

**ANÁLISIS DE LOS MECANISMOS DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIÓN DE
ESPECIES ACUÍCOLAS; CAMARONES (PALAEMON SERRATUS) EN LA
REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA DURANTE EL PERÍODO 2005-2009**

**ANALYSIS OF THE PROMOTION MECHANISMS FOR EXPORT OF AQUATIC
SPECIES; SHRIMPS (PALAEMON SERRATUS) IN THE BOLIVARIAN REPUBLIC
OF VENEZUELA DURING THE 2005-2009 PERIOD**

Franklin Rivero¹
Freddy Vivas²

Resumen

El presente artículo se desarrolla a través de una investigación documental, que nos permitió realizar el estudio de los mecanismos de promoción de exportación para el sector acuícola, específicamente la camaronicultura, a fin de establecer cuáles son esos incentivos otorgados por el Estado para el sector y a su vez contribuir a la solución de uno de los problemas que afecta a Venezuela en materia de comercio exterior como lo es la falta de exportaciones no tradicionales. Dado a que el país cuenta con una producción suficiente que satisface el mercado interno y deja excedentes, el aporte del sector privado y público que apoya a los productores y exportadores para la elaboración y exportación del mencionado rubro, y así poder competir en mercados internacionales ya que por el alto índice de calidad de nuestros productos podemos decir que contamos con las condiciones necesarias para que Venezuela pueda ser uno de los grandes exportadores no solo de camarón, sino de otros productos del sector pesquero y acuícola. Por otra parte, el fomento y contribución con las exportaciones en Venezuela traería como efecto positivo el incremento de ingresos en monedas extranjeras pudiendo así invertir el mismo en el desarrollo del aparato productivo, así como también generar fuentes de empleos que beneficiarían a la población venezolana y así contribuir al desarrollo de país, independizándose un poco de las exportaciones de petróleo y sus derivados, dando así inicio a una época donde no se dependa tanto de las importaciones, ya que de no poder satisfacer la demanda del mercado nacional, difícilmente se puede satisfacer esa demanda en los mercados internacionales.

Palabras clave: Políticas comerciales, proceso de exportación, sector acuícola

Fecha de recepción: Marzo de 2016 / Fecha de aceptación en forma revisada: Agosto de 2016

¹Estudiante de Ciencias Fiscales en Aduana y comercio Exterior de la Escuela Nacional de Administración y Hacienda Pública. C.I. 17.388.325

²Estudiante de Ciencias Fiscales en Aduana y comercio Exterior de la Escuela Nacional de Administración y Hacienda Pública. C.I. 13.095.128

Abstract

The present paper is developed through a documentary investigation, which allowed us to study the export promotion mechanisms for the aquaculture sector, specifically shrimp farming, in order to establish what are the incentives granted by the State for sector and in turn contribute to the solution of one of the problems that affects Venezuela in foreign trade matters such as the lack of non-traditional exports. Given that the country has sufficient production that satisfies the domestic market and leaves surpluses, the contribution of the private and public sector that supports producers and exporters for the elaboration and export of the mentioned item, and thus be able to compete in international markets and Because of the high quality index of our products, we can say that we have the necessary conditions so that Venezuela can be one of the largest exporters not only of shrimp, but of other products in the fisheries and aquaculture sector. On the other hand, the promotion and contribution with exports in Venezuela would have as a positive effect the increase of income in foreign currencies, thus being able to invest it in the development of the productive apparatus, as well as generate sources of jobs that would benefit the Venezuelan population and thus contribute to the development of the country, becoming independent of oil exports and their derivatives, thus beginning an era where imports are not so dependent on, since not being able to meet the demand of the national market, it is hardly possible to meet that demand in international markets.

Keywords: Trade policies, export process, aquaculture sector

Introducción

Con el desarrollo acelerado que vive el planeta, aunado a los niveles de crecimiento de las naciones y sus relaciones comerciales, se generan una gran cantidad de facilidades que hacen viable el flujo de bienes y servicios entre los países del mundo, todo ello en aras de poder satisfacer las necesidades que se les presenten. De lo anterior, se desprende que es factible intercambiar diferentes tipos de productos que demande cualquier nación, por más lejos que estén una de la otra, esto se debe a que muchas de las regiones del planeta, no son aptas para producir todo tipo de bienes y alimentos, ya que el mismo consta de zonas polares, regiones áridas y desérticas, selvas, montañas y demás terrenos accidentados, zonas pantanosas y manglares (Aguirrey Uscategui, 2001).

De igual forma, se encuentra el papel que juega la globalización dentro de ese desarrollo acelerado, ya que ese fenómeno participa activamente en esos procesos comerciales y de cambio, y su acción consiste principalmente en lograr una penetración mundial de capital (financiero, comercial e industrial), nuevas relaciones políticas internacionales y el surgimiento de la empresa transnacional, toda esta dinámica es cada vez más palpable en la palestra mundial, por lo que cada vez se observan con más frecuencia firmas de convenios, tratados y alianzas entre países, donde no sólo se busca la integración económica y política, sino la integración social (Millar, 2007).

De allí que, se ponga de manifiesto el papel que juegan las exportaciones en el desarrollo del Comercio Internacional, esto atendiendo a la imperiosa necesidad que tienen los países para satisfacer sus necesidades. Por lo que buscan aprovechar esas ventajas comparativas con las que cuentan para producir bienes, los cuales en primer lugar buscan satisfacer el mercado interno, y en segundo término satisfacer las demandas de mercados internacionales.

En el caso de Venezuela, es importante acotar que desde el período colonial y posterior a la guerra de independencia, la participación de la agricultura, fue decisiva en el espacio geográfico de lo que hoy constituye Venezuela (Gamero, Medina y Escobar, 2016). Es por ello, que nace la República Agrícola, denominada así, porque la agricultura seguía teniendo el mayor peso dentro de la economía. Sin embargo, años más tarde, se descubrió en los suelos venezolanos grandes yacimientos de petróleo, por lo que, luego de ese importante hallazgo Venezuela pasó a ser una República petrolera, esto a consecuencia de que la agricultura de aquel entonces fuera desplazada con la llegada del mencionado hidrocarburo (Castellanos, 1972).

Por otra parte, el Estado venezolano cuenta con una amplia gama de productos para ofertar en mercados internacionales, donde se encuentra un sector que es sensible para cualquier economía del mundo, y éste no es más que el sector de alimentos, el cual se toma como preponderante dentro de la estructura de prioridades a nivel mundial, de allí se desprende la capacidad con la que cuenta el país para producir ciertos rubros importantes, como lo son los que se derivan del sector pesca y acuicultura, por contar con una amplia diversidad marina, y con un clima favorable, además de otras condiciones naturales que facilitan la actividad (Chacón, 1980).

De lo anterior, se desprenden una serie de disposiciones constitucionales, que garantizan las políticas y demás medidas comerciales que aplicará el Estado con el fin de garantizar el fortalecimiento del aparato productivo nacional, que a su vez se traduzca en un consecutivo desarrollo económico; por otra parte, es importante mencionar que el gobierno se reserva la soberanía sobre los espacios continentales e insulares, lacustre y fluvial, mar territorial, aguas marinas interiores, históricas y vitales. En tal sentido Venezuela cuenta con una amplia línea de costa marina, que alcanza en el mar Caribe los 2.875 km de longitud desde Castilletes al promontorio de Paria (Contribución de la Acuicultura al Desarrollo Sostenible, 2008).

Venezuela disfruta de un enorme potencial en recursos acuáticos debido al gran número de lagos y embalses (6.736 km² de lagunas costeras, estuarios y manglares) y a un amplio sistema fluvial. En este sentido la actual política estatal está dirigida al desarrollo del sector acuícola por su contribución a la seguridad alimentaria, la diversificación de la economía y la creación de empleos. Mientras el proceso de desarrollo ha sido lento, Venezuela cuenta con grandes posibilidades para un crecimiento rápido en el futuro, específicamente en los sectores donde existe interés por parte de inversionistas privados y empresas multinacionales. El camarón marino, es la especie que se explota mayormente, introducida para el cultivo a nivel de granjas, constituye hoy día el principal rubro de la acuicultura en el país, explotado de manera semi-intensiva, seguido en menor proporción por la cachama (*Colossomamacropomum*), la tilapia (*Oreochromis* sp) y la trucha arco iris (*Oncorhynchus mykiss*) (Instituto Socialista de la Pesca y la Acuicultura. Unidad Pesquera, 2008).

Actualmente, Venezuela es el país pesquero más importante del área del Caribe Atlántico, con una producción anual de aproximadamente 500.000 toneladas, consolidadas en este nivel desde finales de 1990. En su gran extensión territorial, el país posee, tanto en sus ambientes marinos como fluviales, recursos pesqueros que se caracterizan por su alta diversidad y potencialidad, sobre los cuales se han desarrollado explotaciones comerciales de creciente importancia a lo largo de los últimos cincuenta (50) años. Complementariamente a la actividad extractiva comercial, la acuicultura marina y continental, como alternativa para disminuir la presión sobre los bancos naturales, han venido mostrando un crecimiento sostenido en los últimos diez años (Rivera, 2002).

En materia pesquera, existen dos dinámicas muy diferentes: una la del sector extractivo y otra en la acuicultura. En cada una de ellas, además, coexisten dos sectores: el artesanal y el industrial. La actividad en el sector extractivo es dominada por el subsector pesquero artesanal marítimo. En contraste con otros países de América Latina, este subsector en Venezuela contribuye con una parte significativa de las capturas totales del sector, ello se debe en gran medida al ordenamiento del recurso sardina, cuya pesquería está limitada por ley a los pescadores artesanales.

Asimismo, es preciso mencionar que el fenómeno de la acuicultura empezó a tener auge en Venezuela para finales de los años ochenta y principios de los noventa, por lo que esta nueva concepción tuvo una gran aceptación entre los mandatarios venezolanos de aquel entonces, que encontraron en esta alternativa la fórmula perfecta para que el país pasara de ser netamente rentista a ser un país productor, todo esto a través de una medida económica que incentivara todas aquellas producciones y exportaciones que no fueran de petróleo y sus derivados (Visión general del sector acuícola nacional, Departamento de Pesca y Acuicultura, 2008).

Durante años, ha existido un interés por desarrollar una acuicultura basada en especies como la trucha arco iris (*Oncorhynchus mykiss*), el camarón marino (*Litopenaeus vannamei*), la cachama (*Colossoma macropomum*) y sus híbridos (*Colossoma* sp), el camarón de agua dulce (*Macrobrachium rosenbergii*) y la tilapia (*Oreochromis* sp), sin embargo, la situación real de cada uno de estos cultivos respecto de los objetivos ha diferido sustancialmente (Espinoza y Ordaz, 2000).

El ritmo de crecimiento de la acuicultura en Venezuela, ha sido lento pero sostenido en el tiempo. Existen las bases para un desarrollo sustancial de actividades de piscicultura, zonas y aguas apropiadas, técnicos y científicos disponibles y algunos laboratorios de alevines y larvas, no obstante, aún faltan niveles de inversión apropiados en este tipo de acuicultura.

En tal sentido, la economía venezolana trata de orientar sus esfuerzos en realizar negociaciones con el fin de obtener beneficios para los ciudadanos y equilibrar así su balanza comercial, ya que se establecen políticas que van dirigidas a incentivar el aparato productivo nacional para aprovechar el potencial con el que cuenta para explotar sus recursos naturales, y poder dejar de lado esa dependencia que tiene sobre el petróleo.

Del mismo modo a través de cifras pesqueras y acuícolas aportadas por el Instituto Nacional Socialista de Pesca y Acuicultura (INSOPESCA), se comprobó una producción pesquera y acuícola de cien mil quinientas sesenta y un (100.561) toneladas métricas, la cual se divide en tres modalidades de pesca, que son: la pesca

marítima artesanal, producción acuícola y la producción por pesca de arrastre, causando esta última modalidad daños al ecosistema marino, que incluso a nivel internacional esta modalidad es atacada ya que perjudica seriamente la biodiversidad del mar profundo.

Dado que esta actividad de pesca de arrastre, trae serias afectaciones a los ecosistemas marinos y que Venezuela es un país que defiende y asegura la conservación de la biodiversidad del medio ambiente marino, en el año 2008, se promulgó el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Pesca y Acuicultura, con fecha de 14 de marzo del mencionado año, por medio de la cual se establecen una serie de estrategias que están orientadas a la eliminación de la actividad antes mencionada, con el propósito de evitar un mayor daño al ecosistema y medio ambiente marino venezolano. Lo que trajo como consecuencia, que al aplicar la medida se produjeran un desempleo en el área, lo cual implica la búsqueda de alternativas a la población que se dedicaba a explotar la pesca de arrastre.

Ante esta situación es preciso analizar los mecanismos de promoción de exportación y la evolución que han tenido estos para que a través de ellos se contribuya a orientar, fomentar y dar financiamiento a otra modalidad de pesca, apoyada naturalmente, por el Ministerio del Poder Popular para la Agricultura y Tierras (MPPAT), conjuntamente con el Instituto Nacional Socialista de Pesca y Acuicultura (INSOPESCA), y demás instituciones financieras, estimando la Acuicultura como respuesta a la situación planteada. En este orden de ideas se puede considerar a especies de crustáceos como el camarón para fomentar su cultivo y aumentar la producción, debido a que Venezuela cuenta con antecedentes marcados acerca de granjas de cultivos que orientan sus esfuerzos en la producción de larvas por métodos de inducción artificial.

Con el cultivo del camarón en cautiverio, a través de la cría natural controlada en su propio hábitat se puede obtener una producción rentable tomando en cuenta variables como el tiempo, mano de obra y costos, lo que se traduciría en la posibilidad de abastecer no sólo mercados nacionales, sino internacionales.

Aunque la actividad de cultivo de crustáceos representado primordialmente por la camaronicultura, ha sufrido altas y bajas, es importante acotar que la misma puede incrementar su desarrollo a través del financiamiento de cooperativas, pequeñas y medianas empresas o empresas mixtas, que centren sus objetivos en el desarrollo de la actividad, de manera que se puedan establecer estudios de comercialización (tanto nacional como internacional) y segmentación de mercado, de manera que se establezcan planes de distribución de parte de la producción al consumo interno y otra parte destinarla a mercados internacionales, con el fin de promover la exportación de la cantidad excedente.

De acuerdo con cifras oficiales obtenidas por el Instituto Socialista de la Pesca y Acuicultura (INOPECA) el consumo nacional de camarón para el año 2009 se estimó en un treinta y cinco por ciento (35%) (5.600 toneladas métricas), mientras que el sesenta y cinco por ciento (65%) (10.402 toneladas métricas) restante se destinó al abastecimiento de mercados internacionales, lo que quiere decir, que el porcentaje del rubro exportado refleja las condiciones favorables para proyectar esta producción en mercados internacionales, a través de ruedas de negociación y ferias, impulsadas por una promoción de exportación fomentada por los órganos públicos reduciendo la

vulnerabilidad de un solo producto de exportación (petróleo) y de esta manera aprovechar las economías de escala y la capacidad productiva ociosa.

La importancia estratégica atribuida a la promoción de exportaciones obliga a los países como Venezuela, al diseño e implementación de políticas dirigidas a fortalecer el sector extranjero de su economía, de manera que permita aprovechar las áreas productivas donde existan ventajas competitivas reales que ayuden a incrementar sus ventas y utilidades. No es en vano que las exportaciones a nivel mundial se han quintuplicado en sólo 30 años, lo cual indica que las oportunidades para exportar son cada vez mayores (Ball y McCulloch, 1996). En este sentido, la expansión de la internacionalización de los negocios se debe fundamentalmente a una mejor dotación de recursos financieros de origen gubernamental y/o privado, cuestión que ha favorecido el diseño de políticas de carácter financiero para tales actividades.

De acuerdo a lo anteriormente expuesto y siguiendo los lineamientos del Banco de Comercio Exterior (BANCOEX) se analizaron los mecanismos de promoción de exportación de Camarones y su evolución durante el período 2005-2009 y las condiciones óptimas y específicas para incentivar su exportación; así como también el cumplimiento de condiciones que deben ser consideradas por el Ejecutivo Nacional para expandir la exportación de especies acuícolas, ya que es un sector que puede ser altamente explotado y del cual se pueden obtener dividendos significativos, con miras a satisfacer la demanda alimenticia del mercado internacional y aprovechar el máximo rendimiento de las bondades de la naturaleza venezolana.

Metodología

La investigación fue de tipo documental-descriptiva, porque se obtendrá la información mediante documentos, Mediante esta estrategia se indagará, interpretará y presentarán datos e informaciones sobre un tema determinado, utilizando para ello, una metódica de análisis; teniendo como finalidad obtener resultados que pudiesen ser base para el desarrollo de la creación científica.

Además, la presente investigación se enmarcó en un diseño bibliográfico, no experimental-transversal, tomando en consideración la recopilación y organización de toda la información existente sobre el tema, establecieron los parámetros que se van a seguir en el proceso de investigación. Se determinaron además, las técnicas e instrumentos que se utilizarán. Después de recopilada la información documental, se procedió a realizar el respectivo análisis y basándose en los resultados obtenidos a través de los distintos instrumentos de recolección de datos, se plantearon las conclusiones y recomendaciones.

Resultados

Comportamiento de las exportaciones de camarón (*palaemon serratus*)

En Venezuela existen 46 granjas de engorde de camarón que constituyen en conjunto una superficie de cultivo de casi 9.000 hectáreas; sin embargo de este total sólo 31 se encuentran actualmente operativas. Las mismas están distribuidas geográficamente entre los estados Sucre cero coma veinte por ciento (0,20 %), Nueva Esparta cero coma cincuenta (0,50 %), Anzoátegui nueve por ciento (9,00 %), Falcón

treinta y dos coma treinta por ciento (32,30 %) y Zulia cincuenta y ocho por ciento (58,00 %); y 12 laboratorios productores de post larvas dentro del territorio nacional, de los cuales uno está temporalmente paralizado como consecuencia de su traspaso comercial. En la tabla No. 2, datos obtenidos del Instituto Nacional de la Pesca y Acuicultura (INAPESCA) muestran el constante desarrollo que ha experimentado este sector en los últimos seis (6) años, revelando una producción de TM 11.556 de camarón de cultivo para el 2005, a pesar del impacto causado por la aparición del Síndrome del Taura a finales del 2004. Según las estadísticas llevadas por la Asociación de Productores de Camarones de Occidente (ASOPROCO) existen unas 12.050 Hectáreas permitidas por el Ministerio del Poder Popular para el Ambiente (MIPPA), de los cuales algunas ya se encuentran en construcción.

Datos del Instituto Nacional de Estadística corroboran esta producción, al reportar la exportación de camarón de cultivo en el año 2005 en TM 11.584, tomando en consideración que el setenta por ciento (70%) del total de camarón exportado fue de origen acuícola y el treinta por ciento (30%) restante proveniente de la pesca de captura. Estos porcentajes corresponden a los permisos otorgados por el INAPESCA durante el período enero – octubre del mismo año. Se pudo concluir que ambas instituciones concuerdan en que alrededor del sesenta por ciento (60%) de las exportaciones de camarón venezolano va destinado a los EEUU y la cantidad restante cuarenta por ciento (40%) a los países miembros de la Unión Europea.

Adicionalmente, es necesario resaltar que en el año 2002 las cosechas de camarón cultivado representó el sesenta y siete por ciento 67% de la producción acuícola total de Venezuela (Novoa et al., 2003). Como resultado de la producción obtenida en el 2005, actualmente ésta representa el ochenta y siete por ciento (87%) como se muestra en la figura No. 1. Tal desarrollo, afianza la condición de la camaronicultura como la actividad más exitosa del sector acuícola nacional.

Tabla 1.

Producción nacional, hectáreas y número de granjas dedicadas al cultivo de Litopenaeus vannamei en Venezuela entre 2000 y 2005

AÑO	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Producción total TM	8.200	9.500	12.000	23.100	24.00	11.556
Hectáreas	1.950	2.500	4.076	5.500	6.500	-
No. de Granjas	17	18	21	25	29	-

Fuente: Instituto Nacional de Pesca y Acuicultura (INAPESCA, 2006)

Los índices de producción en las granjas venezolanas se ubican entre las mejores de Latinoamérica (Aguirre, 2001). Para el 2004 las unidades de producción reportaban un rendimiento nacional promedio que oscilaba entre los 2.500 Kg / Ha / cosecha, donde los productores del Sur del Lago de Maracaibo se destacaban al mostrar resultados superiores a los 3.500 Kg / Ha / cosecha (Aguirre, 2005) y con sobrevivencias de más del ochenta por ciento (80%). Posterior a la aparición del Síndrome del Taura (a finales del 2004), información proveniente de unas diez (10)

granjas ubicadas en el oriente y occidente del país para finales del año 2005, reveló una productividad promedio cercana a los 1.500 Kg / Ha / cosecha, con un promedio de sobre vivencia un poco superior al cincuenta por ciento (50%). A pesar de esta inevitable caída en la producción, los valores reportados son positivamente alentadores si consideramos que la industria camaronicultura venezolana se encuentra en una etapa de recuperación cuando los efectos de esta virosis en otros países y sus rendimientos han sido significativamente catastróficos.

En cuanto al abastecimiento de semilla (postlarvas), no debería existir escasez en el mercado de acuerdo a la capacidad instalada de laboratorios de larvicultura y las condiciones de cultivo presentes en la actualidad. Por otra parte, vale la pena destacar el inicio de operaciones de la primera granja intensiva de camarón en el estado Falcón, casualmente en territorios donde se estableció la primera granja piscícola a escala comercial en 1982 (SARPA, 1995) y bajo un sistema de cultivo conocido en otros países como inland o tierra adentro, caracterizado por utilizar una fuente de agua subterránea, generalmente con un rango de salinidad muy baja a la requerida para este tipo de cultivo.

La participación del Estado en el desarrollo de la camaronicultura venezolana por medio del INAPESCA, como ente rector del ordenamiento pesquero y acuícola nacional, ha sido significativa en los momentos claves del sector. Se debe reconocer el esfuerzo mancomunado e integrador realizado por los funcionarios de este organismo a raíz de la problemática que atravesaba el sector provocada por el virus del Taura. Adicionalmente se vienen realizando esfuerzos, aunque aislados, mediante la gestión de proyectos relacionados con la producción de camarón por parte de la Corporación para el Desarrollo del Zulia (CORPOZULIA), Petróleos de Venezuela, S.A. (PDVSA), Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias (INIA), Asociación de Productores de Camarón de Occidente (ASOPROCO), Universidad de Oriente (UDO), Fundación para la Investigación y Desarrollo de la Acuicultura del Estado Sucre (FIDAES) y el mismo Instituto Nacional de la Pesca y Acuicultura (INAPESCA).

Por otra parte, el comercio del camarón refleja unas cifras muy significativas, ya que el estudio realizado en el periodo 2005 – 2008 se observa con facilidad que las exportaciones superan a las importaciones de una manera considerable, de esta forma se observa que nuestro país es gran exportador de camarones en el mercado internacional. Sin embargo, las importaciones no superan el millón de dólares, lo que quiere decir que el flujo comercial no es el de las importaciones sino el de las exportaciones a principales destinos, de los cuales ya forman parte de nuestros primeros socios comerciales.

Asimismo según cifras obtenidas por el Ministerio del Poder Popular para la Agricultura y Tierras, las exportaciones indican que el mejor año fue el 2000, teniendo un pico sobre los 120 millones de USD (84.000.000 de Bs.F. aproximadamente), partiendo en el 98 con más de 40 millones de USD, creciendo en el 99 con más de 90 millones de USD, colocándose así en el año 2000 con más de 120 Millones de USD (84.000.000 de Bs.F. aproximadamente). De esta manera se puede observar que las exportaciones comienzan a descender desde el 2001 al 2003, y luego incrementándose en el 2004, del cual la brecha se ha mantenido variable.

Por otra parte resulta importante acotar que esa marcada tendencia hacia el incremento de las exportaciones del mencionado rubro se ha visto afectada por varios

factores, entre los cuales se puede mencionar en primer término un virus que azotó las granjas que cultivan el producto durante el año 2005 y 2007 respectivamente, por otra parte la eliminación de la pesca de arrastre en el año 2008, lo que significó una notoria caída en la producción del mencionado rubro, tal como se refleja en la tabla siguiente, la cual expone las altas y bajas que ha tenido la producción del camarón durante los últimos cinco años.

Tabla 2

Producción Nacional de Camarón desde 2005 al 2009

PRODUCCIÓN NACIONAL DE CAMARON DESDE EL 2.005 AL 2.009					
ESPECIE	2.005	2.006	2.007	2.008	2.009
CAMARÓN MARINO	12.956	21.16 3	17.658	16.002	4.450

Fuente: INSOPESCA 2009

Según cifras aportadas por el Banco de Comercio Exterior (BANCOEX), observándose de esta manera el crecimiento sostenido con el que cuentan las exportaciones del producto antes descrito, hasta llegar al año 2005 y 2006 donde se observa una caída de aproximadamente cincuenta y seis por ciento (56%), conducta contraria reflejada para el año siguiente donde se registró un aumento de un cincuenta por ciento (50%) aproximadamente, respecto del año anterior y mantener un crecimiento leve para los próximos años, donde vuelve a mostrar una caída en el flujo de exportación del producto para el año 2008 y primer trimestre del 2009, esto como consecuencia directa de la eliminación de la pesca de arrastre, tal como lo refleja la tabla siguiente:

Tabla 3

Detalle de las exportaciones de Camarón desde el 2004 hasta el 2008

AÑO	KG/ BRUTO	USD
2004	21.647.359	42.336.073
2005	15.654.828	34.150.406
2006	8.898.732	19.502.035
2007	15.035.219	25.161.943
2008	15.312.173	22.234.012

Fuente: Banco de Comercio Exterior (BANCOEX) 2009

Desarrollo de los mecanismos de promoción de exportación en la República Bolivariana de Venezuela

El BANCOEX en su misión de promover las exportaciones venezolanas de bienes y servicios no tradicionales, ofrece diversos mecanismos de promoción internacional. Estos mecanismos según los lineamientos establecidos por el Área Latinoamericana de Integración (ALADI) y adaptados por el BANCOEX en marzo de 2008 son:

Macro Ruedas de Negocios.

Se perfila este mecanismo como el que permite fomentar el intercambio comercial entre Venezuela y sus socios a través de encuentros pactados entre empresarios de grande, mediana y pequeña escala con potenciales clientes importadores, donde ambos, de acuerdo a la demanda de bienes y servicios que tenga cada uno llegaran a concretar negocios bien sea a corto, mediano o largo plazo. Con tal actividad los exportadores nacionales tienen grandes oportunidades de llevar a profundidad las relaciones con sus clientes y aumentar en lo posible la cantidad que de ellos se tenga.

Misión Comercial.

Este mecanismo surge y se aplica en aquellos países donde su actividad comercial es poca y en algunos casos llegar a ser nula. Con él lo que se quiere es llevar los productos de los oferentes al mercado de los demandantes, determinar el impacto y dependiendo de los resultados saber a qué mercado destinar sus exportaciones con el fin de que los exportadores concreten y lleguen a acuerdos con potenciales clientes y obtener el mayor provecho posible en tal actividad.

Misión de Compradores.

Este es uno de los mecanismos más importantes, ya que el Estado venezolano se encarga de traer al territorio nacional a potenciales importadores, con el fin de que ellos se interesen en adquirir productos de los distintos rubros que se produzcan el país. Es un mecanismo de promoción de exportación muy factible para la Nación, la cual viene desarrollando una cultura exportadora, con un crecimiento paulatino, por ende, la cantidad de exportadores en nuestro país no es muy extensa. Con tal mecanismo se quiere que los exportadores no experimentados en cuanto a la colocación de sus productos en el mercado extranjero, tengan la posibilidad de concretar negocios en el territorio nacional.

Ferias Internacionales.

Son eventos que se realizan en un determinado lugar en donde asisten importadores y exportadores, cada quien con el objetivo de alcanzar sus objetivos y metas. Los exportadores exhiben sus productos con el fin hacer contactos con futuros importadores. También con las ferias se persigue estudiar a profundidad el mercado meta, la cultura, el posicionamiento que el producto exportable pueda tener en determinados país, ente otros aspectos, los cuales en conjunto son factores determinantes a la hora de realizar exportaciones altamente efectivas. Este mecanismo de promoción de exportaciones es el que mayormente se utiliza. Estos son eventos generalmente periódicos que utilizan lugares específicos, para su realización, agrupando a gran cantidad de expositores, oferentes, demandantes y observadores, con dicho instrumento se desarrolla cada vez mas nuestro plan de marketing con relación a la comunicación, estudio del producto, precio y condiciones, así como también se estudian los posibles distribuidores y/o representantes.

Ventajas de los mecanismos de Promoción de Exportación

Con la finalidad de incrementar las exportaciones no tradicionales el Ejecutivo Nacional promulga la Ley de Incentivos a la Exportación, la cual contempla una serie de ventajas en su artículo 1:

Toda persona, natural o jurídica que exporte artículos producidos en el país, tendrá derecho a un crédito fiscal que se calculará en función del porcentaje de valor agregado nacional de cada bien exportado. Parágrafo Primero.-El beneficio establecido en la presente Ley se extenderá a las exportaciones de productos agropecuarios, pesqueros y forestales originarios del país, en la forma y condiciones que determine la reglamentación de la presente Ley.

Los créditos fiscales a que se refiere el artículo anterior serán pagados a través de bonos o certificados de acuerdo con el monto de las divisas realmente percibidas en la operación de exportación u otra forma de pago que, a juicio del Ejecutivo Nacional, se considere equivalente. En tal sentido los bonos o certificados a que se refiere esta Ley serán emitidos por el Ministerio del Poder Popular para la Economía y Finanzas (MPPEF), tendrán el carácter de documentos al portador libremente negociables y los mismos serán aceptados incondicionalmente por las oficinas recaudadoras para el pago de impuestos nacionales, siempre que fuesen presentados para tales fines dentro de un plazo de dos años contados a partir de la fecha de su emisión. Una vez que haya vencido este plazo, los bonos o certificados no utilizados quedarán nulos y sin ningún tipo de efecto.

El Banco de Comercio Exterior (BANCOEX, 2008), enumera las siguientes ventajas que aportan los mecanismos de promoción de exportación:

- 1) Constituyen una de las maneras más efectivas utilizadas en la práctica del comercio internacional, para promover productos y servicios de las distintas ofertas nacionales.
- 2) La inversión de la empresa (costo) para participar en estos tipos de eventos es inferior al de otros tipos de promoción.
- 3) Permite contactar contrapartes que tengan el perfil solicitado por la empresa que desea vender el producto o servicio.
- 4) Se obtiene vivencias muy útiles del sistema empresarial exitoso de otras latitudes, aplicables a nuestras empresas.

Incentivos Financieros otorgados por el BANCOEX.

BANCOEX ofrece al exportador venezolano y a su comprador en el extranjero, una gama de productos financieros y servicios internacionales orientados a apoyar sus actividades de comercio exterior.

Respecto a los productos financieros, BANCOEX cuenta con modalidades de financiamiento que ofrecen recursos en dólares norteamericanos con tasas y plazos muy competitivos. Entre los productos ofrecidos por BANCOEX se encuentran:

A) **Crédito al Exportador.**

El Crédito al Exportador busca atender las necesidades de flujo de efectivo y del capital requerido para cubrir los costos de producción destinados a la exportación. Es ofrecido bajo distintas modalidades:

- 1) **Capital de Trabajo:** consiste en el financiamiento otorgado a las empresas con potencial exportador para que las mismas adquieran insumos, realicen el pago por mano de obra, inventarios o gastos generales de producción o comercialización del producto a ser exportado.
- 2) **Inversión en Activos Fijos:** son aquellos recursos dirigidos a empresas exportadoras, o con potencial exportador las cuales requieran de financiamiento para la adquisición de maquinarias y equipos que le permitan incursionar o consolidar sus mercados de exportación.
- 3) **Crédito para Proyectos de Inversión para la exportación:** estos son los recurso que destina el BANCOEX para aquellas empresas exportadoras o potencialmente exportadoras indirectas, las cuales requieren complementar la inversión propia y establecer o ampliar una unidad de producción cuyo producto final tendrá como principal destino la exportación.

B) **Crédito al Comprador**

Con este incentivo el BANCOEX pretende financiar al comprador de bienes y servicios venezolanos de exportación a través de líneas de crédito con la banca y de crédito directo. Es una modalidad financiamiento indirecta en la atención crediticia de los compradores de bienes y servicios elaborados, fabricados o producidos en el territorio nacional, otorgado a los potenciales compradores ubicados en el exterior.

C) **Bonos de Exportación**

Es un incentivo de crédito fiscal que otorga el Estado venezolano a los exportadores agropecuarios, correspondiente al 10% del monto de las divisas percibidas por la operación de exportación

Todas las personas naturales o jurídicas que exporten artículos agropecuarios producidos en el país, tendrán derecho a un crédito fiscal que será pagado mediante bonos o certificados, los cuales serán al portador libremente negociable (Ley de Incentivo a la Exportación, 1991)

La finalidad de los Bonos de Exportación es estimular al sector agrícola a la producción de bienes de origen animal y vegetal dirigidos a la exportación, y es así como las alícuotas más altas de crédito fiscal corresponden a los productos exportados con mayor contenido de valor agregado nacional. Por otra parte, este mecanismo no abarca la totalidad del universo arancelario, ya que las autoridades otorgantes pueden limitar su concesión haciéndola depender tanto de los productos como de los montos de exportación.

El monto del crédito será igual al diez por ciento (10%) del valor Franco a Bordo (FOB) neto de exportación o equivalente en Bolívares del monto de las divisas ingresadas en el país, proveniente de la operación. (Alvarez y Opazo. 2004).

Cuando se trate de exportaciones realizadas conforme con el convenio de Pagos y Créditos Recíprocos de ALADI, el cálculo se hará con base al comprobante que emitirá el Banco Central de Venezuela (BCV), el cual indica el valor de la operación de exportación en moneda nacional.

Incentivos a la Exportación otorgados por el Estado.

Los incentivos a la exportación se constituyen como un conjunto de medidas que se toma el Estado para crear las condiciones necesarias y de esta manera equiparar y reducir la presión comercial de otros países y a su vez promover el crecimiento y desarrollo de los sectores internos de la economía. La política económica promueve las exportaciones mediante diferentes mecanismos insertos en las normas de ejecución de las políticas: comerciales, aduanera, tributaria y monetaria.

La oficina de atención al contribuyente del Servicio Nacional Integrado de Administración Tributaria (SENIAT), define los incentivos fiscales como: un beneficio otorgado por el Estado en ejercicio de su potestad tributaria, a través del cual se pretende impulsar determinados agentes económicos con el fin de que realicen ciertas actividades orientadas a ordenar algún sector en específico en pro del mejoramiento de la estructura productiva del país.

La naturaleza del incentivo reside en la disminución del efecto tributario sobre ciertos sectores o actividades relevantes al desarrollo económico del país.

Para los autores Tenerelli y Urdaneta (2002), los incentivos fiscales están plasmados en el Código Orgánico Tributario (COT) y han sido agrupados de la siguiente manera: Exención, Exoneración, Draw Back y el Reintegro del Impuesto al Valor Agregado (IVA).

Sin embargo, los incentivos fiscales aprovechables para promover la exportación son: Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo (ATPA), Draw Back, Reposición con Franquicias Arancelarias, Depósitos Aduaneros In bond, Zonas Francas, Reintegro del Impuesto al Valor Agregado a los Exportadores, Financiamiento a las Exportaciones y Bonos de Exportación.

Según el Manual para Exportar (2005) elaborado por el Ministerio del Poder Popular para las Industrias Ligeras y el Comercio (MPPILCO), los incentivos fiscales en materia de exportación se definen de la siguiente manera:

Régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo (ATPA)

Es el régimen que permite la introducción al territorio aduanero nacional de mercancías extranjeras: materias primas, partes y piezas al país (exceptuando los lubricantes y combustibles), con suspensión del pago de los derechos de importación y del impuesto al Valor Agregado (IVA), con el objeto de ser reexpedidos, dentro del plazo establecido, después de haber sufrido un proceso de transformación, combinación, mezcla, rehabilitación, reparación o ensamblaje.

Régimen de Devolución de Impuestos de Importación. Draw Back.

Mediante la figura del Draw Back se pueden obtener beneficios por parte de los exportadores a través del reintegro de los impuestos de importación que los mismos cancelen al fisco y en donde dichos impuestos se hayan originado debido a la importación de materias primas, partes, envases y embalajes, piezas, entre otros bienes que hayan sido gravados en una operación de importación, siempre y cuando dichos bienes importados se incorporen al proceso productivo de la mercancía que el exportador llevara al extranjero. Se debe presentar la solicitud ante la Gerencia de Aduanas del Servicio Nacional Integrado de Administración Tributaria SENIAT, o por ante las aduanas principales, en un plazo de treinta (30) días hábiles contados a partir

de la fecha de registro de la correspondiente declaración de aduanas para la exportación.

El artículo 66 del Reglamento de la Ley Orgánica de Aduanas sobre Regímenes de Liberación, Suspensión y Otros regímenes aduaneros Especiales (1996) contempla la modalidad de reintegros de impuestos de importación a través de la figura del Draw Back:

De conformidad con el ordinal 22 del artículo 4° de la Ley, las personas que realicen exportaciones podrán obtener, en los términos previstos en esta Sección, la devolución de los impuestos arancelarios que hayan gravado a las mercancías utilizadas en el proceso productivo de los bienes objeto de la respectiva operación y que hubiesen sido pagados directamente por el exportador, o cuyo pago haya sido soportado por éste en el precio de adquisición de tales mercancías. A los efectos de este régimen, se entenderá por mercancías utilizadas las materias primas, piezas, partes y componentes, empaques, envases y embalajes y, en general, otros insumos o materiales de origen extranjero, importados directamente por el exportador o adquiridos en el país.

Reposición con Franquicia Arancelaria. (Reposición de Existencias).

Es el régimen aduanero que permite importar, por una sola vez, con liberación del pago de los impuestos de importación, mercancías equivalentes en cantidad, descripción, calidad y características técnicas, a aquellas respecto a las cuales fueron pagados los impuestos de importación, y que fueron utilizadas en la producción de mercancías exportadas previamente, (RRELOA)

Depósitos Aduaneros (In Bond).

Es el régimen especial mediante el cual las mercancías extranjeras, nacionales o nacionalizadas, son depositadas en un lugar destinado a este efecto, bajo control y potestad de la Aduana, sin estar sujetas al pago de impuestos de importación y tasa por servicios de aduana, para su venta en los mercados nacionales e internacionales, previo cumplimiento de los requisitos legales. El plazo máximo para que las mercancías permanezcan bajo este Régimen será de un (1) año contado a partir de la fecha de ingreso de la mercancía al depósito. Vencido dicho plazo las mercancías se considerarán abandonadas legalmente.

Zonas Francas.

De acuerdo a lo establecido en el artículo No. 2 de la Ley de Zonas Francas de Venezuela (Gaceta Oficial No. 34.772 del 08-08-1991) éstas se definen como un área de terreno físicamente delimitada sometida a un régimen fiscal especial, donde las personas jurídicas que allí se establezcan se dedicarán a la producción y comercialización de bienes que tengan como destino final mercados internacionales. Las Zonas Francas, según nuestra legislación, pueden ser Industriales, Comerciales, de Servicios y Mixtas.

Certificados Especiales de Reintegros Tributarios (CERT).

De acuerdo a lo indicado en Gaceta Oficial N° 37.898 del 15 de marzo de 2004, los Certificados Especiales de Reintegro Tributario (CERT) son destinados a la recuperación de créditos fiscales para contribuyentes exportadores, por concepto de impuesto al valor agregado (IVA). Los CERT son títulos negociables, que no devengan intereses, y cuyo plazo de vigencia no será mayor de dos (2) años a partir de la fecha de su colocación. Los CERT deben ser registrados en el Sistema de Custodia Electrónica de Títulos (SICET) del Banco Central de Venezuela, y pueden ser utilizados por los contribuyentes para el pago de tributos nacionales, intereses, multas, costos procesales o cualquier otro accesorio de la obligación tributaria principal.

Recuperación del Impuesto al Valor Agregado (IVA).

Los contribuyentes ordinarios que realicen exportaciones de bienes o servicios de producción nacional, tendrán derecho a recuperar los créditos fiscales soportados por la adquisición y recepción de bienes y servicios con ocasión de su actividad de exportación (Artículos 43 y 44 de la Ley del IVA)

Análisis de la relación que existe entre las medidas de política Comercial (promoción de Exportación) y las exportaciones de camarón (palaemonsserratus) en la República Bolivariana de Venezuela, durante el período 2005 - 2009. ***Medidas de Política Comercial y sus Cambios***

La promoción de exportaciones debe definirse en atención a bienes, servicios y sectores con potencial de exportación, manteniendo la continuidad para garantizar su consolidación en los mercados internacionales, cuando las condiciones así lo determinen.

La actividad comercial entre empresas o personas naturales realizada entre un país u otro, es decir el comercio o intercambio que sucede cuando se traspasa un determinado sistema político con el fin de realizar una venta en otro mercado, y su causa radica en que ningún país es autosuficiente, ninguno produce todo lo que necesita, pues debe fabricar aquellos bienes en los que tiene ventajas para producir, pues con las exportaciones de estos podrá percibir beneficios que le permitirán obtener los que le son de más difícil o más costosa producción, sin embargo, uno de los motivos principales para que se efectúen las exportaciones es el desarrollo acelerado de la tecnología, la cual permite producir y comercializar a gran escala con el desarrollo tecnológico industrial.

La dependencia de la renta petrolera opacó la necesidad de invertir en la promoción de exportaciones. El desarrollo de las exportaciones no petroleras no era un objetivo importante para el Estado y una parte considerable en el sector privado, se desarrolló directa o indirectamente vinculado al Estado, vía estímulos a la producción o relacionados con las grandes empresas estatales (petróleo y derivados, hierro, acero, aluminio, entre otros).

En 1936, del total exportado por Venezuela, nueve por ciento (9,0%) correspondía a bienes distintos al petróleo. Esos bienes eran, principalmente, ganado, carnes, cueros, café y cacao. Setenta y dos (72) años después, en 2008, de todos los

productos que el país vendió al exterior, apenas seis coma cinco por ciento (6,5%) fueron artículos diferentes al petróleo, representados por acero, aluminio y ciertos productos petroquímicos. Aquel país, que exportaba carne y ganado en pie hace aproximadamente un siglo, ahora tiene que comprar casi el 50% de la carne que consume a Argentina, Colombia, Brasil y también Nicaragua.

Medidas de Promoción de Exportación de Camarón en Venezuela

La política económica en Venezuela tiene un marcado sesgo contra las exportaciones no petroleras. Ello es claro cuando se observa la hostilidad del gobierno contra los sectores que pueden contribuir al incremento de las exportaciones: la agricultura y la industria, sin cuyo desarrollo no posibilidad de progreso. El gobierno con su inclinación a comprar en el exterior hasta los alimentos, está reorientando el gasto hacia las economías de Argentina y Brasil que han encontrado en las compras del sector público venezolano una oportunidad para ampliar sus negocios a costa de la producción de las empresas de Venezuela. En Venezuela no se exporta porque no se produce y no se produce porque no hay incentivos ni para el sector agropecuario ni mucho menos para la industria manufacturera.

Dado lo anterior, actualmente, la política comercial de Venezuela en el lapso 2005 - 2009 se sienta en las bases de un modelo productivo capaz de generar un crecimiento autosustentable, promover la diversificación productiva y lograr la competitividad internacional en un contexto de estabilidad macroeconómica, lo cual facilita una profunda y diversa reinserción en el comercio internacional globalizado, para lograr, de esta manera, contrarrestar los errores cometidos en el pasado en cuanto a la no producción y falta de incentivo para exportar rubros distintos al crudo y sus derivados.

La sustentabilidad del crecimiento económico - social exige añadir, al motor del desarrollo que actualmente se concentra en el producto petrolero, nuevas ramas de producción agrícola, industrial y de servicio, capaces de generar una firme corriente de exportación a los mercados globalizados, al tiempo. Esta expansión económica debe estar concentrada en los sectores más competitivos y, al mismo tiempo, diversificarse suficientemente.

Con el objetivo de apuntalar el desarrollo del sector exportador venezolano, haciendo énfasis en las pequeñas y medianas industrias, los ministerios de Relaciones Exteriores y el Comercio, así como el Banco de Comercio Exterior (BANCOEX), e incluso el Asamblea Nacional, centran esfuerzos desde hace más de cinco años para lograr un conjunto de políticas públicas vinculadas al sector de las exportaciones.

El gran objetivo, es transformar el modelo económico venezolano, pasar de la economía rentista a la economía diversificada productiva y exportadora en cuatro años (2005 a 2009) y así duplicar las exportaciones no tradicionales y ampliar la base exportadora que hoy esta circunscrita a mil quinientas (1.500) empresas, incorporando nuevos exportadores con preferencia en pequeñas y medianas industrias. Y además, no sólo intentan consolidar los mercados tradicionales de Venezuela como Colombia y Estados Unidos sino fomentar también la conquista de nuevos espacios, tales como Asia y África inclusive, pero con una visión de mediano y largo plazo.

Bajo este contexto se ha elaborado un plan de desarrollo y promoción de las exportaciones en BANCOEX, donde los incentivos y los estímulos al sector exportador

estén muy claros y donde se puedan atacar también los problemas estructurales. De igual manera unos de los objetivos de este plan de desarrollo es facilitar la labor de Estado en la generación de condiciones apropiadas para el desarrollo de la actividad exportadora.

El tema exportador no es relevante por ser un país exportador en sí, sino por la calidad de vida y la generación de empleo que conllevaría. De acuerdo con las características de la economía venezolana y su industria manufacturera, por cada millón de dólares exportados se generan 150 empleos, entonces \$1.000 millones exportados generarían 150.000 empleos, de manera que el tema exportador puede ser un elemento social de cohesión muy importante para el desarrollo de una clase trabajadora productiva. Es esencialmente económico pero también social, (Soto 2009). Actualmente se están desarrollando alianzas internacionales y negociando acuerdos internacionales para brindar mayor apertura en el exterior a la oferta exportable, esto como primer componente para lograr promover las exportaciones.

El segundo componente es trabajar en la identificación y diversificación de la oferta exportable para lo cual trabajan en identificar y mejorar la competitividad de los sectores productivos estratégicos, regionalizar la actividad exportadora y en verificar el suministro eficiente de materias primas con el objeto de sustituir importaciones de aquellos insumos utilizados en la fabricación de bienes de exportación. En el tercer punto se quiere incentivar e incrementar la inversión nacional y extranjera para aumentar directa e indirectamente las exportaciones.

Para lograrlo se tienen proyectos específicos, entre ellos: promover inversiones en zonas francas de exportación, atracción de inversiones para empresas consumidoras de combustible, promoción de las franquicias, atracción de inversiones para empresas dedicadas a los sectores de infraestructura, facilitación de medios de transporte, y de tecnología. También se va a hacer una evaluación completa de todos los acuerdos comerciales y de inversión para ver cómo se puede optimizar su utilización.

El cuarto punto es desarrollar la cultura exportadora. Hay que desarrollar un amplio programa masivo de asistencia integral y de capacitación a las empresas para que atiendan el mercado nacional y aquellas que tengan capacidad ociosa puedan avocarse a atender mercados internacionales y que esos mercados sean aquellos donde el Gobierno quiere tener una presencia activa en el marco de la política exterior con los países que se tienen acuerdos de integración. También con nuevos mercados y nuevos socios comerciales con los que se quiere tener una mayor vinculación como son África, la cuenca del Río Níger, Asia, India y China, “que son para nosotros países muy importantes y queremos que nuestra oferta exportable vaya para allá” (Soto, 2009).

El quinto punto es la promoción de las exportaciones que incluye el desarrollo de una imagen de país y la conquista de nuevos mercados, para lo cual se van a apuntalar con productos bandera como aquellos que han obtenido denominación de origen. Esto se usará en algunas campañas de promoción. También incluyen lo que han denominado inteligencia de mercado, que es identificar las oportunidades de negocio que puedan ser aprovechadas por los exportadores locales, así como definir métodos y estrategias más eficientes y efectivas para lograr una inserción exitosa en los mercados externos. Programa completo de promoción de exportaciones donde además se defina

un calendario de eventos para el año, que incluye la participación en algunas ferias, y llevar a cabo algunas misiones comerciales.

También debe preverse crear consorcios de exportación, cooperativas y comercializadoras para impulsar el proceso productivo y exportador de las microempresas y pymes. El último componente es facilitar la labor del Estado en la generación de condiciones apropiadas para el desarrollo de la actividad exportadora. En ese particular se tiene una cantidad de proyectos como la ventana de atención al exportador, la ventana de atención al inversionista, la facilitación y promoción de los procedimientos de normalización y certificación de calidad y la complementación de este proyecto con el plan estratégico nacional de turismo, como es un servicio que capta divisas, debe tener una sinergia muy importante con el sector exportador, tan es así que las macro ruedas deben realizarse en lugares turísticos, tales como Margarita para ayudar a promoverla y a posicionarla como destino turístico.

Este punto también incluye el financiamiento a las exportaciones para fortalecer el desarrollo de micro empresas, PYMEs, y las cooperativas, así como facilitar medios de transporte de mercancías, optimizar rutas de acceso a puertos y aeropuertos y mejoramientos de medios de transporte aéreo, terrestre y marítimo desde y hacia las regiones.

Está también la facilitación y adecuación del otorgamiento de incentivos a las exportaciones y la revisión, evaluación y negociación de acuerdos internacionales, lo que está referido a la determinación de los parámetros de suscripción de dichos acuerdos y negociación de nuevos acuerdos en función de los rubros prioritarios y los mercados objetivos, así como una campaña de difusión dirigida a las micros y pequeñas y medianas empresas y cooperativas.

Dentro del plan, algo que ya es una realidad, y que contemplan consolidar, es la red de oficinas comerciales de Venezuela en el exterior, que es una iniciativa del Ministerio de Comercio y BANCOEX. Ya tienen más de 17 oficinas comerciales plenamente operativas que funcionan dentro de las embajadas y están al servicio del exportador venezolano. Éstas son las de Argentina, Austria, Barbados, Alemania, Brasil, Colombia, Chile, Costa Rica, España, Guatemala, Japón, Malasia, México, Estados Unidos, Trinidad y Tobago, Rusia, Panamá, etc. Esas oficinas ayudan a identificar importadores de los productos venezolanos, el interesado le manda información al agregado comercial y éste le remite información útil para que después el productor decida si va a tratar de captar ese mercado.

La oficina comercial le monta una agenda después con esas empresas potencialmente interesadas. Esto además de la página web para difundir las oportunidades de inversión en Venezuela. La idea es que si hay un interesado en Venezuela que necesita un socio para desarrollar un proyecto, sobre todo en tecnología y en capital, se pueda hacer difusión internacional de que existe ese proyecto.

El gobierno Nacional a través del Ministerio del Poder Popular Para la Agricultura y Tierras y el Instituto Socialista de la Pesca y Acuicultura, inició el plan de creación de arrecifes artificiales, aguas abajo para estimular la generación de especies marinas, con el firme propósito de incentivar la producción, para su posterior exportación de especies marinas, tales como el camarón, como alternativa para la producción de proteína de origen acuático y en armonía con el ambiente, ya que Venezuela es el país

pesquero más importante del Caribe Atlántico con una producción pesquera nacional anual de aproximadamente 500.000 toneladas, consolidadas en este nivel desde finales de 1990 hasta 2004, Organización de las Naciones Unidas para la agricultura y la alimentación FAO (2001). En su gran extensión territorial, el país posee, tanto en sus ambientes marinos como fluviales, recursos pesqueros que se caracterizan por su alta diversidad y potencialidad, sobre los cuales se han desarrollado explotaciones comerciales de creciente importancia a lo largo de los últimos 50 años, es por ello que el país, posee un alto potencial para competir en mercados internacionales con la exportación de los citados crustáceos.

Dentro de esta perspectiva se puede decir que se han creado importantes mecanismos orientados en promocionar la exportación de los productos no tradicionales, como lo es el caso de los camarones, ya que como se dijo anteriormente es un sector que ha estado en constante crecimiento, desde que se inició la actividad en el año de 1972.

En atención a lo expuesto se evidencia como para el 2004 la producción acuícola reflejó un constante crecimiento, teniendo una leve caída en el año 2005, producto de un foco infeccioso que se hizo presente en las granjas de cultivo, pero que vio su recuperación para los años siguientes, reflejándose un crecimiento sostenido en la producción del rubro antes mencionado hasta llegar al año 2008, el cual dejó muchas consecuencias para la producción y para las personas que ven en la actividad de pesca su sustento, y es que para ese año se promulgo una reforma a la ley de Pesca y Acuicultura, en la cual se elimina la actividad de pesca de arrastre. Dicha medida causó un descenso en la producción de pesquera, puesto a que la actividad generaba aportes fundamentales en la producción del rubro.

No obstante, el gobierno nacional impulso medidas que contrarrestaran la eliminación de la pesca industrial (arrastre), una de ellas fue la creación de granjas de cultivo para especies como el camarón y la cachama, que sustituyeran la actividad, de allí que para el 2009 en su primer trimestre se registrara una caída en la producción de camarones a nivel nacional, la cual es ocasionada por la falta de inversión de los dueños de las granjas, que a su vez produjo el cierre de más de 30 granjas camaroneras, esto de las 46 existentes en el territorio nacional, lo que quiere decir que sólo el treinta y cinco por ciento (35%) se encuentra activas. Sin embargo, el Estado venezolano a través del Ministerio del Poder Popular para la Agricultura y Tierras y sus entes adscritos, trabajando de forma coordinada con trabajadores del sector, han ocupado 3 granjas, con el propósito de reactivarlas y así elevar los niveles de producción del camarón, lo que evidencia la intención del Estado en reactivar el aparato productivo del camarón a fin de que este llegue a sus niveles de producción más óptimos

Para potenciar esta actividad, INSOPESCA desarrolla el Plan Nacional de Acuicultura 2009-2019, que tiene como objetivo aumentar el consumo de productos pesqueros provenientes de la acuicultura con miras a garantizar la seguridad agroalimentaria. En ese sentido, el plan contempla la diversificación de las especies que son objetivos de consumo, disminuir los costos de producción a través de la adquisición y transferencia de tecnologías, y promover el consumo de productos acuícolas.

En atención a lo expuesto se puede inferir que con la caída en la producción del camarón se ha venido a menos la exportación del mismo, ya que en cumplimiento de lo que establece la Ley del INDEPABIS, la cual estipula en uno de sus articulados que debe haberse satisfecho la demanda del producto en los mercados nacionales, para su posterior exportación hacia otros mercados, en otras palabras, la caída en la producción del camarón durante los años 2005 y 2009 como consecuencia de situaciones adversas ha traído consigo una disminución en cuanto a la cantidad del producto exportado. En tal sentido, se puede afirmar que es de vital importancia que los exportadores, cuenten con un plan que les oriente desde el inicio de la producción y que estén informados sobre todos esos planes y beneficios creados por el Estado en aras de incentivar las exportaciones no tradicionales y así aprovechar esos mecanismos de promoción de sus productos en los mercados internacionales.

Conclusiones

La acuicultura es una actividad que a través de larvas extraídos de crías ya desarrolladas, se logran cultivar y criar la especie. Su finalidad es que el productor tenga el mayor control posible en cuanto a las crías, el índice de mortalidad que se tenga en las mismas, así como también proporcionar un cultivo basándose en las normas más rigurosas de salubridad, alimentación.

Con respecto al proceso productivo del Camarón se concluye que existe gran cantidad de producción, que según cifras reflejadas por los órganos competentes, existen estados como el Zulia, Falcón, Anzoátegui, Sucre, Nueva Esparta y Mérida que son los mayores productores de tal ejemplar. Sin embargo, debido a factores adversos la producción (con la presencia de virus que afectaron los cultivos durante los años 2004 y 2005) ha tenido sus altas y bajas, no obstante es importante resaltar que la producción del camarón satisface la demanda nacional, tal como lo reflejan las cifras de producción que se consumen y la que no se consume en Venezuela, aportadas por el Ministerio del Poder Popular para la Alimentación.

Respecto a la producción cabe señalar que la misma cuenta para el período de estudio (2005 – 2009) altas y bajas producto de condiciones adversas, como lo fueron el virus que infectó los cultivos, y la eliminación de la pesca de arrastre (2008), factores que influyeron en las exportaciones que se generaron para ese momento.

En el desarrollo de la investigación se evidenció que la promoción de exportación y los mecanismos que ofrece el Estado, los cuales abarcan grandes beneficios e incentivos a los exportadores, y tomando en cuenta el poco consumo del Camarón en la población y la gran producción que se tiene del cultivo de la misma, el Estado no promueve la exportación de tal especie, pues se desarrollan las granjas de cultivo, se otorgan financiamientos a los productores eficazmente por parte del Estado, pero en lo que respecta a la promoción de exportación no se promueve fuertemente la misma para colocar el producto en el mercado exterior.

El desconocimiento de los incentivos (por parte de los productores), beneficios y políticas para la promoción y exportación, es uno de los problemas que no permite la colocación de la Camarón en el extranjero, ya que su consumo y demanda en Venezuela se satisface, por ende, y en pro del desarrollo del país, el Estado debe exportar la producción ociosa, a fin de generar más ingresos económicos a la Nación,

equilibrar la balanza comercial y con ello impulsar la diversificación de las exportaciones y el desarrollo integral.

Referencias Bibliográficas

- Aguilera, P. y Noriega, P (1986) ¿Qué es la acuicultura? Fondepesca. Secretaría de Pesca. México.
- Aguirre. H y Uscategui. M (2001) Diagnóstico del desarrollo comercial de la producción de truchas dentro del mercado acuícola Venezolano, Trabajo de grado de Licenciatura publicado, Escuela Nacional de Administración y Hacienda Pública, Caracas.
- Álvarez y Opazo, (2004) Los sistemas de cooperativas agrícolas y la promoción de exportaciones en Venezuela, caso: asociación cooperativa Convene 20 r.l. Caracas, Venezuela. Escuela Nacional de Administración y Hacienda Pública.
- Angulo, A. y Trías, D. (2004). Relevancia de las ferias internacionales en la promoción de las exportaciones de artesanías venezolanas, período 1998-2002. Caracas, Venezuela. Escuela Nacional de administración y Hacienda Pública.
- Anónimo, (2008). Estructuras de alta tecnología para la acuicultura nacional. Disponible en: <http://www.mundoacuicola.cl/revista/revistaleer.php?noticia=100>.
- Anónimo (2002). El desarrollo de la acuicultura en todo el mundo constituye una garantía de seguridad alimentaria. Disponible en: <http://www.consumaseguridad.com/2002/04/18/1657.php>.
- Aprovechamiento racional de tierras y aguas, (2003). Departamento de Pesca y Acuicultura. Disponible en: <http://www.fao.org/docrep/005/AC862S/AC862S05.htm>.
- Armijo, A. (1982) Piscicultura. Dirección General de Organización y Capacitación Pesquera. Secretaría de Pesca. México.
- Arrigon, J. (1984) Ecología y piscicultura en aguas dulces. Ediciones Mundi-Prensa. Madrid.
- Banco de Comercio Exterior (BANCOEX), Vicepresidencia de promoción de exportaciones e inversiones. (2002). Promoción de exportaciones no petroleras. Caracas.
- Bardach, Ryther y Maclarney. (1986) Crianza y Cultivo de organismos marinos y de agua dulce. AGT. Editor. México.
- Castellanos, D. (1972). Principios y objetivos de la promoción y fomento de las exportaciones. Caracas: Ediciones Interexport.
- Castro, A., Mercado, L. y González, N. (2016). Responsabilidad social corporativa en cadenas hoteleras: Hotel Las Américas en Cartagena de Indias. *Panorama Económico* 24 (1), 283-296
- Chacón, M. (1980). Las exportaciones en Venezuela. Tesis de licenciatura no publicada, Universidad Central de Venezuela, Caracas.
- Chakroff, M. (1983) Cultivo de peces en estanques de agua dulce. Editorial Concepto. México.
- Código Orgánico Tributario (2001). Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, No. 37.305, Octubre 17, 2001.

- Constitución Nacional de la República Bolivariana de Venezuela (2000). Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, N° 5.453 Extraordinaria, Marzo 24, 2000.
- Contribución de la Acuicultura al Desarrollo Sostenible. (2008). Disponible en: <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/meeting/012/k0701s.pdf>.
- Decreto N° 2302 Creación de CADIVI. (2003). Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, 37625, 1999.
- Decreto N° 5.930 con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Pesca y Acuicultura publicado en Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 5.877 Extraordinario de fecha 14 de marzo de 2008.
- Decreto con Fuerza donde de Ley donde se reforma la Ley del Banco de Comercio Exterior, publicado dicho Decreto en Gaceta Oficial Ordinaria N° 37.330, de fecha 22 de noviembre de 2001.
- Decreto con Rango y Fuerza de Ley de Transformación del Fondo de Inversiones de Venezuela en el Banco de Desarrollo Económico y Social de Venezuela (2001), Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela 27 de Junio del 2001 N° 37.228.
- Del Valle. Y. y Camacho S (2002), Modalidades de financiamiento a las exportaciones no tradicionales en Venezuela otorgados por el Bancoex 2000. Caracas, Venezuela. Escuela Nacional de Administración y Hacienda Pública.
- Espinoza. M y Ordaz. (2000), Las ferias internacionales como mecanismos de promoción a las exportaciones no tradicionales, caso: empresa Coramodio, C.A periodo 1995/1999. Caracas, Venezuela. Escuela Nacional de Administración y Hacienda Pública.
- García y Genua (2004). Acuerdo Económicos Internacionales para la Gerencia. Caracas. Editorial IESA.
- Hernández, Fernández y Baptista (2006). Metodología de la Investigación. Caracas. Instituto Socialista de la Pesca y la Acuicultura. Unidad Pesquera. (2008) Hojas informativas y Estadísticas. Caracas.
- Instituto Socialista de la Pesca y la Acuicultura (2008) Pagina Web línea. Disponible en: <http://www.inapesca.gob.ve>.
- Imanol Garate (2006), Una alternativa para el desarrollo acuícola, España. Editorial amansado.
- Juárez, P y Palomo, G. (1985). Acuicultura. México. Editorial Continental.
- Ledesma, C. (1991). Principios de Comercio Internacional. Buenos Aires. Editorial Macchi.
- Ley de Incentivo a la Exportación (1975). Gaceta Oficial de la República de Venezuela, 1747 (Extraordinario), Mayo 24, 1975.
- Ley del Banco de Comercio Exterior. Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, 36.687, Ab. (1999).
- Ley de Zonas Francas de Venezuela Gaceta Oficial No. 34.772 del 08-08-1991.
- Ley Orgánica de Aduanas (LOA), Publicada en Gaceta Oficial N° 5.353 (Extraordinaria) de fecha 17 de Junio de 1999.
- Ley de tierras y desarrollo agrario (2005). Publicada en Gaceta Oficial N° 5.771 (Extraordinaria) de fecha 18 de Mayo del 2005.
- Linsell, K (2005) Peces de Agua dulce Editorial Tikal.

- Maitland, P (1980) Guía de los Peces de agua dulce. Editorial Omega.
- Mercado, (2002) Comercio Internacional, Editorial Caracas.
- Ministerio del Poder Popular para las Industrias Ligeras y el Comercio (MPPILCO) (2005). Manual Para Exportar, Caracas.
- Ministerio del Poder Popular para Agricultura y Tierras. Dirección de Circuito Pesquero (2008) Boletines, Folletos y Hojas informativas, Caracas.
- Millar, A. (2007). Estadísticas de producción mundial del 2005. Disponible en: <http://www.fao.org/docrep/005/AC862S/AC862S05.htm>.
- Neris, L. (1998). El crecimiento de las exportaciones no tradicionales en Venezuela, el sector exportador y la creación del Banco de Comercio Exterior. Maestría en Economía Internacional, Universidad Central de Venezuela, Caracas.
- Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2007-2013 (2007). Caracas. Venezuela.
- Plan de Desarrollo Endógeno de la Industria Venezolana basado en el decreto N° 3.895 de 12 de septiembre de 2005.
- Pájaro Castro, A., & Ramos Romero, G. (2015). Determinantes macroeconómicos del comportamiento de índice general de la Bolsa de Valores de Colombia. *Aglaia*, 6(1), 199-228.
<https://doi.org/https://doi.org/10.22519/22157360.727>
- Reglamento de la Ley Orgánica de Aduanas sobre Regímenes de Liberación, Suspensión y Otros regímenes aduaneros Especiales, creado mediante Decreto N° 1.666, de fecha 26 de diciembre de 1996, publicado en la Gaceta Oficial N° 5.129, extraordinario del 30 de diciembre de 1996.
- Rivera, M. (2002). Promoción de exportaciones. Caracas: Gráfica.
- Rodner J, (2005) Elementos de las Finanzas Internacionales. Caracas.
- Tamayo y Tamayo (2001). El proceso de la investigación científica (4ta ED). Editorial Limusa.
- Velásquez, A. (1991). Gerencia de exportaciones. Bogotá: Imprar.
- Visión general del sector acuícola nacional, Departamento de Pesca y Acuicultura (2008). Disponible en: http://www.fao.org/fishery/countrysector/naso_venezuela/es.