnas:	1		2. Denom. de la Mcía.	2	3. % Gravámen	3	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Código NANDINA</th> <th>Columnas:</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Descripción de las Mcías.</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>2. Régimen General</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>3.1 Gravámen Tarifa</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>3.2 Régimen Legal</td> <td></td> </tr> <tr> <td>4. Pacto Andino</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>4.1 Gravámen</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td>4.2 Régimen Legal</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Código NANDINA	Columnas:	1. Descripción de las Mcías.	2	2. Régimen General	3	3.1 Gravámen Tarifa	4	3.2 Régimen Legal		4. Pacto Andino	5	4.1 Gravámen	6	4.2 Régimen Legal																																																																																																																	
Partida	Columnas:																																																																																																																																									
1																																																																																																																																										
2. Denom. de la Mcía.	2																																																																																																																																									
3. % Gravámen	3																																																																																																																																									
Código NANDINA	Columnas:																																																																																																																																									
1. Descripción de las Mcías.	2																																																																																																																																									
2. Régimen General	3																																																																																																																																									
3.1 Gravámen Tarifa	4																																																																																																																																									
3.2 Régimen Legal																																																																																																																																										
4. Pacto Andino	5																																																																																																																																									
4.1 Gravámen	6																																																																																																																																									
4.2 Régimen Legal																																																																																																																																										
<i>CONTENIDO COLUMNAR DEL ARANCEL LEGIS/LEC</i>	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Partida</th> <th>Columnas:</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Partida</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>2. Denom. de la Mcía.</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>3. Unidad</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>4. % Gravámen</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>5. % IVA</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>6. % Gravámen Andino</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td>6.1 Bolivia-Ecuador-Venezuela</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td>6.2 Perú</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>7. % ALADI</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>7.1 G-3</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>7.2 Acuerdos Bilaterales</td> <td></td> </tr> <tr> <td>7.2.1 Chile</td> <td>9</td> </tr> <tr> <td>7.2.2 Otros</td> <td>10</td> </tr> <tr> <td>7.3 Pref. Arancelaria Regional</td> <td></td> </tr> <tr> <td>7.3.1 Argentina y Brasil</td> <td>11</td> </tr> <tr> <td>7.3.2 Paraguay</td> <td>12</td> </tr> <tr> <td>7.3.3 Uruguay</td> <td>13</td> </tr> <tr> <td>8. % CARICOM</td> <td>14</td> </tr> <tr> <td>9. Normas Complementarias</td> <td>15</td> </tr> </tbody> </table>	Partida	Columnas:	1. Partida	1	2. Denom. de la Mcía.	2	3. Unidad	3	4. % Gravámen	4	5. % IVA	5	6. % Gravámen Andino	6	6.1 Bolivia-Ecuador-Venezuela	6	6.2 Perú	7	7. % ALADI	8	7.1 G-3	8	7.2 Acuerdos Bilaterales		7.2.1 Chile	9	7.2.2 Otros	10	7.3 Pref. Arancelaria Regional		7.3.1 Argentina y Brasil	11	7.3.2 Paraguay	12	7.3.3 Uruguay	13	8. % CARICOM	14	9. Normas Complementarias	15	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Código NANDINA</th> <th>Columnas:</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Descripción de las Mcías.</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>3. Régimen General</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>3.1 Gravámen. Tarifa</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>3.2 Régimen Legal</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>4. Pacto Andino</td> <td></td> </tr> <tr> <td>4.1 Gravámen</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>4.2 Régimen Legal</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td>5. Observaciones</td> <td>7</td> </tr> </tbody> </table> <p>En Venezuela no existe un documento donde puedan analizarse de manera comparativa los regímenes al comercio de acuerdo con las preferencias y negociaciones convenidas con los distintos países. Para ello debe consultarse la publicación oficial de cada acuerdo.</p>	Código NANDINA	Columnas:	1. Descripción de las Mcías.	2	3. Régimen General	3	3.1 Gravámen. Tarifa	3	3.2 Régimen Legal	4	4. Pacto Andino		4.1 Gravámen	5	4.2 Régimen Legal	6	5. Observaciones	7																																																																														
Partida	Columnas:																																																																																																																																									
1. Partida	1																																																																																																																																									
2. Denom. de la Mcía.	2																																																																																																																																									
3. Unidad	3																																																																																																																																									
4. % Gravámen	4																																																																																																																																									
5. % IVA	5																																																																																																																																									
6. % Gravámen Andino	6																																																																																																																																									
6.1 Bolivia-Ecuador-Venezuela	6																																																																																																																																									
6.2 Perú	7																																																																																																																																									
7. % ALADI	8																																																																																																																																									
7.1 G-3	8																																																																																																																																									
7.2 Acuerdos Bilaterales																																																																																																																																										
7.2.1 Chile	9																																																																																																																																									
7.2.2 Otros	10																																																																																																																																									
7.3 Pref. Arancelaria Regional																																																																																																																																										
7.3.1 Argentina y Brasil	11																																																																																																																																									
7.3.2 Paraguay	12																																																																																																																																									
7.3.3 Uruguay	13																																																																																																																																									
8. % CARICOM	14																																																																																																																																									
9. Normas Complementarias	15																																																																																																																																									
Código NANDINA	Columnas:																																																																																																																																									
1. Descripción de las Mcías.	2																																																																																																																																									
3. Régimen General	3																																																																																																																																									
3.1 Gravámen. Tarifa	3																																																																																																																																									
3.2 Régimen Legal	4																																																																																																																																									
4. Pacto Andino																																																																																																																																										
4.1 Gravámen	5																																																																																																																																									
4.2 Régimen Legal	6																																																																																																																																									
5. Observaciones	7																																																																																																																																									

MATERIA	COLOMBIA	VENEZUELA
<input type="checkbox"/> <i>CODIFICACIÓN DEL RÉGIMEN LEGAL</i>	<p>No hay una codificación específica, pero sí llamadas en la Columna de Normas Complementarias referidas al régimen legal en la posición que corresponda.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Importación Prohibida. 2. Importación Reservada al Ejecutivo nacional. 3. Permiso de Sanidad y Asistencia Social. 4. Permiso del Ministerio de Fomento. 5. Certificado Sanitario del País de Origen. 6. Permiso Sanitario del Ministerio de Agricultura y Cría. 7. Permiso del Ministerio de la Defensa. 8. Permiso del Ministerio de Hacienda. 9. Permiso del Ministerio de Relaciones Interiores. 10. Permiso del Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales Renovables.
<input type="checkbox"/> <i>POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR</i>	<p>Ley 07 Marco de Comercio Exterior del 16 de enero de 1991 que establece los criterios generales de política, destacándose entre sus objetivos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ♦ Impulsar la modernización y eficiencia de la producción local para mejorar su competitividad internacional y satisfacer adecuadamente las necesidades del consumidor. ♦ Apoyar y facilitar la iniciativa privada y la gestión de distintos agentes económicos en las operaciones de comercio exterior. ♦ Coordinar las políticas en materia de comercio exterior con las políticas arancelaria, cambiaria y fiscal. 	<p>Decreto N° 239 de la Presidencia de la República mediante el cual se dictan las Normas para la Política Comercial de Venezuela considerando entre otros, que:</p> <ul style="list-style-type: none"> ♦ El Ejecutivo Nacional ha adoptado una estrategia económica integral que busca corregir los principales desequilibrios fiscales, monetarios, cambiarios y de comercio exterior, que han afectado la capacidad del país para crecer sin inflación. ♦ El Gobierno Nacional ha avanzado en la reforma del esquema cambiario, estableciendo una tasa de cambio única y flotante que garantiza el mantenimiento de una paridad real y competitiva, la cual además promueve la expansión de la producción de bienes transables internacionalmente. (Esta política fue interrumpida y posteriormente restituida, ver más normas cambiarias)

MATERIA	COLOMBIA	VENEZUELA
<input type="checkbox"/> <i>ZONA DE LIBRE COMERCIO DEL GRAN</i>	<p>Nota 0799- Comentario del Arancel. Mediante Decisión 324 de la Junta del Acuerdo de Cartagena, dentro del proceso de formación de la zona de libre comercio entre los países miembros del Pacto Andino (Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela) se estableció que todos los productos del universo arancelario queden libres de gravámen y régimen entre los mencionados países. También se elimina el pago de servicios que prestan las aduanas nacionales en el comercio subregional. Sin embargo, debe cumplirse con todos los requisitos de una importación normal, esto es: registro de importación, registro en los diferentes organismos, si el producto lo necesita, cumplimiento de normas de origen, etc. De acuerdo con la Nota 0800 Decreto N° 2078/95 las importaciones que se especifican en la lista relacionada originarias y procedentes del Perú, no estarán sometidas a gravámenes arancelarios.</p>	<p>La importación de mercancías procedentes de las Repúblicas de Bolivia, Colombia y Ecuador estará liberada de los impuestos establecidos en el Arancel de Aduanas, siempre que sean originarios de tales territorios y cumplan con el Régimen Legal Andino indicado en la columna (6) del Art.21 y demás disposiciones exigidas el Decreto N° 989.</p> <p>La importación de mercancías originarias de la República de Perú, estará sujeta al régimen aplicable a terceros países con excepción de aquellas contenidas en los Decretos N° 315 del 17-8-94 y 459 del 14-12-94, publicados en las Gacetas Oficiales N° 4768 y 4828 Extraordinarios del 28-8-1994, mediante los cuales se incorporan a la Zona de Libre comercio del Acuerdo de Cartagena las mercancías que en ellas se indican, siempre que sean originarias de ese territorio y cumplan con el Régimen Legal Andino indicado en la columna (6) del Art. 21 del Decreto N° 989.</p> <p>Igualmente, por Decreto N° 1221 del 21-2-96 se prorroga hasta el 31-1-97 la vigencia del Decreto N° 2730 del 29-12-92 y los Decretos N° 74 y 545 del 9-3-94 y 25-1-95 respectivamente, ya que estos incorporan al Decreto 2730 una lista de productos liberados de gravámen procedentes de Perú.</p>
<input type="checkbox"/> <i>LISTA DE EXCEPCIONES A LA ZONA DE LIBRE COMERCIO DEL GRAN</i>	<p>Como cumplimiento a la libertad de comercio mencionada, los países miembros se comprometieron a eliminar su lista de excepciones, a más tardar el 30-9-92. Colombia eliminó el remanente que aún quedaba en esta lista de excepciones, mediante Resolución 2061 del 30-9-92</p>	<p>Venezuela dio cumplimiento a la eliminación de su lista de excepciones mediante Resolución 880 del 21-08-91 en la que se comprometía al cumplimiento de este requisito a partir del 1-1-92.</p>

MATERIA	COLOMBIA	VENEZUELA
<input type="checkbox"/> <i>FRANJAS DE PRECIOS</i>	<p>Decreto 547/95 Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Art.1. Adóptase el sistema andino de franjas de precios previsto en la Decisión 371 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, con el objetivo principal de estabilizar el costo de importación de un grupo especial de productos agropecuarios caracterizados por una marcada inestabilidad de sus precios internacionales, o por graves distorsiones en los mismos.</p> <p>Art. 2. Para los efectos señalados en el artículo anterior, a las importaciones de los productos mencionados se les aplicarán derechos variables adicionales al arancel ad-valorem vigente para terceros países cuando los precios internacionales de referencia CIF de dichos productos sean inferiores a determinados niveles piso. Asimismo, se aplicarán rebajas al gravámen ad-valorem vigente para terceros países para reducir el costo de importación cuando los precios internacionales de referencia CIF sean superiores a determinados niveles techo.</p> <p>El resto del articulado detalla la administración y operatividad del sistema.</p>	<p>La abreviatura DAV que se indica entre paréntesis en la columna (3) de las subpartidas especificadas en el Art. 21 de Decreto 989, constituye una referencia para indicar que las mercancías allí comprendidas están sujetas a Derechos Ad-Valorem Variables fijados con base al Sistema Andino de Franjas de Precios y figuran anexos al Arancel.</p>
<input type="checkbox"/> <i>TRATAMIENTO ARANCELARIO Y DE CONTROL A LAS EXPORTACIONES</i>	<p>La exportación de mercancías estará libre de gravámenes. La exportación de ciertos productos exige que el exportador se encuentre inscrito en la entidad encargada de su control y/o Visto Bueno previo a la exportación en el caso de los siguientes productos: Esmeraldas y piedras preciosas. MINERALCO; Especies del reino animal y vegetal, tropicales y en vías de extinción. INDERENA; Oro, mineral de oro y sus aleaciones. Banco de la República; Glándulas y órganos de origen humano. Ministerio de Salud; Productos farmacéuticos y de cosmetología, productos alimenticios, animales y plantas vivas. Certificado Fito o Zoosanitario del ICA; Productos de origen animal y vegetal sin procesar, peces vivos y muertos. INPA.</p>	<p>Las mercancías de exportación y de tránsito se declararán con el mismo código y descripción indicados en el Art. 21 del Decreto 989 y sus impuestos serán los que determine el Ministerio de Hacienda.</p> <p>Los productos venezolanos en general son de libre exportación, pero para ciertos productos se requiere obtener licencia previa de exportación, tales como:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. La Cesta Básica 2. Productos estratégicos 3. Productos radioactivos 4. Fertilizantes <p>Además se exige el certificado Zoosanitario para exportación de productos de origen animal y el certificado Fitosanitario que se expide para productos vegetales ambos por parte del Ministerio de Agricultura y Cría.</p>

MATERIA

COLOMBIA

VENEZUELA

□ *OTROS TRIBUTOS
Y EXENCIÓN DE
GRAVÁMENES*

- **Impuesto al Valor Agregado IVA:** 16%
- **Impuesto de Consumo:** Decreto 895/80 sobre cigarros, cigarrillos, salsas, picadura de tabaco y naipes.
- **Cuotas de Fomento** de los productos afectados por las cuotas: Decreto 895/80 recae en trigo, avena, harina de trigo, grañones y sémolas de trigo, malta, nuez y almendra de palma, semillas de algodón, de ricino, de sésamo, de mostaza, de cártamo y las demás semillas y frutos oleaginosos, excepto para siembra, cacao, tabaco, cigarros, cigarrillos, picadura de tabaco, algodón en bruto e hilaza de algodón.

Excepciones y exenciones

- Decreto 2184/90. Se derogan las exenciones de gravámenes arancelarios otorgadas a las importaciones que realicen: la nación, los departamentos, las intendencias, las comisarías, los municipios, el distrito especial de Bogotá y las entidades descentralizadas.
- Decreto 255/92 derogase las exenciones de gravámenes arancelarios otorgadas a las importaciones que realicen las personas naturales o jurídicas de derecho privado, con las excepciones allí indicadas.
- Cuando los productos sean originarios de países andinos no se les exigirá el pago de cuotas de fomento.
- Bienes excluidos del pago del IVA por Decretos 1655/91, 1747/91 materias primas para la elaboración de medicamentos, plaguicidas y fertilizantes.

- **Impuesto a las Ventas:** 12,5%. Se cobra a los importadores, exportadores, productores, industriales, fabricantes, ensambladores, envasadores y otros que realicen actividades de transformación de bienes, así como arrendadoras financieras y bancos universales, almacenes generales de depósito, Institutos Autónomos, Estados, Municipios y empresas públicas mercantiles.
Así mismo, son contribuyentes los comerciantes y las personas naturales que presten servicios o que realicen ventas por un monto superior a 12.000 unidades tributarias.
- **Impuesto al Consumo Suntuario:** 22,5%. Bebidas alcohólicas, cigarrillos, vehículos con valor equivalente entre US\$ 22.000 y US\$ 44.000, relojes con cajas de metales preciosos o enchapados en oro o platino.
Los servicios de transmisión de televisión por cable, venta de videos y películas, yates, motocicletas de más de 500cc y vehículos con valor superior a US\$ 44.000 pagan 32,5%.
Los productos incluidos en la **cesta básica** y las medicinas no están sujetas a este impuesto.

MATERIA

COLOMBIA

VENEZUELA

□ *INCENTIVOS A LA EXPORTACIÓN*

• **Incentivos Fiscales**

Certificado de Reembolso Tributario
CERT: Vigente a partir del 15-03-84 se define como una devolución de impuestos indirectos.

Los CERT son documentos al portador, libremente negociables, que son otorgados a las exportaciones de productos y/o servicios, utilizables para el pago de impuestos, tasas y contribuciones. Tienen derecho al CERT las exportaciones diferentes a café, petróleo y sus derivados.

Impuestos Indirectos: La exportación está **exenta de IVA**; igualmente está exenta de cualquier gravámen departamental o municipal.

• **Incentivos Arancelarios**

Gravámenes a la Exportación: las exportaciones No Tradicionales están exentas de gravámenes arancelarios. (Ver tratamiento arancelario y de control de las exportaciones)

Sistemas Especiales. **Plan Vallejo:**

Permiten la introducción al país por parte de personas que tengan el carácter de empresarios, productores, exportadores o comercializadores, bajo un régimen especial, con exención total o parcial de gravámen arancelario y de IVA: materias primas, insumos, bienes de capital y repuestos, para ser utilizados en la producción de bienes prioritariamente destinados a su venta en el exterior.

Zonas Francas Industriales y Comerciales.

• **Incentivos Financieros**

El Banco de Comercio Exterior BANCOLDEX tiene como objeto fundamental la promoción de las exportaciones a través de la financiación de las operaciones productivas y comerciales que conducen a la venta de un producto nacional en el exterior. Las líneas de crédito que ofrece el Banco, en dólares o

• **Incentivos Fiscales**

Draw Back: La Ley Orgánica de Aduanas establece el reintegro de los impuestos de importación a través de este mecanismo, mediante el cual cuando las mercancías son exportadas, se devuelven total o parcialmente, los impuestos de importación pagados sobre los materiales utilizados en su producción.

El pago se hace mediante la emisión de **Certificados de reintegro Tributario CERT** por parte del Ministerio de Hacienda, los cuales son documentos al portador libremente negociables y aceptados para el pago de los impuestos dentro de un período de vigencia de 2 años. Para hacer uso de este crédito fiscal, destinado a algunos productos agrícolas, pagados a través de bonos y CERT deben realizarse trámites adicionales como: Registro de exportador y certificado de Valor Agregado Nacional VAN.

La resolución N° 2603 del Ministerio de Hacienda, sustitutiva de la Resolución 780 del 16-5-91 regula esta materia.

Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo ATPA.

Consiste en la suspensión del pago de derechos arancelarios y del ICSVM cuando se trate de bienes e insumos para ser incorporados al producto de exportación, garantizados a satisfacción del Ejecutivo Nacional. Este régimen y su utilización está contemplado en la Ley Orgánica de Aduanas y en su Reglamento.

Reposición de existencias. Permite importar por una sola vez con liberación del pago de impuestos a la exportación, mercancías equivalentes en cantidad, descripción, calidad y características técnicas, a aquellas respecto a las cuales se pagaron los impuestos de importación y que se fueron utilizando en la producción de mercancías exportadas previamente, con carácter definitivo.



en pesos, cubren: Proyectos de asistencia técnica, operaciones de preembarque y postembarque de las exportaciones, tales como capital de trabajo para la producción, para proyectos de inversión, para la comercialización y para la financiación de créditos que se concedan a los compradores del exterior. Banco de la República e I.F.I. El Banco de la República otorga créditos al sector privado a través de los intermediarios financieros, con base en líneas externas contratadas con organismos multilaterales, para promover el desarrollo de proyectos de modernización en la industria.

♦ **Sociedades de Comercialización**

Su objeto principal es la promoción y comercialización de productos de exportación.

1. Tienen derecho a reclamar el CERT y acordar con el productor su distribución entre ellos;
2. Se pueden beneficiar de los créditos de comercio de BANCOLDEX;
3. Pueden comprar bienes en el mercado nacional sin el pago del IVA, con el objeto de exportarlos dentro de los seis (6) meses siguientes a la expedición del certificado de compra al productor.

♦ **Sistemas de Información y**

Promoción de las Exportaciones

Se realiza a través del Ministerio de Comercio Exterior, INCOMEX, y Proexport, implementando canales de información y capacitación a los usuarios exportadores o con potencial de exportación, dirigida principalmente a los siguientes temas:

1. Mercados y Oportunidades comerciales: En mercados, licitaciones y ferias internacionales.
2. Oferta exportable de bienes y servicios.

Depósitos Aduaneros. Mediante este régimen las mercancías extranjeras, nacionales o nacionalizadas, son depositadas en un lugar destinado a este efecto, bajo control de la aduana, sin estar sujetas al pago de impuesto de importación y tasa por servicios de aduana, por estar dirigidas a la venta en mercados nacionales o internacionales, previo cumplimiento de los requisitos legales.

Recuperación del Impuesto al Consumo Suntuario y a las Ventas al Mayor.

De acuerdo con el Art. 37 de la Ley al Consumo Suntuario y las Ventas al Mayor cuando el exportador hubiere soportado impuestos por los insumos representados en bienes y servicios importados, adquiridos o recibidos con ocasión de su actividad de exportación, tendrá derecho a recuperar el pago realizado.

♦ **Incentivos Arancelarios**

Gravámenes a la Exportación: las exportaciones No Tradicionales están exentas de gravámenes arancelarios. (Ver tratamiento arancelario y de control de las exportaciones).

♦ **Incentivos Financieros**

El Fondo de Financiamiento a las Exportaciones FINEXPO tiene como objeto fundamental la promoción de las exportaciones a través de la financiación de las operaciones productivas y comerciales que conducen a la venta de un producto nacional en el exterior. Las líneas de crédito que ofrece el Fondo, en dólares o en bolívares, cubren: Proyectos de asistencia técnica, operaciones de pre-embarque y post-embarque de las exportaciones, tales como capital de trabajo para la producción, para proyectos de inversión, para la comercialización y para la financiación de créditos que se concedan a los compradores del exterior.

MATERIA	COLOMBIA	VENEZUELA
	<p>3. Demanda potencial de los productos exportables.</p> <p>4. Acuerdos comerciales, preferencias arancelarias otorgadas a los productos colombianos y otros que puedan servir de apoyo a la actividad exportadora.</p>	<p>♦ Sistemas de Tramitación e Información</p> <p>"Taquilla Única" para facilitar tramitaciones con distintas instituciones y el CADEX, Centro de Asesoría en Comercio Exterior con similares alcances "teóricos" que en Colombia.</p>
<p>□ <i>RÉGIMEN BILATERAL DE INCENTIVOS A LA EXPORTACIÓN</i></p>	<p>Las exportaciones con destino a Venezuela dejaron de beneficiarse de los niveles establecidos de los certificados de reembolso tributario CERT con la publicación del Decreto 1650 de diciembre de 1992.</p>	<p>Por Resolución del MRE N° 306 y del MH N° 1852 del 5-10-92 se excluyen del goce del crédito fiscal previsto en la Ley de Incentivo a la Exportación a todas las exportaciones dirigidas a Bolivia, Colombia y Ecuador.</p>
<p>□ <i>ZONAS FRANCAS/ PUERTOS LIBRES</i></p>	<p>Se definen como áreas extraterritoriales localizadas dentro del país con unos regímenes aduanero, cambiario y tributario especiales que se constituyen con el objeto de promover e incrementar las exportaciones, generar empleo, fomentar la inversión extranjera, estimular la transferencia de tecnología y en términos generales, el desarrollo económico y social de la región donde se establezcan.</p> <p>Dentro de la Política de promoción de exportaciones se sigue un proceso de privatización de las Zonas Francas Comerciales, Industriales y Transitorias y se ampliaron con el Decreto 2131 de 1991 las funciones de las Zonas Francas Industriales estableciendo tres clases: de Bienes y Servicios, de Servicios Turísticos y de Servicios Tecnológicos.</p> <p>Prevé principalmente:</p> <ul style="list-style-type: none"> ♦ Exención de Impuesto sobre la renta. ♦ Exención de gravámenes a la importación de materiales y equipos de construcción y para plantas manufactureras. ♦ Procedimientos aduaneros simplificados. 	<p>Los regímenes (1) y (2) establecidos en el Art. 21 del Decreto 989, no se aplicarán a las mercancías que ingresen al puerto Libre de Nueva Esparta, excepción hecha de los fijados en los capítulos:</p> <p>28. Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos, u orgánicos de los metales preciosos, de los elementos radiactivos, de los metales de las tierras raras o de isotopos.</p> <p>29. Productos químicos orgánicos,</p> <p>40. Caucho y sus manufacturas y</p> <p>63. Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos.</p>

MATERIA

COLOMBIA

VENEZUELA

□ *NORMAS
CAMBIARIAS*

Base Legal: A partir de la Ley 9ª de 1991 se mantiene el control de cambios de manera descentralizada. Los intermediarios del mercado, es decir, los bancos, las corporaciones financieras y las casas de cambio se encargan de realizar las operaciones de cambio exterior, con un control y vigilancia posterior ejercido a través de la Superintendencia de Control de Cambios. El nuevo régimen fue desarrollado en junio de 1991 por medio de la Resolución N° 57 de la Junta Monetaria. La Constitución de 1991 atribuyó todas las facultades de manejo monetario y cambiario a la Junta Directiva del banco de la República.

Tipos de mercado. Existen dos mercados de divisas:

a) **El mercado cambiario.** Constituido por la totalidad de las divisas transferidas o negociadas por conducto de los intermediarios y aquellas que a pesar de tener origen en el mercado libre, su negociación se realice a través del mercado cambiario. Ej: Comercio de Bienes, Flujo de Inversiones, Endeudamiento Externo, servicios prestados por no residentes a residentes, servicios de transporte marítimo y aéreo prestados por residentes en el país.

b) **El mercado libre.** Constituido por las divisas provenientes de las operaciones que no tienen que canalizarse a través del mercado cambiario, tales como las originadas en contratos de prestación de servicios personales, ventas de bienes y servicios a turistas extranjeros, donaciones y en general cualquier clase de operaciones cuyo valor no exceda de US\$10.000 por operación, siempre que la transferencia no implique algún tipo de contraprestación o el cumplimiento de alguna obligación por parte del receptor.

Tipo de Cambio: Los intermediarios del mercado fijan individualmente cada día

La libre convertibilidad de la moneda y el cese de los controles y restricciones sobre operaciones cambiarias en todo el territorio venezolano fue restituido mediante Decreto N°1292 del 16-04-96.

El régimen cambiario venezolano está previsto en el Convenio Cambiario (CC) N°1 suscrito entre el Ministerio de Hacienda (MH) y el Banco central de Venezuela (BCV) el 17-4-96 y facilita la movilidad de divisas y capitales. De acuerdo con dicho convenio, el directorio del Instituto Emisor establecerá los mecanismos operativos del Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos entre los Bancos Centrales de los Países Miembros de ALADI y demás convenios similares celebrados con bancos extranjeros, así como de los programas de financiamiento desarrollados por FINEXPO.

Tipo de Cambio Oficial: La cláusula 12 del CC N°1 establece que el tipo de cambio oficial que rige la compra venta de divisas, fluctuará en el mercado de acuerdo con la oferta y la demanda. El BCV puede efectuar operaciones de compra-venta de divisas en este mercado.

Corretaje e intermediación en el mercado de divisas. Son las instituciones cuya función es la de canalizar y facilitar las operaciones relativas al mercado de divisas. Entre ellas, el conjunto de bancos universales, bancos comerciales y casas de cambio.

MATERIA	COLOMBIA	VENEZUELA
<p>-----</p>	<p>de manera autónoma con sus clientes los precios de la divisa. La Superintendencia bancaria certifica diariamente la “Tasa Representativa de Mercado” como el promedio ponderado al cual los intermediarios compran y venden sus divisas cada día.</p> <p>Excepciones: Industria petrolera y empresas de servicios técnicos para exploración y explotación de petróleo y gas.</p>	
<p>□ <i>CONVENIO DE PAGOS Y CRÉDITOS RECÍPROCOS ALADI</i></p>	<p>El Convenio fue suscrito el 25-8-82 por los Bancos Centrales de los países de ALADI y con los de Cuba, Jamaica, República Dominicana y Malasia. Es un sistema de compensación de pagos en divisas cuatrimestral, entre Bancos Centrales, a través del cual se estimulan las relaciones comerciales y se disminuye el número de transacciones directas entre los países, ya que solo se transfieren o reciben los saldos globales de cada país. Se realiza bajo las condiciones principales de cumplir con las normas de origen y la prohibición de triangulación entre países.</p>	<p>El Convenio fue suscrito el 25-8-82 por los Bancos Centrales de los países de ALADI y con los de Cuba, Jamaica, República Dominicana y Malasia. Es un sistema de compensación de pagos en divisas cuatrimestral, entre Bancos Centrales, para estimular las relaciones comerciales y disminuir el número de transacciones directas entre los países, ya que solo se transfieren o reciben los saldos globales de cada país. Se realiza bajo las condiciones principales de cumplir con las normas de origen y la prohibición de triangulación entre países.</p>
<p>□ <i>COMPAÑÍAS CERTIFICADORAS</i></p>	<p>El Decreto 2531/94 regula la posibilidad de agilizar la nacionalización o levante automático de las mercancías acompañadas de un certificado de inspección sobre la clasificación arancelaria, la descripción, el estado (nueva o usada), precio de venta, cantidad, calidad y origen de las mercancías que se embarquen en puerto extranjero con destino a Colombia, a través de sociedades de certificación debidamente autorizadas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. Algunas mercancías requieren específicamente de esta certificación de acuerdo con lo dispuesto en el Decr. 861/95.</p>	<p>En Venezuela no existen normativas actualmente que obliguen en esta materia.</p>

MATERIA	COLOMBIA	VENEZUELA
<p>□ <i>CERTIFICADO DE ORIGEN</i> (BASADO EN LA DECISIÓN 293 DEL ACUERDO DE CARTAGENA)</p>	<p>Es el documento a través del cual se certifica el origen de un producto de exportación y que le permite obtener las reducciones arancelarias otorgadas por los diferentes países.</p> <p>Para su expedición la Sociedad de certificación tomará como base el certificado expedido por la autoridad competente en cada país o la certificación que para el efecto expida el productor, fabricante o exportador.</p> <p>Se exceptúan las importaciones bajo convenios internacionales en los que participe Colombia, en cuyo caso, el origen lo determina la autoridad competente de acuerdo con el convenio respectivo. Colombia admite los certificados expedidos bajo Normas Venezolanas COVENIN para el caso de las relaciones bilaterales Colombo-Venezolanas.</p> <p>El INCOMEX expide tres formularios distintos del Certificado de Origen: a) Para productos para los cuales opera el Sistema generalizado de Preferencias, b) Certificado de Origen ALADI, c) Certificado para terceros países.</p>	<p>Para la aplicación de las preferencias arancelarias otorgadas por Venezuela en Tratados, Acuerdos o Convenios Internacionales, las mercancías deberán venir amparadas por un Certificado de Origen expedido conforme a las normas que a tal efecto se hayan convenido.</p> <p>A partir del 1 de junio de 1992 la expedición de este certificado es asumida por el Instituto de Comercio Exterior (ICE), quien dispondrá de las dependencias pertinentes en la zona de la frontera y diferentes oficinas regionales. Se otorga para países amparados por el Sistema Generalizado de Preferencias (EE.UU. y Europa), Pacto Andino y ALADI.</p>
<p>□ <i>NORMAS TÉCNICAS Y DE CALIDAD</i></p>	<p>El organismo responsable de la normalización técnica es el Instituto Colombiano de Normas Técnicas INCONTEC. (Nota 0042 Decreto 300/95). Para obtener el registro o licencia previa de importación de los productos sometidos al cumplimiento de normas técnicas colombianas oficiales obligatorias o normas técnicas o reglamentos técnicos, el interesado deberá presentar ante el Instituto Colombiano de Comercio exterior INCOMEX, conjuntamente con la solicitud correspondiente el certificado o conformidad con la norma correspondiente.</p>	<p>El organismo responsable de la normalización técnica en Venezuela es la Comisión Venezolana de Normas Técnicas y Control de Calidad COVENIN.</p> <p>Para la importación de productos similares a productos nacionales para los cuales se hubieren establecido Normas Venezolanas COVENIN de obligatorio cumplimiento, se deberá acreditar ante la autoridad de la aduana respectiva, la correspondiente constancia de registro del producto expedido por el Servicio Autónomo Dirección de Normalización y Certificación de Calidad SENORCA del Ministerio de</p>

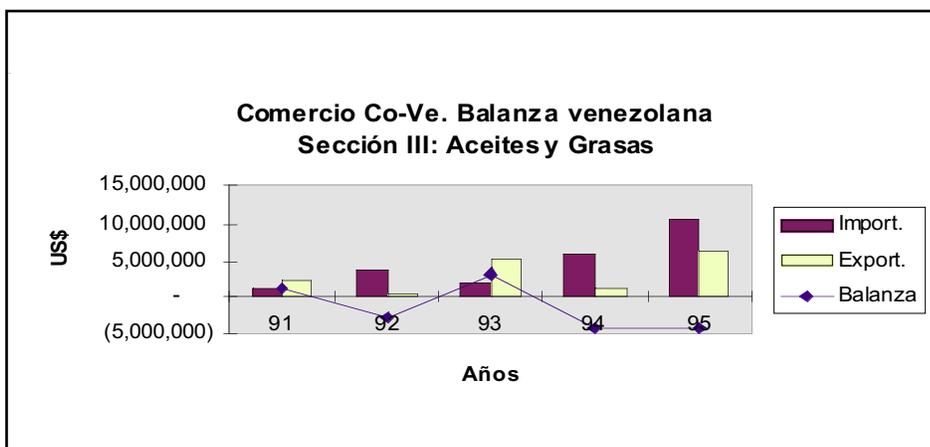
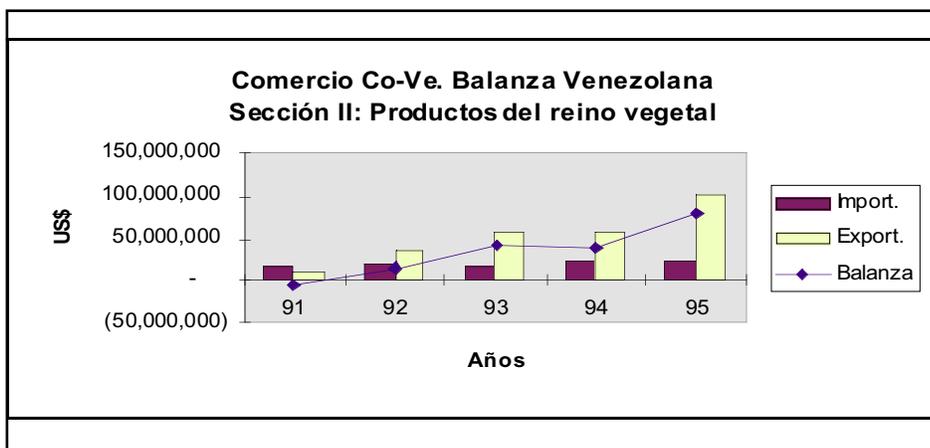
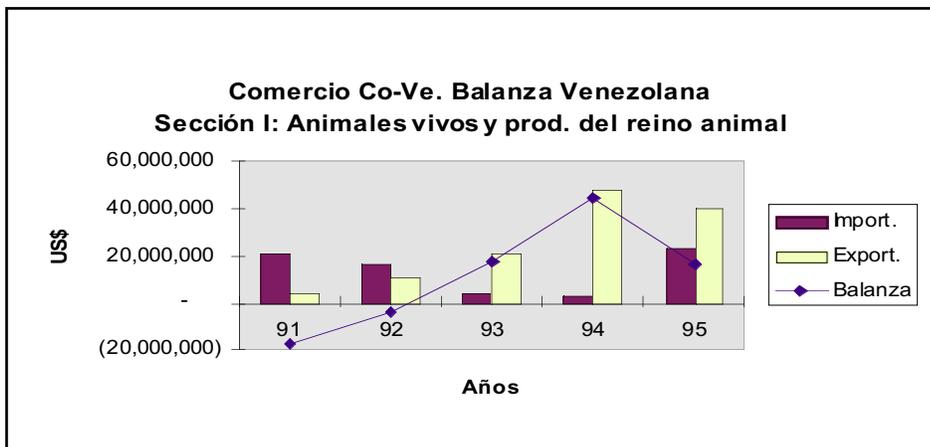
MATERIA	COLOMBIA	VENEZUELA
<p>-----</p>	<p>expedida por la Superintendencia de Industria y Comercio o los organismos de certificación debidamente acreditados o reconocidos de acuerdo con las normas vigentes sobre la materia. (Nota 0044 Decreto 300/95). La Superintendencia de Industria y Comercio informará al INCOMEX y a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales la lista de productos sujetas a estos requisitos, las clasificaciones arancelarias y los organismos de certificación acreditados.</p>	<p>Fomento, para que proceda su desaduanamiento. En consecuencia, debe consultarse la lista de normas referida antes de realizar cualquier importación. Quedan exceptuadas del requisito mencionado aquellas mercancías sujetas al cumplimiento obligatorio de registro y control por parte de los organismos oficiales competentes.</p>
<p>□ <i>NORMAS SANITARIAS</i></p>	<p>Notas del Arancel de Aduanas: Establecen con detalle el producto, tipo de requisito, Organismo, sanciones, y resolución o decreto que la origina y las áreas regidas son las siguientes: 0281. Animales vivos. Capítulos 1 y 3 del arancel. 0282. Productos y subproductos de origen animal, alimentos y drogas de uso veterinario. 0283. Material vegetal y productos utilizados en la agricultura. 0284. Salud humana. 0284-1. Estupefacientes y sicofármacos</p>	<p>Registro del Ministerio de Sanidad y Asistencia Social (MSAS), excepto cuando la importación esté sometida al Régimen Legal 3: Productos Alimenticios, para consumo humano; Productos y preparaciones, para uso humano, y demás productos preparados y preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética; Reactivos de diagnóstico que no se empleen en el paciente; Guatas, gasas, vendas, y artículos análogos de uso médico; Preparaciones y artículos farmacéuticos; preparaciones odontológicas; Reactivos de diagnóstico Instituto Nacional de Higiene "Rafael Rangel" del MSAS: Medicamentos y productos farmacéuticos, para uso humano. Ministerio de Agricultura y Cría (MAC): Medicamentos y productos farmacéuticos, para uso veterinario; abonos; insecticidas; raticidas, fungicidas, herbicidas, inhibidores de germinación y reguladores del crecimiento de las plantas, desinfectantes y similares.</p>

MATERIA	COLOMBIA	VENEZUELA
<input type="checkbox"/> <i>PROHIBICIONES DE IMPORTACIÓN EXPRESAS Y/O REGULADAS</i>	<p>No se ha conseguido normativa expresa en Colombia sino a través de licencias previas y/o permisos especiales a cargo de las instituciones competentes.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ♦ Desechos tóxicos o peligrosos ♦ Productos de consumo humano cuyo contenido de radionucleicos u otros agentes contaminantes sea superior a los límites y pautas fijados por las autoridades competentes. ♦ Material pornográfico, material que induzca a hechos delictivos y material que el Ministerio de Justicia considere pernicioso. ♦ Comercio de sustancias estupefacientes y psicotrópicas sometido a permiso del MSAS. ♦ La importación de monedas y billetes de curso legal en Venezuela o en el extranjero está sujeta a regulaciones del Banco Central de Venezuela.
<input type="checkbox"/> <i>NORMAS QUE RIGEN EL TRANSPORTE</i>	<p>Transporte Aéreo. Dentro del marco de política de cielos abiertos, Colombia y Venezuela firmaron un acuerdo sobre transporte aéreo en el cual se establecen los derechos y las condiciones de la operación para que las líneas designadas no tengan limitaciones de vuelos, frecuencia, capacidades, rutas y horarios. Este acuerdo se basa en la Decisión 297 del Acuerdo de Cartagena.</p> <p>Transporte Marítimo. Se eliminó la reserva de carga en transportes de bandera colombiana y los principios que rigen el transporte están contenidos en las Decisiones 288 y 314 del Acuerdo de Cartagena.</p> <p>Transporte Terrestre. El transporte internacional de mercancías por carreteras entre Colombia y Venezuela, se rige por el acuerdo suscrito entre ambos países en noviembre de 1991, dentro del marco de la Decisión 257 del Acuerdo de Cartagena.</p>	<p>El mismo tratamiento por convenio aéreo y terrestre. Igualmente Venezuela eliminó la reserva de carga en transportes de bandera venezolana.</p>

MATERIA	COLOMBIA	VENEZUELA
<input type="checkbox"/> <i>COMPETENCIA COMERCIAL</i>	<p>Para corregir distorsiones en la competencia, generadas por dumping y subsidios, restricciones a las exportaciones y prácticas restrictivas a la libre competencia, se aplica la normativa del grupo andino, Decisiones 283 y 285.</p>	<p>En Venezuela se adopta el mismo Sistema de competencia comercial andino que en Colombia. Específicamente existe la Ley para promover y proteger el ejercicio de la libre competencia en beneficio de los productores y consumidores que prohíbe además las prácticas y conductas monopólicas y oligopólicas que puedan limitar el goce de la libertad económica. La aplicación de la Ley está a cargo de la Superintendencia para la Promoción y Protección de la Libre Competencia, ente con autonomía funcional, adscrito al Ministerio de Fomento.</p>
<input type="checkbox"/> <i>SISTEMA DE SALVAGUARDIA</i>	<p>La Salvaguardia constituye un mecanismo de protección a las industrias nacionales, cuando se producen importaciones amparadas por el programa de liberación que pueden afectar tales producciones. También existe el recurso de salvaguardia frente a circunstancias no estrictamente comerciales. El Sistema de Salvaguardia del Grupo Andino contempla las siguientes áreas: Agropecuario, desequilibrio en la balanza de pagos, perjuicio a un Sector Económico, perjuicio a un Producto Específico y devaluación monetaria.</p>	<p>En Venezuela se adopta el mismo Sistema de Salvaguardia en virtud de la incorporación del Acuerdo de Cartagena a la legislación del país.</p>

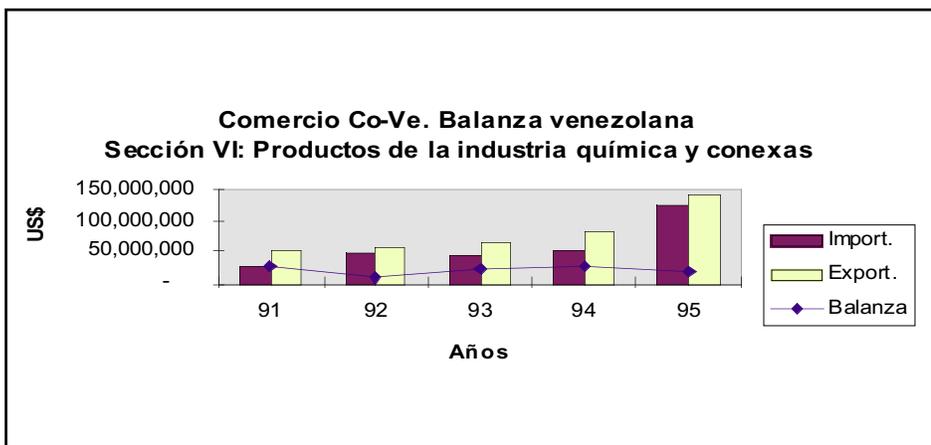
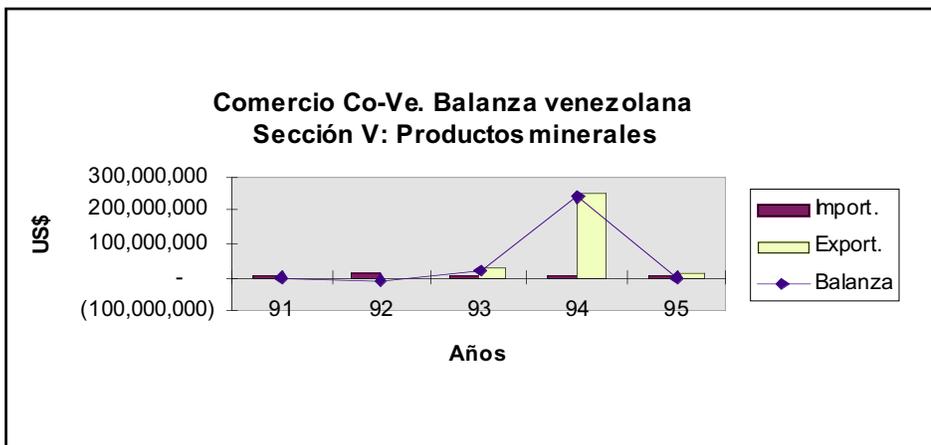
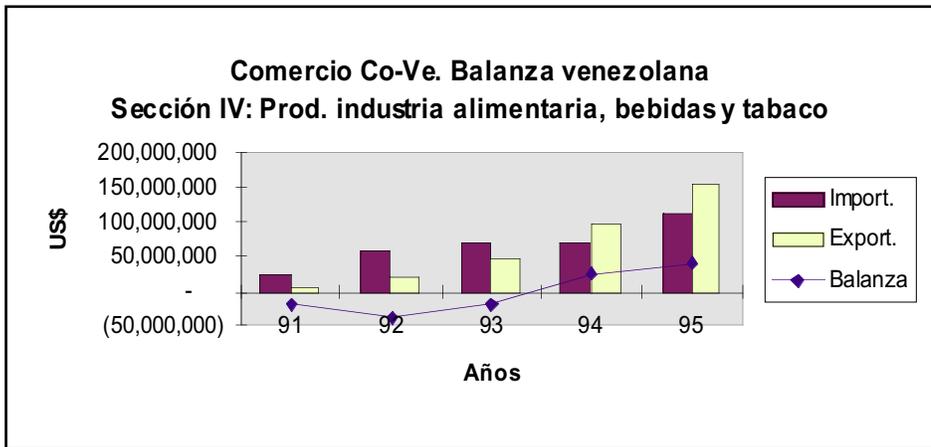
COMERCIO COLOMBO VENEZOLANO POR SECCIONES DEL ARANCEL SIN PETROLEO Y DERIVADOS

Las Relaciones de Comercio e Inversión entre Colombia y Venezuela



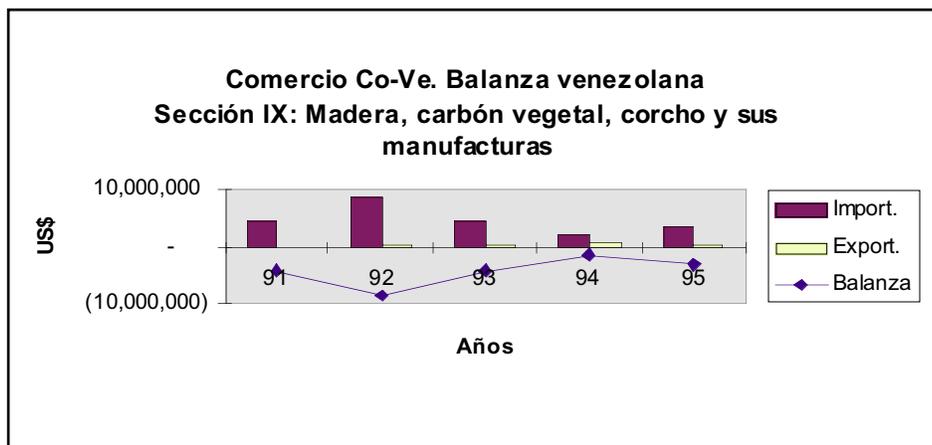
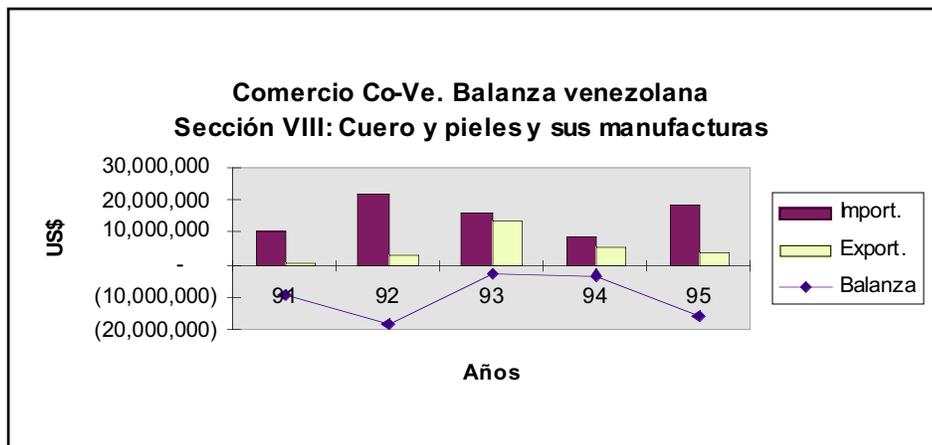
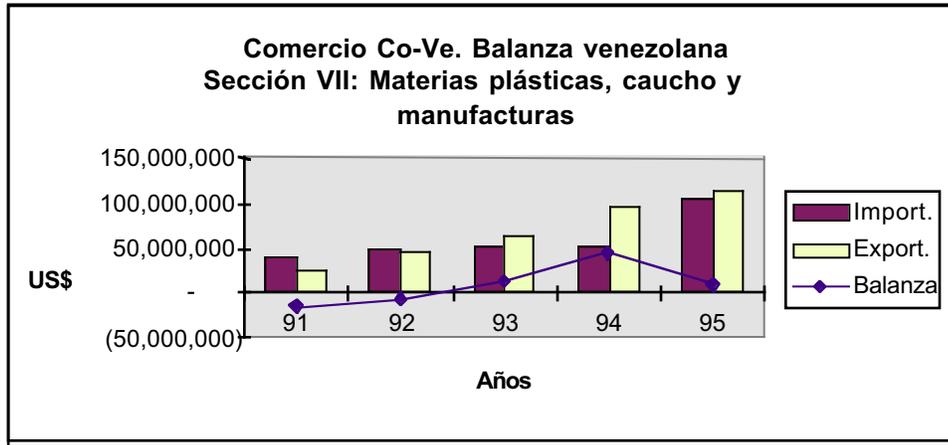
COMERCIO COLOMBO VENEZOLANO POR SECCIONES DEL ARANCEL SIN PETROLEO Y DERIVADOS

Las Relaciones de Comercio e Inversión entre Colombia y Venezuela



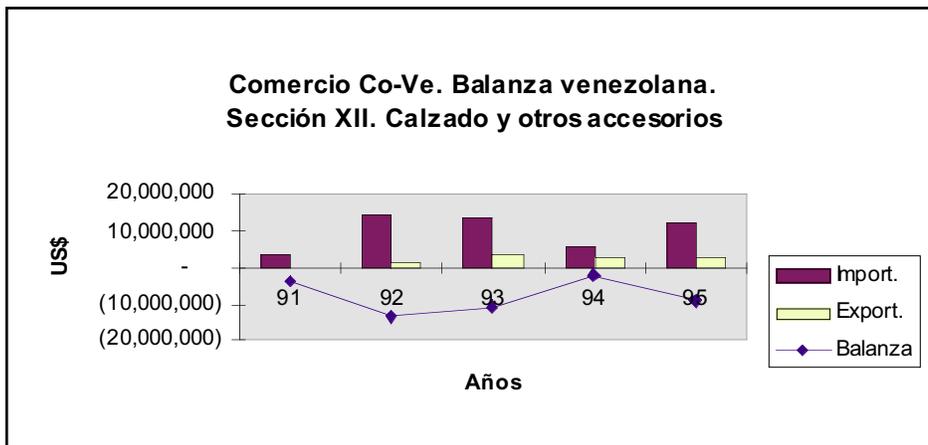
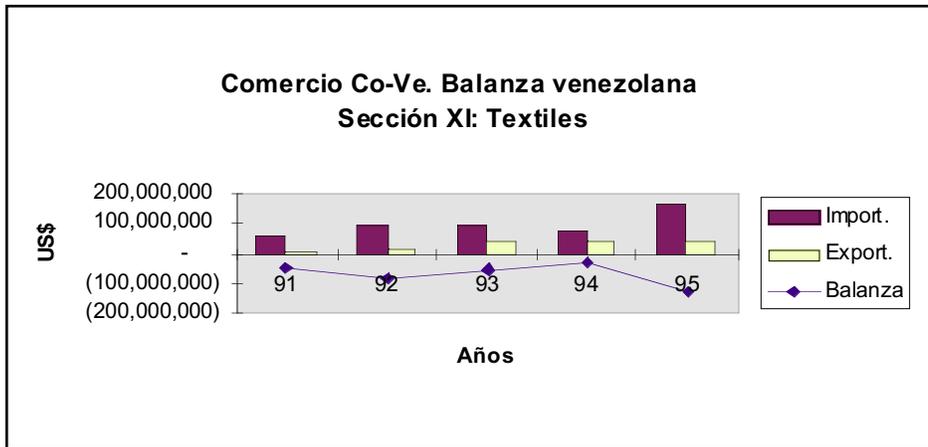
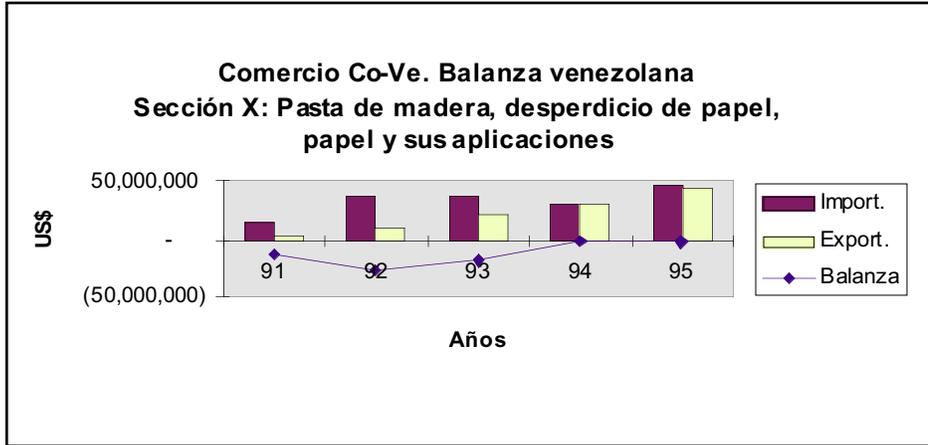
COMERCIO COLOMBO VENEZOLANO POR SECCIONES DEL ARANCEL SIN PETROLEO Y DERIVADOS

Las Relaciones de Comercio e Inversión entre Colombia y Venezuela



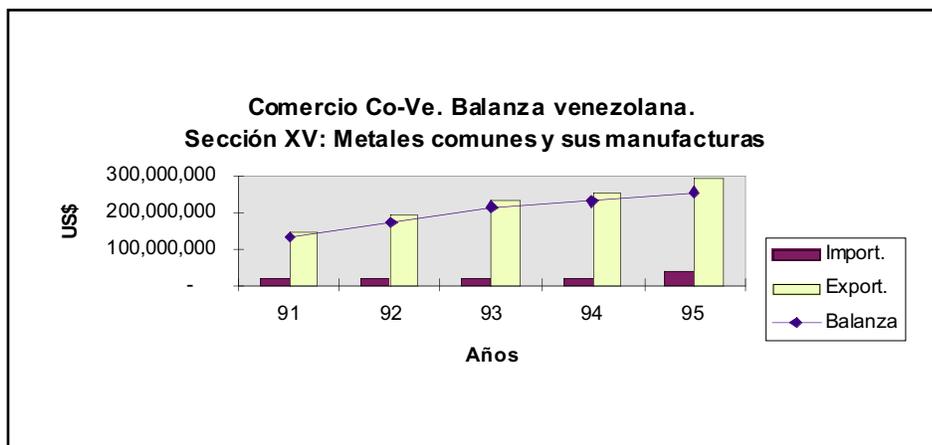
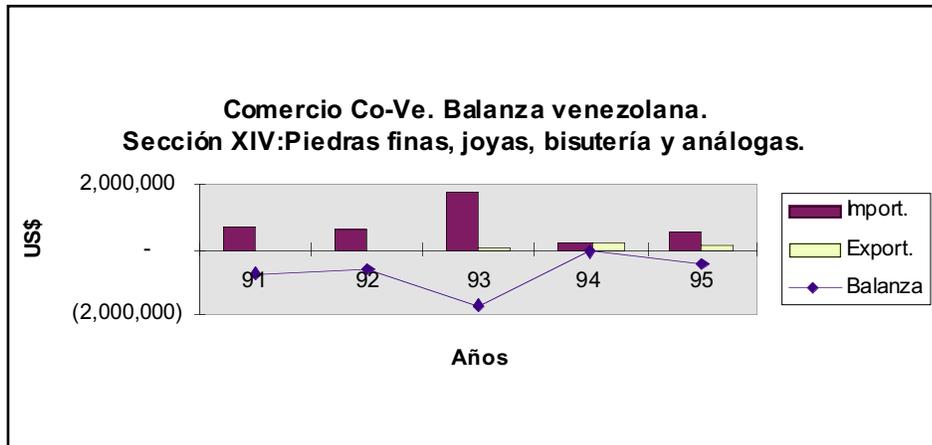
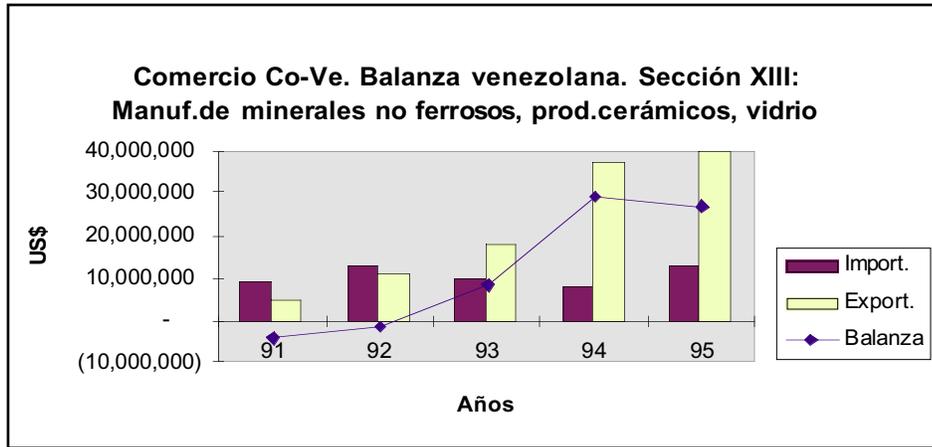
**COMERCIO COLOMBO VENEZOLANO POR SECCIONES
DEL ARANCEL SIN PETROLEO Y DERIVADOS**

Las Relaciones de Comercio e Inversión entre Colombia y Venezuela



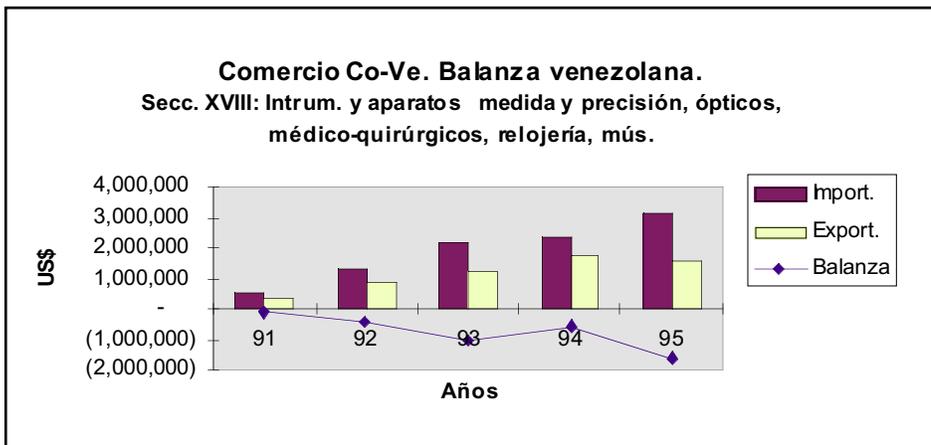
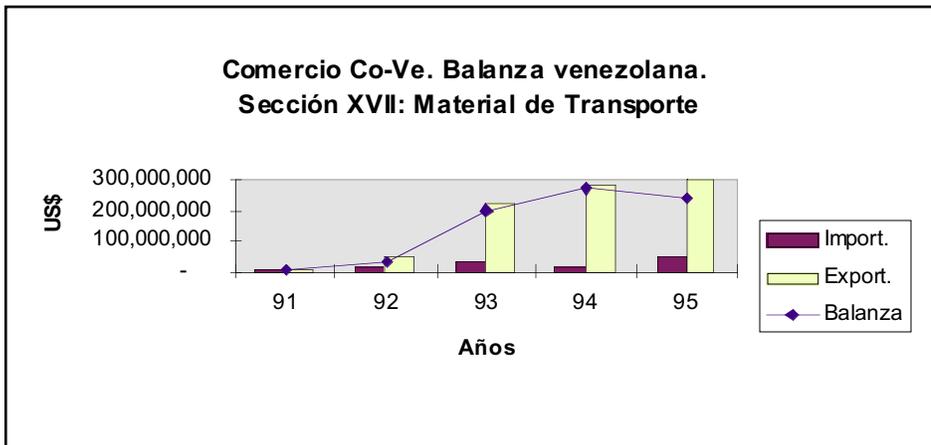
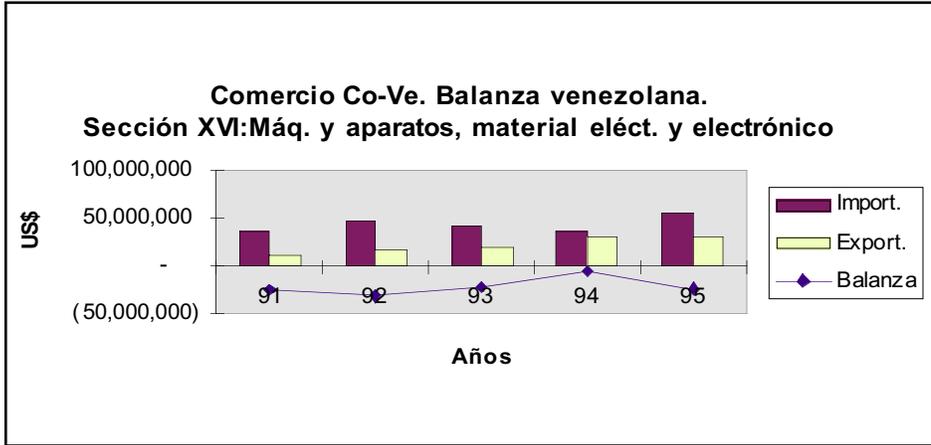
COMERCIO COLOMBO VENEZOLANO POR SECCIONES DEL ARANCEL SIN PETROLEO Y DERIVADOS

Las Relaciones de Comercio e Inversión entre Colombia y Venezuela



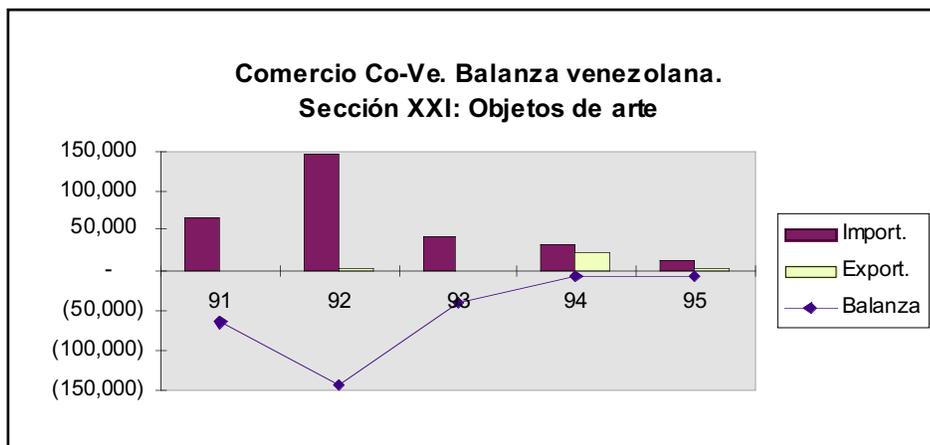
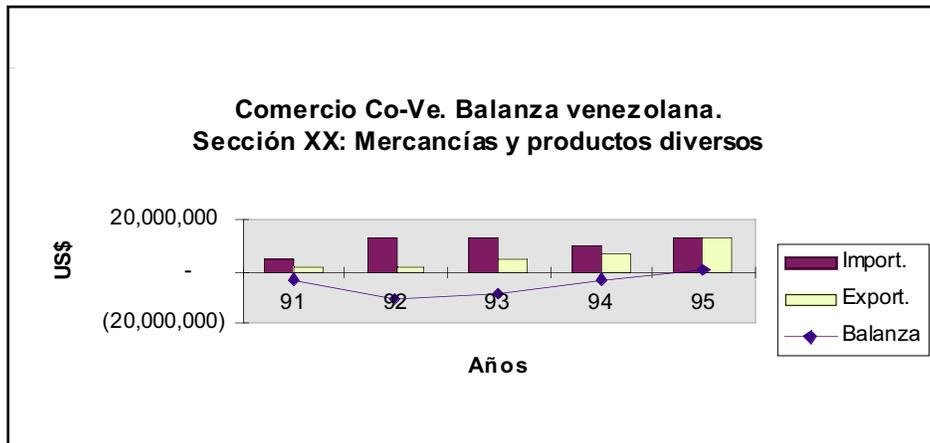
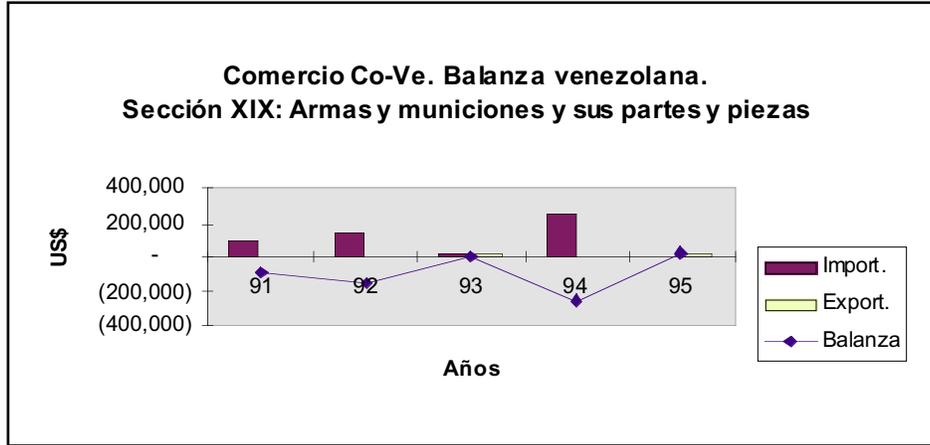
**COMERCIO COLOMBO VENEZOLANO POR SECCIONES
DEL ARANCEL SIN PETROLEO Y DERIVADOS**

Las Relaciones de Comercio e Inversión entre Colombia y Venezuela



**COMERCIO COLOMBO VENEZOLANO POR SECCIONES
DEL ARANCEL SIN PETROLEO Y DERIVADOS**

Las Relaciones de Comercio e Inversión entre Colombia y Venezuela



REGIMEN COMPARADO DE INVERSIONES EXTRANJERAS COLOMBIA-VENEZUELA

MATERIA QUE SE REGULA	COLOMBIA	VENEZUELA
<input type="checkbox"/> <i>INSTRUMENTO LEGAL</i>	<p>Estatuto de Inversiones Extranjeras.</p> <p>Resoluciones 51 y 52 de 1991, 53, 55, 56 y 57 de 1992 y 60 de 1993 del CONPES y Decretos 2348 de 1993 y 98, 1812, 2012, 2764 de 1994 y 517 de 1995.</p>	<p>Reglamento del régimen común de tratamiento a los capitales extranjeros y sobremarcas, patentes, licencias y regalías, aprobados por las decisiones 291 y 292 de la comisión del Acuerdo de Cartagena.</p>
<input type="checkbox"/> <i>AMBITO</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Régimen de Inversiones de capital del exterior en Colombia. • Régimen de Inversiones colombianas en el exterior. 	<p>Decreto 2095 del 13 de febrero de 1992. Inversiones de capital del exterior en Venezuela.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Importación de tecnología. • Explotación de patentes y marcas. • NO regula inversiones de venezolanos en el exterior.
<input type="checkbox"/> <i>EXCEPCIONES AL RÉGIMEN</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Inversiones y activos en el exterior que trata el Art. 17 de la Ley 9 de 1991. • Tenencia de divisas por residentes en el país. • Inversiones temporales realizadas en el exterior por residentes en el país. • Divisas que sean negociadas en el mercado cambiario. 	<ul style="list-style-type: none"> • Inversiones extranjeras en Defensa Nacional. • Las que se realicen en virtud de los contratos a que se refiere el Art. 126 de la Constitución Nacional: <ul style="list-style-type: none"> * Contratos de interés nacional. * Otorgamiento de nuevas concesiones de hidrocarburos u otro recurso natural.
<input type="checkbox"/> <i>PRINCIPIOS</i>	<p>Igualdad de trato con la inversión de nacionales, a excepción de lo referente a la transferencia de recursos al exterior.</p> <p>Garantía de derechos cambiarios.</p> <p>Las condiciones de reembolso de la inversión y la transferencia de las utilidades no podrán ser cambiadas de manera que afecten desfavorablemente al inversionista, salvo temporalmente cuando las reservas internacionales del país sean inferiores a 3 meses de importaciones.</p>	<p>Universalidad: Pueden operar en todos los sectores, a excepción de los reservados. No autorización previa, solo las previstas expresamente.</p> <p>Garantía de derechos cambiarios: no existe.</p>

MATERIA QUE SE REGULA	COLOMBIA	VENEZUELA
<input type="checkbox"/> TIPO DE INVERSIÓN REGULADA	<p>Inversiones Extranjeras directas. Inversiones Extranjeras indirectas. Inversiones en acciones y bonos. Inversión de capital colombiano en el exterior.</p>	<p>Inversiones extranjeras directas, en moneda o bienes. Reversión de utilidades. Conversión de deuda en inversión. Contribuciones tecnológicas intangibles: marcas, patentes, asistencia técnica, etc.</p>
<input type="checkbox"/> TIPO DE INVERSIONISTA	<p>Nacional. Subregional. Extranjero. Empresa Multinacional Andina. Inversionista de capital del exterior (persona natural). Inversionista colombiano.</p>	<p>Nacional. Subregional. Extranjero. Filiales o Subsidiarias.</p>
<input type="checkbox"/> ORGANIZACIÓN NACIONAL COMPETENTE	<ul style="list-style-type: none"> • Departamento Nacional de Planeación para: <ul style="list-style-type: none"> *Calificación de empresas. *Calificación de inversionista nacional a las inversiones subregionales. *Conocer del movimiento de la inversión colombiana en el exterior. • Banco de la República para: <ul style="list-style-type: none"> *Registro de empresas extranjeras. *Calificación de inversionista nacional. • CONPES para: Determinar sectores de inversión. • Superintendente Bancario para: Aprobación para las adquisiciones del 10% o más de una institución financiera. • Ministerio de Minas y Energía para: Autorización global para Proyectos de exploración, explotación de hidrocarburos y gas y para Proyectos de refinación, transporte y distribución de hidrocarburos, previo contrato negociado u opinión de Ecopetrol. • Superintendencia Cambiaria para: Registro de Inversión extranjera. • Superintendencia de Valores para: Operación de Fondos de capital. 	<ul style="list-style-type: none"> • Superintendencia de Inversiones Extranjeras. (SIEX) para: todos los efectos, salvo sectores especiales. • Superintendencia de Bancos para: Inversiones en el sector financiero. • Superintendencia de Seguros para: Inversiones en el sector de seguros. • Ministerio de Energía y Minas para: <ul style="list-style-type: none"> * Inversiones en el sector petroquímica, carbonífero y minero. * Inversiones en actividades de exploración, explotación, extracción, manufactura o refinación, transporte por vías especiales, almacenamiento y comercialización de hidrocarburos. * Decisión 291. * Decreto 1103 6-9-90. • Dirección General de Finanzas Públicas del Ministerio de Hacienda para: <ul style="list-style-type: none"> * Créditos externos del Sector Público.

MATERIA QUE SE REGULA	COLOMBIA	VENEZUELA
<input type="checkbox"/> <i>SECTORES RESERVADOS</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Actividades de defensa y seguridad nacional. • Procesamiento, disposición y desecho de basuras tóxicas, peligrosas o radioactivas no producidas en el país. • Empresas para la compra, venta o arrendamiento de inmuebles. • Documentos de titularidad de inmuebles o proyectos de construcción a través de fondos inmobiliarios (Res. 1394 de la Superintendencia de Valores). <p>CONPES puede identificar sectores para que el Gobierno los autorice.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La televisión, la radiodifusión y los periódicos en idioma castellano. • Servicios profesionales cuyo ejercicio esté reglamentado por leyes nacionales.
<input type="checkbox"/> <i>SECTORES CON AUTORIZACIÓN PREVIA</i>	<p>Servicios Públicos: energía eléctrica, aseo, acueducto y alcantarillado, servicios postales, correos, salud pública, comunicaciones por todos los medios (telecomunicaciones, radioemisoras, televisión, periódicos, revistas y otras publicaciones; excepto científicas, técnicas o culturales). Procesamiento, disposición y desecho de basura.</p> <p>Las inversiones o los seguros derivadas de convenios internacionales ratificados por Colombia, cuando lo exijan los acuerdos internacionales.</p>	
<input type="checkbox"/> <i>OBLIGACIÓN DE REGISTRO</i>	<p>Todas las inversiones deben registrarse en el Organismo Nacional Competente correspondiente, 180 días después de realizada la inversión.</p>	<p>Todas las inversiones deben registrarse en el Organismo Nacional Competente correspondiente, 60 días después de realizada la inversión.</p>
<input type="checkbox"/> <i>DERECHO CAMBIARIO</i>	<p>A remesar:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Utilidades netas. • Capitalizar obligaciones. • Transferir capital liquidado previo pago de los impuestos correspondientes. 	<p>A remesar:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Utilidades netas. • Capitalización de acreencias. • Transferir capital liquidado previo pago de los impuestos correspondientes. • En el caso de Conversión de deuda en inversión se aplicará la normativa correspondiente.

MATERIA QUE SE REGULA	COLOMBIA	VENEZUELA
<input type="checkbox"/> <i>REGÍMENES Y SECTORES ESPECIALES</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Sector Financiero. • Sector de Hidrocarburos y Minería. • Inversión de Portafolio (Fondos de Inversión). 	<ul style="list-style-type: none"> • Hidrocarburos y Mineral de hierro. • Banca y Seguros. • Programa de conversión de deuda en inversión.
<input type="checkbox"/> <i>INVERSIONES COLOMBIANAS EN EL EXTERIOR</i>	<p>Obligación de registro ante el Banco de la República.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Obligación de informar los cambios patrimoniales en Colombia y el exterior al BR y a DNP. 	<p>No aplica.</p>
<input type="checkbox"/> <i>IMPORTACIÓN DE TECNOLOGÍA Y USO DE MARCAS Y PATENTES</i>		<ul style="list-style-type: none"> • Obligación de registro ante SIEX y SARPI. • Obligación de informar anualmente acerca de las actividades desarrolladas con relación al mismo. • No se permite el pago de regalías por períodos mayores a los de vigencia de los derechos de propiedad industrial consagrados en la Ley respectiva.

Fuentes: Colombia. Banco de la República. Coinvertir.
Venezuela. Superintendencia de Inversiones Extranjeras. Conapri. Procesamientos FID 11/6/96.

LEYES DE IMPUESTO A LAS GANANCIAS OCASIONALES Y ACTIVOS EMPRESARIALES

GANANCIAS OCASIONALES

AMBITO Venta de Activos.
Liquidación de Sociedades.
Herencias, legados y donaciones.
Ganancias en loterías, apuestas, rifas y similares.

TARIFAS Personas naturales y jurídicas: 35%

ACTIVOS EMPRESARIALES

AMBITO 1% de los activos tangibles e intangibles incorporados a la producción de la renta.
Y
TARIFAS Se rebaja del ISR pagado en el ejercicio anual.

Fuente: Leyes nacionales de ambos países.

**NORMAS IMPOSITIVAS APLICABLES A LAS INVERSIONES EXTRANJERAS
EN COLOMBIA Y VENEZUELA, 1996
LEY DE IMPUESTO SOBRE LA RENTA Y LEY DE IMPUESTO A LAS REMESAS**

MATERIA	COLOMBIA	VENEZUELA
<i>AMBITO</i>	Personas naturales y jurídicas, nacionales y extranjeras, residentes y no residentes.	Personas naturales y jurídicas, nacionales y extranjeras, residentes y no residentes.
<i>FUENTE</i>	Nacionales: Fuente nacional y extranjera. Extranjeros: Fuente nacional y fuente extranjera a partir del 5° año. Entidades Extranjeras y sucursales: Fuente nacional.	Para todos: Enriquecimientos anuales netos de actividades económicas realizadas en el país y bienes situados en el país.
<i>TARIFAS</i>	Personas naturales: 0 a 35%. Personas jurídicas: 35% + 25% de sobretasa. Dividendos: se exoneran si se capitalizan más de 5 años. Dividendos de sucursales extranjeras provenientes de utilidades: No se gravan. Fondos de Inversión: No son contribuyentes.	Personas naturales: 6 al 34%. Personas jurídicas: 15 al 34%. Emp.de seguros y reaseg.: 10%. Dividendos: No se gravan. Juegos y apuestas: 34%. Lotería e hipódromo: 16%. Venta acciones en oferta Pública: 1%. Explotac. hidrocarburos: 67,7%. ¹ Explotación de Minas: 60%. Activ. agrícolas, pesqueras, pecuarias y forestales: exentas. Nuevas inv. en ind. hidrocarburos, agroind. y turismo: rebajas. Créditos del exterior: No se gravan.
<i>REMESAS</i>	Todo contribuyente que transfiera utilidades al exterior. 7% a partir de 1996. Se difiere si las utilidades se mantienen más de 5 años.	No aplica.

¹ Excepto las que se constituyan bajo la modalidad de Convenios de Asociación y Contratos de Servicio.