

JESÚS A.  
RENZULLO N.  
VALERIE S.  
GAITÁN C.

---

**LOS PUERTOS  
Y EL COMERCIO  
MARÍTIMO:  
EL CASO  
VENEZOLANO**

---





JESÚS A.  
RENZULLO N.  
VALERIE S.  
GAITÁN C.

---

**LOS PUERTOS  
Y EL COMERCIO  
MARÍTIMO:  
EL CASO  
VENEZOLANO**

---



# **CONTENIDO**

## **3 Presentación**

### **9 1. Introducción**

#### **11 2. Los puertos venezolanos**

**13** 2.1. La situación de los puertos venezolanos:  
deterioro y abandono

**16** 2.2. El costo de los puertos venezolanos:  
precios exorbitantes por un mal servicio

**18** 2.3. Riesgos del proceso de exportación e importación  
a nivel marítimo: las inspecciones y los retrasos

#### **21 3. Costos de permisología y aranceles**

**21** 3.1. Permisos generales y costos requeridos  
para exportar e importar

**24** 3.2. El caso de los alimentos

**26** 3.3. Algunos sectores complicados e importantes

#### **29 4. Trabas a nivel de credibilidad y pagos**

**30** 4.1. Venezuela como importador de bienes:  
del auge de dólares preferenciales a la pérdida de confianza

**32** 4.2. Venezuela como exportador de bienes:  
de poco rentable a necesario

**33** 4.3. La credibilidad venezolana en el sistema comercial  
mundial y el problema de las compras a crédito

**34** 4.4. El caso de los minerales venezolanos:  
desconfianza en la humanidad del proceso

#### **35 5. Consecuencias de estos problemas**

**36** 5.1. La pérdida de los clientes y proveedores internacionales

**38** 5.2. Cercamiento del mercado interno  
y desfase de precios con el mercado internacional

#### **39 6. Conclusión**

#### **44 Referencias**

## **PRESENTACIÓN**

Cedice Libertad nos encomienda la tarea de elaborar la presentación de esta interesante y laboriosa investigación del Observatorio de Derechos de Propiedad, por lo que surge de inmediato la interrogante: cómo y dónde los autores lograron obtener estadísticas ciertas sobre costos, volúmenes, tiempos, rendimientos, entre otras informaciones de los últimos diez años. No solo en materia portuaria, igualmente en comercio o cualquier actividad económica, social o política. En la Venezuela de hoy, tal tarea se convirtió en algo casi imposible, peor aún, peligroso e incluso «sospechoso» para la seguridad personal del investigador. Hago tal afirmación para reconocer y destacar el valor de este documento y la valentía de sus autores en asentarlos. Es una estupenda labor que dibuja la tragedia que vive Venezuela. La lectura de esta rasante visión, análisis y resultados de la actividad portuaria de los últimos treinta años, es altamente recomendable para las personas interesadas en el tema.

En el año 1989 parecía que el país comenzaba a entender la necesidad de la descentralización, lo cual permitió la aprobación y puesta en vigencia de la Ley Orgánica de Descentralización, Delimitación y Transferencia de Competencias del Poder Público. Esta decisión facilitó la creación de institutos autónomos dependientes de los estados, excepción del puerto de La Guaira. Tales organismos ceden la mayor parte de los servicios en concesión al sector privado y vive la actividad portuaria su época de oro en función de costos, rentabilidad, productividad, eficiencia y confianza. Esta bonanza general del sector condujo, entre otras ventajosas consecuencias, al desarrollo de terminales privados especializados en cargas a granel, tales como químicos, alimentos, cementos, etc., cuyo éxito se evidencia en la rapidez y seguridad en las operaciones de carga o descargas de los buques, que se va a reflejar en la reducción de los fletes con

destinos a los puertos venezolanos y, por supuesto, en los viajes de cabotaje.

Pero duró poco la felicidad, llegó la «revolución» y desde su mismo arribo comenzaron las medidas para «rescatar la soberanía» portuaria. En el mismo año 2001 reforman la Ley de Puertos, en el 2008 una sentencia del Tribunal Supremo de Justicia que reconoce al Ejecutivo nacional la competencia –como si tal hecho hubiese estado en duda– sobre los puertos y, finalmente, en el 2009, la Asamblea Nacional modifica las leyes de Descentralización y la General de Puertos, con las cuales se despojan las competencias estatales y son transferidas a la Sociedad Anónima Bolivariana de Puertos (Boli-puertos), ente obviamente adscrito al poder central.

De aquí en adelante no ocurre nada distinto a todos los resultados obtenidos con las descentralizaciones, estatizaciones, expropiaciones, adquisiciones, confiscaciones de las empresas en Venezuela, cuyos lamentables resultados saltan a la vista.

En nuestro caso, los puertos, se refleja en: a. Calados cada día más reducidos. b. Servicios de remolcadores y de maniobras marítimas en franca y evidente desaparición. c. Equipos de carga, movilización, silos, almacenes, etc., sin mantenimiento y notoriamente cada vez más costosos y escasos. d. Inspecciones a granel, muchas veces persiguiendo fines distintos a su naturaleza y cometido, peor, generando pérdidas de tiempo inútiles a las operaciones, encareciendo y espantando a los usuarios, armadores y sus buques.

Todo este desastre, muy acertado y valientemente demostrado en esta investigación, ocasiona que los gastos portuarios en nuestro país son cinco o seis veces mayores que en cualquier otro puerto de la región o del mundo. Esto, sin entrar a considerar que las operaciones de los buques se retardan igualmente, tres, cuatro o cinco veces

más que en cualquier otro puerto extranjero, encareciendo los fletes de manera significativa, generando e incrementando el costo del producto final, y castigando a las empresas nacionales, ya que reducen su capacidad de competencia y alejan al consumidor final de los bienes y servicios.

Hasta aquí solo hemos comentado los problemas implícitos a la operación portuaria. El documento amplía su análisis con la «Permisología y Aranceles» requeridos para importar o exportar. El problema de la permisología es tan grave que evidentemente se dedica más tiempo y espacio a su estudio. No obstante, queda muy clara la injustificada preferencia arancelaria sobre los productos terminados, en contraposición con los altos costos y trabas a las importaciones de materias primas e insumos necesarios en el proceso productivo de la industria nacional, que perjudican el Hecho en Venezuela, encareciendo los costos y, por ende, haciendo menos competitivo su producto final.

Una vez transitado el «vía crucis» de inscripción y cumplimiento de las normas que autoricen a una empresa importar o exportar, deberán en principio presentar la siguiente documentación: 1. Clasificación arancelaria emitida por el Seniat. 2. Declaración de aduanas. Seniat. 3. Regímenes legales. 4. Certificado de Origen. MCE 5. Reconocimiento conjunto (Seniat, RNA, CNA y otros). Todo «esto no incluye los permisos necesarios para ejercer la actividad en el país –tales como producir, distribuir o vender–, ni los documentos exigidos posventa de la mercancía –como la declaración de venta de divisas al BCV– por lo que el número de trámites es, en términos amplios, mucho mayor, superando los 15-20 documentos». Tal magnitud de documentación ni siquiera es el problema más grave, señala el estudio, el problema es obtenerlos, en ello te pasarás meses y su costo no lo conocerás hasta el final, si es que lo logras. De tal manera que nadie

puede sorprenderse de que Venezuela ocupe el puesto N.º 188 de 190 países estudiados en el informe Doing Business de mayo/2019.

Por otra parte, el trabajo se pasea por la tragedia que estamos viviendo en el sector alimentos, generados en buena parte por el discurso «revolucionario» de irrespeto y desconocimiento de la propiedad privada. El país fue exportador de buena cantidad de productos agrícolas: café, azúcar, melaza, arroz, plátanos, melones, mangos, y muchos otros que constituían cargas opcionales de retorno en nuestros buques, amén de nuestra producción pesquera y ganadera. En la primera etapa (año 2005) el país importaba un promedio de 80 tm de alimento, en solo cinco años, para el 2010, ese promedio ascendió a 180 tm. Con la expropiación de 5.000.000 de hectáreas productivas, los controles de precios, la delincuencia, peajes en las carreteras y otras, nuestra producción está desapareciendo. Peor aún, la crisis de los combustibles pareciera haber dado la estocada final a dicha producción y, para colmo de males, hoy carecemos de divisas para atender esta necesidad. Aquellas 180 tm del año 2010 ya no estamos en posibilidades de honrarlas y nuestro país está rumbo a algo mucho peor que el covid-19: hambruna.

No podía dejar esta investigación de dar un vistazo al sector petrolero. Indigna la caída desde más de tres millones de barriles diarios de producción a principios de la «revolución», a los 700 mil de diciembre 2019, producto de un manejo incompetente, fraudes, corrupción, desconocimiento a la propiedad privada y la priorización del factor político ideológico al del conocimiento, experiencia y méritos de su personal. En nuestras refinerías, con capacidad de transformar de más de un millón y medio de barriles de crudo en aceites, gasolinas, kerosene, fuel oil, gases y otros, la producción actual es cero o muy cercana.

Esta triste realidad obliga a la importación. El gobierno exige un «Certificado de No Producción o Insuficiencia Nacional». Este docu-



mento lo expide el Ministerio de Petróleo, Energía y Minas, para tramitarlo exigen 18 documentos distintos. Los tiempos para su obtención es enorme. Esta misma exigencia y documento con el nombre «Régimen Legal 4», se estableció para la importación y exportación de todos los productos que el fracaso económico del actual régimen desaparecieron del mercado venezolano, tales como: hierro, productos siderúrgicos, bauxita, aluminio, productos elaborados de aluminio, cemento, papel o pulpa para la edición de periódicos y libros o sencillamente para uso higiénico, y muchos otros.

Nuestras pocas o casi inexistentes exportaciones están representadas al día de hoy por chatarra de hierro, aluminio y desperdicio de cobre y «Para 2019, de acuerdo con el presidente de la Asociación Venezolana de Exportadores (AVEX), la lista de productos exportados (no petroleros) la lideraron bienes de la industria alimenticia: cacao, crustáceos y ron (Banca & Negocios, 2020)». Como afirmamos anteriormente, de productos alimenticios, exceptuando productos del cacao, absolutamente nada, a menos que se hagan por los caminos verdes. Las normas establecidas y sobre todas las prácticas comunes hacen imposible el comercio formal.

De tal manera que nuestros puertos cada día están más solos, arriban algunos graneleros, buques containeros conteniendo cajas CLAP y, como se puede observar en los cuadros de la investigación, menguantes buques de línea básicamente contentivos de carga «puerta a puerta». Los buques de pasajeros, los ferrys a Margarita, Aruba, Curazao, Trinidad, son el pasado. Cuando tenían propietarios y emprendedores privados al frente de la actividad lo disfrutábamos todos, ricos y pobres, ahora son nuestros y de la PATRIA, pero arrumados o hundidos. Lo mismo ocurrió con nuestra flota mercante, estuvimos cerca de los dos millones de tm de registro, excluyendo la flota petrolera que todos conocemos su triste realidad, llega-

mos a transportar cerca del 30 % de nuestro comercio y nuestro pabellón ondeaba orgulloso por todos los mares del mundo.

Las conclusiones de esta investigación están muy detalladas y, en mi criterio, acertadas. Por nuestra parte y para finalizar, solo deseo reafirmar que el éxito de una política económica pasa por el irrestricto respeto a la propiedad privada, al libre emprendimiento y a la libertad individual, solo así se creará la confianza; sin estos valores aseguramos los fracasos, la miseria y el caos en que se nos convirtió nuestro país.

**Nelson Maldonado A.**

Capitán de Altura

Director Cedice

## **1. INTRODUCCIÓN**

El transporte marítimo es una de las costumbres más antiguas que se ha conservado en la humanidad: se remonta a 1780 a.C en el Código de Hammurabi (*circa*), que es en sí mismo una prueba de lo antigua que es la práctica de llevar mercancía de un punto a otro; ya sea por su versatilidad de albergar cantidades considerables o por lo rentable, ha sido siempre un pilar para el comercio. En la actualidad, el comercio internacional y el transporte marítimo de mercancías han adquirido un papel vital con el fenómeno de la globalización e integración de los distintos bloques económicos.

Los buques por su constitución de amplias proporciones son capaces de ocupar grandes espacios con carga, gracias a lo cual es posible importar y exportar a la escala necesaria para la demanda del mundo actual y cumplir con la industria, desde la materia prima que debe ser transformada hasta el bien final listo para el consumidor. Tal como lo informa el PNUD en su informe del año 2019: «El transporte marítimo sigue siendo la espina dorsal del comercio globalizado y la cadena de suministro del sector manufacturero», ya que cerca del 90% de los productos se transporta por mar.

Su constante expansión se traduce en beneficios a través del bajo costo de los fletes y en una mayor satisfacción de las necesidades de las personas, ya que puede llegar a sus manos un producto de la más alta calidad desde el más lejano lugar si así lo desea.

El comercio marítimo de Venezuela se puede remontar desde el siglo XVII en que la Compañía Guipuzcoana inicia sus operaciones. Posterior a su independencia, el país sudamericano mantiene relaciones comerciales con países de América y Europa exportando tabaco, cacao, café, etc., que fueron sustituidos poco a poco por los hidrocarburos en el siglo XX, siendo por un tiempo uno de los primeros exportadores del crudo a nivel mundial.

Los puertos principales a nivel comercial desde su construcción fueron los de La Guaira y Puerto Cabello, que hasta ahora se mantienen como los más importantes. Así mismo, por la necesidad de tener puertos cercanos para exportar hidrocarburos y tener una red de distribución óptima de bienes para su creciente población, fueron construidos los de Maracaibo, El Tablazo, La Ceiba, entre otros. Estos puertos, aunque siempre propiedad del Estado, han estado bajo distintas formas de administración, algunas que han permitido el desarrollo de la competencia y un manejo más eficiente, otras que han vulnerado no solo los intereses comerciales de los privados venezolanos, sino además atentado contra una de las herramientas más importantes que tiene un país para crecer: el comercio internacional.

En los últimos años, sin embargo, se puede evidenciar cómo el comercio marítimo de Venezuela ha ido decayendo; de haber tenido una afluencia de 28 buques todos los meses de navieras reconocidas, como Maersk y Seaboard Marine, desde 2017 han estado recibiendo solo un par de buques al mes, de una o dos empresas que quedan prestando servicios en todos sus puertos.

Decir que la actividad portuaria es el termómetro de la salud económica de un país es tan cierto como revelador: el puerto es el medio por el cual la mayoría de las importaciones necesarias para el país entran y los productos más competitivos del país salen. A través de la actividad portuaria se puede vislumbrar la tasa de crecimiento –o contracción– de un país, la diversificación de su economía, sus necesidades como nación y sus fortalezas a nivel comercial. Revisar la actividad portuaria de un país permite a los analistas tener una radiografía general de la economía nacional y sus vínculos principales con el extranjero.

¿Qué factores llevaron a la caída del comercio exterior –particularmente, el marítimo– venezolano? ¿Cuál es el estado de los puertos

en cuanto a su propiedad, la calidad de la infraestructura y la calidad del servicio? ¿Qué efectos tiene en una economía la pérdida de contacto con el mercado internacional? Este trabajo no trata de abarcar todos los factores que han aislado al país del comercio marítimo internacional, pero sí nombrar algunas de los más importantes. Se analizarán las restricciones a nivel de trámites para la importación y la exportación; el estado de los puertos comerciales venezolanos, su manejo y los costos de atraque; asimismo, las trabas a nivel de pagos internacionales, junto con los problemas a nivel de credibilidad que conllevan.

La creación de trámites restrictivos a la exportación e importación; una serie de políticas de monopolización por parte del Estado que generó deficiencias a nivel portuario; la instauración de un control de cambio insostenible que distorsionó los incentivos para exportar e importar; todo llevó a los venezolanos a considerar que no era rentable o posible exportar y a los extranjeros que los toques<sup>1</sup> en Venezuela no eran «seguros» o «viabiles» comercialmente.

## **2. LOS PUERTOS VENEZOLANOS**

Los puertos tomados en cuenta para este estudio son los de La Guaira (dividido en los muelles de control nacional y los que están bajo concesión a la compañía portuguesa «Texeira Duarte»), Puerto Cabello, Maracaibo, Guanta, Guamache y Guaranao, concentrándose en los dos primeros por su importancia para el comercio marítimo venezolano.

1. Se denomina «toque» a la acción de todo buque de atracar en un puerto para cargar y/o descargar mercancías, ya sea a granel o contenedorizada, para luego continuar su «schedule» a otro puerto sea nacional o internacional, esto generalmente acarrea costos por los servicios y tasas que el puerto como tal debe cobrar (tasa por uso del muelle, tarifas por servicio de remolcador, pilotaje y lanchaje, inspección subacuática, etc.).

El Estado venezolano siempre ha sido dueño de los puertos comerciales venezolanos, sin embargo, su administración ha cambiado en el tiempo. Con la Ley Orgánica de Descentralización, Delimitación y Transferencia de Competencias del Poder Público de diciembre de 1989, la competencia exclusiva de los puertos y aeropuertos públicos de uso comercial –que antes competía al Estado central– se transfiere a los estados, por lo que puertos como Maracaibo, Guanta, Guamache y Puerto Cabello pasan a estar bajo control de las gobernaciones, por lo que pronto se empiezan a crear institutos autónomos y leyes portuarias regionales en cada uno de ellos (Sabatino Pizzolante, 2013). El único puerto que no es incluido en esta ley es el puerto de La Guaira, que no era manejado por un instituto autónomo, un servicio autónomo o una Compañía Anónima regional. Esta descentralización abrió paso a la competencia entre los puertos, así fuera entre instituciones públicas.

Sin embargo, la creación de la Ley General de Puertos (2001) que obligaba a los estados a modificar las leyes portuarias regionales en concordancia con esta, fue el inicio de la intervención del Gobierno nacional en las competencias estatales a nivel portuario. La sentencia del Tribunal Supremo de Justicia de 2008, que reconoce al Ejecutivo nacional grandes competencias sobre los puertos regionales, es seguida en marzo de 2009 por la modificación desde la Asamblea Nacional de la Ley de Descentralización y la Ley General de Puertos, en la cual se le permite al Ejecutivo revertir «por razones estratégicas, de mérito, oportunidad o conveniencia» la transferencia de competencias concedidas a los estados. Inmediatamente se ordena desde la Asamblea Nacional la reversión inmediata al Ejecutivo nacional de los puertos de Guamache, Maracaibo y Puerto Cabello (Sabatino Pizzolante, 2013).

Para administrar los puertos de los cuales las gobernaciones fueron despojadas, se crea la Sociedad Anónima Bolivariana de Puertos S.A

(Bolipuertos), adscrita al Ministerio del Poder Popular para las Obras Públicas y Vivienda. Pronto se le da permiso a Bolipuertos de revisar todas las contrataciones que abarquen el uso de los espacios e infraestructura portuaria, particularmente en las zonas de almacenaje, creando incertidumbre entre los comerciantes y las compañías navieras sobre cómo sería el *modus operandi* y los precios por la prestación de servicios portuarios. No es hasta 2011 que aparece la Ley de Tasas Portuarias, que finalmente regulariza el cobro de tarifas que antes se hacía de forma poco clara, pero se empieza a cobrar extra al exportador e importador por servicios tales como manejo de contenedores, vigilancia y documentación (Sabatino Pizzolante, 2013).

La falta de competencia entre los puertos, la ausencia de tarifas claras y el hecho de que un solo ente maneja prácticamente todos los puertos comerciales públicos empiezan a generar problemas para los exportadores y las navieras y, a largo plazo, terminan por afectar la infraestructura portuaria. Retrasos, deterioro de la infraestructura y los equipos por falta de inversión, desprofesionalización del personal y tasas excesivas para la prestación de servicios son ahora el común denominador de los puertos venezolanos.

## **2.1. La situación de los puertos venezolanos: deterioro y abandono**

Para empezar, desde el momento en que el buque anuncia su llegada hasta el momento del zarpe, pueden suceder una serie de «imprevistos» a los cuales las navieras internacionales, sobre todo aquellas de «Servicios de Línea Regular», no están acostumbradas. Una de las situaciones que tienden a ocurrir son los problemas de operatividad.

El primer problema de este tipo es referente al mantenimiento y actualización de los puertos. En Venezuela los puertos marítimos fue-

ron contruidos en siglos pasados, por ende, muchas tecnologías y buques que van a la vanguardia del comercio internacional, no tienen posibilidad de hacer toques en puertos venezolanos.

Para empezar, el poco calado de los puertos venezolanos se ha vuelto un problema para las compañías navieras. En Venezuela, el promedio de calado por puerto es entre 8 metros (La Guaira) a 12 m (Puerto Cabello y el muelle de Teixeira Duarte). Actualmente, en el transporte marítimo, las líneas poseen buques con un calado mucho mayor, tal es el caso de los buques Postpanamax: que tienen una capacidad de 18.000 TEU<sup>2</sup>, y su calado es de 15 m aprox. Asimismo, no se ha tenido el servicio de dragado a los puertos desde hace mucho tiempo, sumamente necesario para mantener un calado estándar.

Otro problema es la falta de equipos de seguridad y para el manejo de carga en los puertos nacionales. Los muelles no poseen defensas para que el buque no impacte contra la infraestructura del puerto, lo que podría ocasionar una colisión y daños tanto al puerto como a los buques.

En un puerto donde lleguen buques con carga, es necesario que tengan los equipos para desembarcar la carga en el menor tiempo posible, ya sea carga suelta o en contenedores. Son necesarias las «Grúas Granty» o Grúas Pórtico, las grúas RTG, mulas con flexis con una quinta rueda para productos semiprosesados, etc. Así mismo, se necesitan tráileres, montacargas, entre otras cosas.

La zona bajo control del Estado del puerto de La Guaira trabaja con grúas telescópicas que actualmente ya no sirven debido a la oxida-

2. Unidad Equivalente a 20 pies, por sus siglas en inglés. Es una medida que se usa en el transporte marítimo que se expresa en contenedores estándares de 20 pies. Se usa para determinar espacios de almacenamiento, ya sea de buques, de silos o de patios.



ción por el salitre. En los muelles de Teixeira Duarte se poseen las «Grúas Granty» o Grúas Pórtico y las grúas RTG, pero son escasas para el número que se necesitará en Venezuela en un momento de crecimiento. Asimismo, en los puertos de otros países podemos encontrar las grúas STS, que pueden descargar un mayor número de contenedores por hora.

A esto hay que agregar, además, la falta de servicios de pilotaje, remolcado y lanchaje; la falta de silos y patios de almacenamiento para guardar las cargas; y la falta de compañías de buzos para la inspección de los buques.

En Venezuela, los puertos poseen muy pocos remolcadores y existen remolcadores que asisten a más de un puerto para cubrir las falencias. Por ejemplo, en ocasiones se deben enviar estos buques de La Guaira para Catia La Mar, Cumaná envía sus remolcadores a Guanta, etc. Las lanchas tampoco están en condiciones óptimas, según las especificaciones de la OMI, y los pilotos no poseen el equipo necesario para ejecutar las operaciones de lanchaje.

Respecto al almacenaje, podemos usar como ejemplo el Terminal Especializado de Teixeira Duarte, cuyo patio de almacenaje se limita a 12.000 TEU, que, aunque se encuentra en óptimas condiciones, resultaría insuficiente si llegara una afluencia mayor de buques. Se poseen 25 muelles de atraque, pero solo los dos muelles de este Terminal Especializado tienen el calado de 12 metros. En cuanto a los silos, no se poseen activos en La Guaira, los 12 silos han sido abandonados ya que, tras limpiarlos de productos contaminados, no volvieron a ser llenados y eso causó su deterioro.

Para que el buque zarpe, debe ser autorizado por Capitanía de Puerto luego de una inspección de la Guardia Nacional y una inspección subacuática obligatoria. Sin embargo, solo existen unas cinco o seis

empresas de buzos, las cuales se reparten en distintos puertos del país. No siempre hay buzos disponibles para inspeccionar el buque, por ende, este proceso puede tomar horas, o tal vez días.

En los peores casos, el puerto le indica al buque que debe fondearse en la costa, con un funcionario de la Guardia Nacional hasta tanto los buzos puedan realizar la inspección, lo cual atrasa considerablemente el itinerario de los buques, que lo están esperando a una fecha ya establecida en el próximo puerto. Por esta razón, los buques que llegan a Venezuela no llevan un itinerario específico –como sucede normalmente en el comercio marítimo internacional–. Esto no solo significa un retraso en el flujo comercial y la posible pérdida de clientes para los exportadores venezolanos, sino también un aumento considerable en los costos portuarios.

Si tomamos en cuenta que el transporte marítimo es una cadena logística donde el puerto es un eslabón más, también es necesario mencionar que el hecho de no tener tráileres, gandolas o buenas vías de comunicación terrestre también representa un terrible problema de operatividad, ya que se corre el riesgo de que los contenedores no puedan llegar a su destino.

## **2.2. El costo de los puertos venezolanos: precios exorbitantes por un mal servicio**

Las navieras que desean hacer parada en Venezuela no solo encuentran un gran número de problemas operativos, sino también unos precios por los servicios necesarios para lograr un toque. Los costos asociados a venir a Venezuela son exorbitantes e inestables, ya que las tarifas pueden cambiar sin aviso previo o puede agregarse algún gasto no previsto (las limpiezas de casco por manchas petróleo en el mismo es un caso muy emblemático en el puerto de Maracaibo, donde las aguas están contaminadas).

Esta es una tabla de los costos por toque en los puertos venezolanos (que no incluyen manejo de carga), junto a una tabla comparativa de los costos en otros países.

<b>PUERTOS</b>	<b>COSTOS (USD)</b>	<b>PUERTOS</b>	<b>COSTOS (USD)</b>
Maracaibo	64.000	Puerto de Kingston (Jamaica)	7.000
La Guaira- Puerto Cabello	32.200	Puerto de Manzanillo (Panamá)	5.000
Puerto del Guamache	30.000	Cartagena (Colombia)	7.000

**Fuente:** Presupuesto solicitado a Bolivariana de Puertos S.A. en el mes de octubre 2019.

En una investigación acerca de la afluencia de buques, se obtuvo estadísticas de cómo han ido fluctuando entre 2015 y 2019 los toques a puerto de una empresa que aún mantiene su ruta para Venezuela (vale destacar que, por el poco calado de los puertos venezolanos, los buques que llegan al país son buques pequeños con mercancía proveniente de puertos de calado transatlántico como el de Kingston o el de Cartagena).

Como se puede ver en las siguientes tablas, la afluencia ha ido disminuyendo, ya sea por los distintos problemas para descargar la mercancía, por los retrasos inherentes en los puertos para las inspecciones, por la disminución de las importaciones y exportaciones e incluso por los costos. Venezuela está dejando de ser un país viable para cualquier naviera.

PERÍODO	PORT ORIGEN	LA GUAIRA		PTO. CABELLO		MARACAIBO	
		ARR.	FREC.	ARR.	FREC.	ARR.	FREC.
2015	JAM-KGT	29	13 días	23	17 días	17	22 días
2016	JAM-KGT	24	16 días	25	15 días	20	19 días
2017	JAM-KGT	19	18 días	19	18 días	17	22 días
2018	JAM-KGT	22	16 días	20	19 días	18	21 días
2019	JAM-KGT	26	14 días	17	22 días	20	19 días

**Fuente:** Oficinas de Caribbean Feeder Services ARR.: Arribos FREC.: Frecuencia

PERÍODO	PORT ORIGEN	GUANTA		GUAMACHE		GUARANA O	
		ARR.	FREC.	ARR.	FREC.	ARR.	FREC.
2015	JAM-KGT	24	16 días	25	24	16 días	24
2016	JAM-KGT	23	17 días	20	23	17 días	23
2017	JAM-KGT	22	16 días	13	22	16 días	22
2018	JAM-KGT	16	24 días	8	16	24 días	16
2019	JAM-KGT	16	24 días	12	16	24 días	16

**Fuente:** Oficinas de Caribbean Feeder Services ARR.: Arribos FREC.: Frecuencia

### 2.3. Riesgos del proceso de exportación e importación a nivel marítimo: las inspecciones y los retrasos

Una vez la carga llega al puerto, la misma pasa por un proceso de revisión, generalmente de entre dos o tres días, que debe ser prepagada por el agente naviero en una moneda distinta al dólar americano (USD). Generalmente se utiliza el euro (EUR).

Cabe destacar que el costo del flete es completamente estándar a nivel internacional, no obstante, hay costos adicionales que pueden

encarecer el transporte, por ejemplo, una prima de guerra (que se aplica para Venezuela), las demoras, un seguro adicional para el casco del buque y a la mercancía, etc.

Hay que tener en cuenta que los Servicios de Línea Regular (S.L.R) del transporte de carga contenedorizada se caracterizan por ofrecer un servicio de ruta permanente, tener tarifas estables, garantizar la duración del servicio a largo plazo y, principalmente, poseer unos puertos de salida, llegada y escalas ya determinados cuyos itinerarios deben cumplirse al pie de la letra. Al momento de atrasarse un día en el puerto, solo es una acción en cadena que puede desembocar en problemas tanto en la entrega de la mercancía como en los costos, ya que los buques poseen un «DRC», lo que, de hecho, incide significativamente en el precio del flete, que a su vez recae en los precios que tendrán estas mercancías transportadas y que termina pagándolo el consumidor final al momento de adquirirlas.

Tanto si se va a importar como si se va a exportar, cada uno de los procedimientos involucra a la Guardia Nacional y al Seniat, este último con quien se presentan los impuestos y aranceles necesarios para dejar la carga pasar.

Cada organismo donde se debe cancelar alguna tarifa o tasa posee una taquilla única distinta y en bancos distintos, incluso, en ocasiones, en estados diferentes (ya que no se dispone del mismo banco en ese punto geográfico). Esto retrasa mucho los procesos y pone una carga más en el importador o exportador.

Asimismo, se deben entregar seis (6) copias para cada uno de los organismos involucrados; este tipo de procesos es muy complejo cuando se tiene un itinerario de atraque y zarpe del buque que puede ser afectado por estas prácticas. De hecho, si el buque atraca para recoger una carga y esta no está lista debido a retrasos en el procedimiento, el buque debe esperarlo y, por tanto, se atrasa.

El proceso de revisión no debe durar más de un día, pero eso puede extenderse dependiendo de las condiciones. Por ejemplo, si la máquina de rayos X por donde se pasan los contenedores no está funcionando, la carga debe esperar a ser pasada por la misma.

De igual forma, se puede atrasar porque el agente naviero no haya cancelado los pagos necesarios para atracar. Incluso, debido a la poca afluencia de buques actualmente, las líneas se han visto en la necesidad de que con un mismo buque deban tocar más de un puerto venezolano y el problema se presenta en todos y cada uno de ellos.

Aunque no se mencionan todas las razones en este estudio, estas fueron los detonantes más importantes de la partida de las líneas marítimas más reconocidas, que poseen una cadena logística muy rigurosa, donde lo importante es llevar la mayor carga posible en el menor tiempo que se pueda. Un ejemplo es el de Seaboard Marine, que dejó de traer sus buques en el año 2016.

En definitiva, este tipo de contratiempos y el bajo tráfico de carga, hacen a Venezuela un negocio muy costoso. Actualmente hay una empresa que fleta los espacios a estas líneas dentro de un buque Feeder, de manera que puedan continuar el flujo de mercancías sin dejar desabastecido el país y poder cumplir con los itinerarios internacionales sin que sea afectado por los retrasos venezolanos, esta empresa es Caribbean Feeder Services (CFS). Sin embargo, el uso de Feeders aumenta los costos del proceso y, por lo tanto, el precio de la mercancía que se trae o se envía.

Ya cubiertos los problemas de operatividad y costos a nivel portuario, es necesario hablar del resto de trabas que afectan de manera directa la razón de ser de los puertos estudiados: el tránsito de mercancías y el comercio internacional. Es por eso que a continuación se discutirán las trabas a nivel de permisología que inhiben el co-

mercio exterior venezolano, así como algunos sectores importantes especialmente obstaculizados.

### **3. COSTOS DE PERMISOLOGÍA Y ARANCELES**

#### **3.1. Permisos generales y costos requeridos para exportar e importar**

La exportación e importación de bienes en Venezuela es una tarea que se vuelve titánica desde antes que cualquier mercancía toque puerto en el país. Aunque los aranceles de importación son un problema considerable –pues pueden llegar al 35 % sobre el valor de la carga y la mediana de los aranceles venezolanos es del 12,9 % (Cedice Libertad, 2017, p. 27)–, la sobrevaluación de la tasa oficial del bolívar respecto al dólar convertía esto en una molestia menor hasta hace poco. La traba principal para los venezolanos que desean exportar e importar se encuentra en la obtención de los permisos pertinentes.

Para que cualquier compañía pueda importar o exportar mercancías, debe obtener una serie de permisos especiales para ejercer dicha actividad. Cada mercancía, por lo general, requiere unos cinco o seis documentos específicos para permitir su exportación o importación, pero estos varían en número y tipo de acuerdo con las características de la misma. En general, los permisos a obtener para exportar o importar, una vez inscrita la empresa en las instituciones pertinentes (tales como la VUCE, el registro nacional de exportadores o el registro para la declaración jurada de origen) son:

1. La clasificación arancelaria, emitida por el Seniat, que confirma que la carga a exportar o importar está catalogada bajo el código arancelario correcto (este documento, aunque no es obligatorio, evita que el inspector en aduana pueda retener la mercancía por mala codificación);

2. La Declaración de Aduanas (DUA), emitida por el Seniat, que establece las mercancías a exportar o importar una vez ingresadas a las zonas de almacenamiento del puerto o aeropuerto habilitado;
3. El o los regímenes legales pertinentes para la mercancía a exportar o importar;
4. El certificado de origen, entregado por el Ministerio de Comercio Exterior e Inversión Internacional (obligatorio en caso de querer reclamar aranceles preferenciales por tratados de Libre Comercio); y
5. Reconocimiento conjunto de la mercancía, expedida por el Seniat, el Resguardo Nacional Aduanero, el Comando Nacional Antidrogas y cualquier otra institución pertinente de acuerdo al bien a exportar o importar.

Esto no incluye los permisos necesarios para ejercer la actividad en el país –tales como producir, distribuir o vender–, ni los documentos exigidos posventa de la mercancía –como la declaración de venta de divisas al BCV–, por lo que el número de trámites es, en términos amplios, mucho mayor, superando los 15-20 documentos.

No solo son muchos permisos, también toma una cantidad enorme de tiempo obtenerlos. De acuerdo con la auditoría de Cedice sobre Libertad económica (2017), en Venezuela la permisología para exportar un contenedor estándar de 20 pies toma alrededor de 528 horas en total (66 días laborales) y 1.090 horas en total (136 días laborales) para obtener la permisología necesaria para importarlo (p. 30). Por esa razón, Venezuela se encuentra en el puesto 186 de 189 en el informe Doing Business de 2017 en ese aspecto (en los 25 primeros países de la lista toma una hora obtener dichos documentos).

Según los datos del estudio de actualización aduanera de la Cámara de Comercio de Puerto Cabello, 2.300 códigos arancelarios requie-



ren algún tipo de permisología para exportar y el 24 % de los códigos requieren algún régimen legal (Pinto, 2017).

Del grupo de permisos necesarios para importar o exportar, los regímenes legales son, sin duda, de los más preocupantes. Estos constituyen una serie de permisos requeridos o restricciones que tienen algunas mercancías establecidas en el código arancelario, que van desde permisos zoosanitarios para las operaciones que involucren productos de origen animal o fitosanitarios para las que involucren productos de origen vegetal (régimen legal 6) hasta la reserva de importación y exportación al Ejecutivo nacional (régimen legal 2). El arancel de aduanas actual refleja 21 regímenes legales distintos y cada mercancía tiene en el Arancel de Aduanas el o los regímenes legales solicitados para su exportación y su importación.

Los regímenes legales suelen exigir que la compañía entregue ciertas pruebas físico-químicas de sus productos, permita la inspección de sus centrales de producción o muestre que su personal está capacitado para manejar ciertos materiales. Algunos de estos regímenes son sumamente complicados de obtener y pueden tomar hasta seis meses en tramitarse, dependiendo de la complejidad. No solo son, en muchas ocasiones, repetitivos, sino que muchas veces las instituciones encargadas de emitirlos se retrasan en entregarlos y no tienen el personal ni los insumos para hacer las pruebas necesarias, por lo que colocan el peso de conseguir los insumos y movilizar a los inspectores en los solicitantes.

Para entender un poco más en profundidad la dificultad para entrar en el mercado internacional siendo una compañía venezolana, se cubrirá el proceso para la exportación y/o importación en tres sectores vitales: el sector alimentos, el sector petrolero y el sector de industrias pesadas.

### 3.2. El caso de los alimentos

El sector alimentos en Venezuela se ha convertido en uno de los más complejos de ejercer en el país, especialmente a la hora de exportar. Productos como el cacao, el café, la leche y sus derivados, el maíz y sus derivados, y la carne, fueron declarados «bienes de primera necesidad» y parte de «la soberanía agroalimentaria de Venezuela», por lo que su distribución, venta y exportación se encuentran fuertemente reguladas por permisos y controles de precios.

Venezuela siempre ha importado alimentos, pero de acuerdo con el Prof. Machado Allison, la cantidad per cápita se duplicó entre 2005 y 2010 en comparación con los cinco años anteriores, pasando de 80 dólares de alimentos importados por persona a más de 180 (en Contreras, 2011). De acuerdo con el presidente de Fedegro, Aquiles Hopkins, la producción de alimentos en el país empezó a descender vertiginosamente desde 2007, causada principalmente por las políticas de expropiación de tierras iniciadas por el expresidente Hugo Chávez en 2005 –que han tomado y abandonado para la fecha más de 5 millones de hectáreas productivas (en *El Nacional*, 2018). Las expropiaciones y la baja producción fueron seguidas por un retraso en el ajuste de los controles de precios que se habían instaurado en 2003 (Armas, s.f), asfixiando a los productores y exportadores.

No solo se ha reducido la producción, sino que los controles para distribuir y vender alimentos se han vuelto cada día más difíciles de obtener. La obtención de los códigos Sunagro –necesarios para la distribución, venta, importación y exportación de alimentos en el país– se ha vuelto cada día más cuesta arriba, llegando a tomar meses para que se activen al usuario los códigos una vez llevados los requisitos. Por esa razón, los privados han optado por asistirse de las Guías de Movilización al Detal (GMD), que emite la institución desde 2008 para aquellos que no posean los códigos. Sin embargo, el even-

to de julio de 2017, cuando la Superintendencia suspendió la emisión de GMD –dejando a 20.000 clientes afectados– mostró que estas tampoco son un recurso confiable (Fedecámaras.org, 2017).

Como si no fuera suficiente con los controles de precios, el peligro de la expropiación de galpones con mercancía y la gran cantidad de permisos de movilización, los exportadores de alimentos se encuentran con el problema extra de obtener certificados de demanda interna satisfecha, sin los cuales la exportación del producto queda prohibida. Estos permisos fueron creados en 2007 por el expresidente Chávez como una medida para «asegurar la soberanía alimentaria» (Barreiro, 2007) poco tiempo después de que la producción de alimentos se redujera a causa de las expropiaciones de tierras.

El caso del café y el cacao, productos insignia de las exportaciones venezolanas antes de la llegada del petróleo, es prueba de lo complicado que es exportar alimentos venezolanos. Además de la permilogía normal para ejercer una actividad productiva en el país, el cacao y sus derivados requieren siete permisos extra para comercializarse y exportarse, entre los que se encuentran los permisos de movilización del Sistema Integrado de Gestión para la Movilización Animal y Vegetal (SIGMAV), los códigos Sunagro, el permiso para la exportación de café y cacao en granos –que también incluye a sus derivados– y el certificado de demanda interna satisfecha (Renzullo y Flores, 2019, p. 8). El café solicita los mismos permisos, con la adición de que, a diferencia del cacao, el café ya no se produce en suficiente cantidad para satisfacer la demanda interna –para 2019 se produjeron menos de 20.000 toneladas, muy por debajo del consumo interno (RFI, 2019)–. Las razones de esta baja producción son varias: la falta de insumos para la siembra producto de la paralización de las importaciones, a la vez causada por el deterioro del sistema de control cambiario (*Ibidem*); la expropiación en 2009 por parte del gobier-

no de las cafetaleras más importantes del país, como Fama de América y Café Madrid (Valery, 2009); los controles de precios al café que por mucho hicieron no rentable la venta de café a nivel nacional (Armas, s.f), entre otras.

### **3.3. Algunos sectores complicados e importantes**

A pesar de que hay sectores que se consideran generalmente «sensibles» y solicitan permisos extra para su exportación o importación (tales como el sector armamentos, el sector de químicos inestables o la comercialización de fauna y flora exótica) en Venezuela hay algunos sectores que, a pesar de no ser sensibles *per se*, parecen ser tratados como tales por el número de permisos y restricciones que tienen: el sector de derivados del petróleo y los sectores de manufactura pesada como el metalmecánico, la producción de pasta de papel y las fundiciones de minerales como hierro, cobre y níquel.

El sector petrolero en Venezuela está fuertemente dominado por el Estado a través de la empresa pública Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA). En condiciones normales, un país cuyo 90 % de ingreso de divisas proviene de la exportación de petróleo y sus derivados, y que posee además una capacidad de refinamiento de más de un millón de barriles diarios (Vinogradoff, 2018) no debería tener la necesidad de importar subproductos del petróleo. Sin embargo, la industria petrolera venezolana ha sufrido un deterioro sostenido producto de la mala administración y la falta de inversión en las últimas dos décadas. La producción de barriles, que para 2014 rozaba los 2,8 millones de barriles diarios, apenas sobrepasaba los 700 mil barriles diarios para diciembre de 2019 (Banca y Negocios, 2020).

La producción de derivados del petróleo también se ha reducido vertiginosamente en los últimos años, según las refinerías del país han ido cayendo en parálisis. En el año 2017, la escasez de combustible

se empezó a sentir incluso en la privilegiada capital, Caracas, mientras las filas de autos esperando cargar gasolina crecían (Meza, 2017). Para mayo de 2019, el parlamento venezolano hace un llamado a que, de las seis refinerías en Venezuela, solo Amuay se encontraba operando –al 10 % de su capacidad– debido a «profundas fallas técnicas, fallas eléctricas, desprofesionalización de los trabajadores, falta de inversión y programas de mantenimiento aplazados desde hace años» (Contrapunto.com, 2019). Para enero de 2020, las refinerías Amuay y Cardón suspendieron sus operaciones por unas semanas debido a fallas técnicas (EFE, 2020), demostrando que la última refinería se encuentra también en estado crítico.

Estos problemas obligaron a los privados a importar derivados del petróleo tales como los lubricantes de motor, cuando las marcas nacionales empezaron a escasear en el mercado. Sin embargo, para la importación de derivados del petróleo se exige cumplir con el régimen legal 14, conocido como el «Certificado de No Producción o Insuficiencia Nacional» para el sector hidrocarburos. Este certificado, emitido por el Ministerio para el Petróleo, Energía y Minas, es un trámite que exige al importador –según muestra la planilla de solicitud– 18 documentos distintos, entre los que se encuentran: todos los permisos anteriormente otorgados a la empresa por el Ministerio; copia de la solicitud de otro Certificado de No Producción al Ministerio en materia de Industrias; facturas de pago emitidas a proveedores nacionales por productos similares; soportes de importaciones de los dos años anteriores; etc.

La tarea para conseguir todos los documentos es enorme, además de que el tiempo de espera de tramitación y la posibilidad de que la solicitud sea negada representan un desincentivo aún mayor para el privado deseoso de importar derivados del petróleo.

Otro sector fuertemente obstaculizado es el que comprende el régimen legal 4, que cubre una parte tan importante de las manufactu-

ras, que es imposible no destacar su importancia. Desde cables de cobre para el sector eléctrico y fundiciones de acero para el sector construcción hasta pulpa de papel para los periódicos o las editoriales de libros, todos estos son productos de la industria pesada cuya importación y exportación se encuentran reguladas por el régimen legal 4.

En un país donde la exploración y extracción de minerales «estratégicos» (que comprende una amplia gama de minerales como el oro, el carbón, el hierro, el cobre, la bauxita, etc.) es una actividad monopolizada por el Estado, como es el caso de Venezuela, la posibilidad de importar materiales como cables de cobre, barras de acero y otras manufacturas se vuelve vital.

Al mismo tiempo, exportar productos manufacturados comprendidos en el régimen legal 4 es importante para diversificar la cesta exportadora venezolana. El país cuenta aún con varias industrias capaces de producir manufacturas de todo tipo, desde papel hasta fregaderos de acero inoxidable, que se ven obligadas a operar a capacidad mínima debido a la falta de insumos y al cada vez más reducido mercado venezolano.

Sin embargo, el régimen legal 4 es uno de los permisos más complicados de obtener. Otorgado por el Ministerio en materia de Industrias, de acuerdo a consultorías de exportación e importación venezolanas, este trámite puede tomar alrededor de seis meses para culminarse y normalmente se requiere de especialistas en el área para poder procesarlo. La canasta de exportación venezolana en los últimos años muestra que Venezuela, a pesar de su mano de obra barata y la existencia de industrias para producir manufacturas pesadas, no participa internacionalmente como oferente en esos sectores. Para 2017, el sector de metales comunes y sus manufacturas representó menos del 3% de las exportaciones totales, fuertemente

dominado por pedazos de hierro (1 %), aluminio en bruto (0,88 %) y desperdicios de cobre (0,21 %) (OEC, 2017). Sectores como el textil, calzado y maquinaria no abarcan por separado ni siquiera 1 % de las exportaciones para ese año (*ibidem*). Para 2019, de acuerdo con el presidente de la Asociación Venezolana de Exportadores (AVEX), la lista de productos exportados (no petroleros) la lideraron bienes de la industria alimenticia: cacao, crustáceos y ron (Banca & Negocios, 2020).

Aunque es evidente que la gran cantidad de permisos y los costos asociados con la permisología representan una traba para los exportadores e importadores venezolanos, desde el 2003 el país ha tenido uno de los lastres más grandes de su historia, que no solo ha distorsionado el comercio exterior venezolano, sino que ha despojado a los privados del derecho sobre su dinero en moneda extranjera: el control de cambio.

#### **4. TRABAS A NIVEL DE CREDIBILIDAD Y PAGOS**

Los derechos de propiedad no solo abarcan la posesión de bienes como una casa, un auto, una empresa o un puerto. Nuestro dinero, incluso aquel que se encuentra acuñado en moneda extranjera, también es nuestra propiedad y, sin embargo, la imagen de un gobierno que nos obliga a vender nuestras divisas al precio que este estime no parece generar tantas alarmas como las expropiaciones de tierras, cuando en realidad son en esencia el mismo acto con un bien distinto. Peor aún es que la pérdida de propiedad sobre las divisas afecta a prácticamente todos los sectores económicos; es un tipo de expropiación masiva que involucra a tantas personas y tantas áreas que es a veces complicado abarcar todos sus efectos negativos. Esta sección busca tocar una de esas áreas afectadas y entender cómo el control cambiario venezolano ha afectado los incentivos para co-

merciar internacionalmente, perjudicando tanto a exportadores como a importadores en el corto y largo plazo.

La historia venezolana con los controles cambiarios, iniciada con la creación de Recadi en 1983, siempre se la ha visto terminar en tiempos de crisis y con resultados negativos. Sin embargo, la creación de la Comisión de Administración de Divisas (Cadivi), creada en 2003 por el expresidente Hugo Chávez, fue el inicio de una de las trabas más grandes para la economía venezolana, incluyendo para su comercio internacional. Los gobiernos, creyendo tener propiedad sobre las divisas obtenidas por los entes privados, restringen no solo el acceso a una moneda extranjera una vez instaurado el control, también restringen las opciones de los individuos para desarrollarse y crecer.

Se pueden dividir los efectos del control cambiario instaurado desde Chávez en dos períodos: el período de abundancia, cuando los precios del petróleo se encontraban en alza –entre 2004 y 2010-2011– caracterizado por un crecimiento exponencial de las importaciones a tasa preferencial y una caída filosa de las exportaciones no tradicionales; y el período de escasez de divisas iniciado en 2011-2012, caracterizado por la pérdida de confianza en la capacidad del gobierno venezolano para honrar las deudas contraídas con los proveedores internacionales y la creación de –no exitosos– sistemas alternativos de asignación de divisas.

#### **4.1. Venezuela como importador de bienes: del auge de dólares preferenciales a la pérdida de confianza**

Al principio, la existencia de una tasa preferencial sobrevaluada del bolívar dio paso a un exceso de importaciones en el país, mientras que las exportaciones no tradicionales se volvieron no rentables. Entre 2004 y 2012, las importaciones venezolanas pasaron de 16,7 a



casi 52 millardos de dólares (datosmacro.com, s.f), principalmente impulsadas por la asignación de divisas por parte de Cadivi. El precio de estos dólares preferenciales, aunque aumentó con el tiempo (pasando de 1,6 Bs.F./USD en 2003 a 4,30 Bs.F./USD en 2011), la inflación venezolana, que oscilaba el 20 % anual, hacía la tasa Cadivi cada vez más atractiva para las importaciones –generando un desangramiento de las reservas solo sostenido por los precios del petróleo en alza durante la época de abundancia.

La tasa oficial sobrevaluada del bolívar generaba grandes incentivos para la corrupción y el aprovechamiento, por lo que esa época la caracterizó la aparición de empresas fantasma que solicitaban dólares preferenciales para importaciones que nunca llegaban o eran abandonadas en los puertos venezolanos. Para 2013, el gobierno de Maduro declara que se había creado una gran red de corrupción en Cadivi y el exministro de Planificación Jorge Giordani calculaba que se habían desviado al menos 25 millardos de dólares a través de ella (Transparencia Venezuela, s.f).

Por esta y más razones, la tasa preferencial de dólares se hizo insostenible y el sistema empezó a fallar. Para el año 2009, Cadivi presentaba una deuda de 40 millardos de dólares con los proveedores internacionales de las empresas venezolanas (CIAEA, 2010) que siguió creciendo con el tiempo. Cadivi se volvió cada vez más arbitrario y reducido hasta que entró prácticamente en desuso. Los proveedores internacionales dejaron de suplir a las compañías y aunque se empezaron a crear nuevos sistemas de administración de divisas como el SIMAD I y II y SICADI, poco ayudaron a aliviar la necesidad privada de moneda internacional (Albadí & Raguá, 2016).

A partir de 2012, las importaciones cayeron vertiginosamente (tanto las privadas como las públicas, debido a la baja de los precios del petróleo), pasando de 52 a poco más de 6 millardos de dólares en

2019, tan solo un tercio de las importaciones para 2004 (datosmacro.com, s.f). Los privados en su mayoría no poseían dólares para importar y hasta el año 2017, exportar para conseguir divisas no era una opción debido a la obligación que tenía el exportador de vender al BCV el 100 % de las divisas resultantes de la operación.

#### **4.2. Venezuela como exportador de bienes: de poco rentable a necesario**

Entre los años 2004 y 2016, las exportaciones no tradicionales venezolanas siguieron la dirección contraria a las importaciones. Durante esa época, las exportaciones no tradicionales se redujeron entre 2005 y 2015 del 10 % de las exportaciones totales al 7 %, tocando fondo entre 2011 y 2013, representando tan solo 3 % de las totales (*El Impulso*, 2016), Esta caída se debe en gran medida al control cambiario, ya que los privados que exportaban bienes a precio internacional se veían obligados a vender los dólares producto de la exportación al BCV a una tasa sobrevaluada que hacía improductiva la operación.

La baja de los precios del petróleo y la agudización de la crisis económica venezolana a partir de 2014, en conjunto con la caída sostenida de la producción petrolera venezolana obligaron al gobierno a reestructurar su política de exportaciones no tradicionales, esfuerzos que inician en el año 2016 con el llamado «instructivo sobre Simplificación de los Trámites y Procesos Vinculados con la Exportación de Mercancías no Tradicionales» publicado en la Gaceta extraordinaria 6.222. El instructivo tenía la finalidad de reducir en un 60 % los trámites necesarios para exportar, para promover las exportaciones no tradicionales y obtener nuevos ingresos de divisas para la República (Finanzas Digital, 2016).

Sin embargo, no es hasta que se le devuelve –parcialmente– la propiedad sobre las divisas a los privados cuando finalmente las expor-

taciones venezolanas empezaron a crecer de manera significativa. Esto se logró a través de la modificación del Convenio Cambiario N.º 34 en 2017 –luego ratificado por el Convenio Cambiario N.º 1 de 2018– que permite al sector privado conservar el 80 % de las divisas producto de las exportaciones, obligándolos a vender el 20 % restante al BCV a tasa oficial del día de emisión de la factura de compra.

A pesar de que la tasa oficial del bolívar se mantuvo sobrevaluada por varios años, luego (reduciendo a un décimo o incluso menos el valor real del 20 % de divisas que se debía vender al BCV), la posibilidad de conservar el 80 % de las divisas resultó ser un incentivo enorme para los exportadores de una Venezuela en crisis, donde los dólares eran cada día más necesarios. Las exportaciones no petroleras y distintas al oro crecieron en un 24 % en 2017, comparado con el año anterior, y el primer semestre de 2018 la tendencia ascendiente se mantuvo con un crecimiento del 5,5 % respecto al primer trimestre del año anterior (Descifrado, 2018).

Lamentablemente, a pesar de la flexibilización de los permisos para exportar e importar y de una reducción paulatina del control de cambio (tanto que para el momento muchos exportadores se preguntan si el convenio 20-80 está aún activo o si es posible conservar todos los dólares obtenidos de la exportación), los años de control cambiario dejaron una mancha difícil de borrar en la marca país: la fama de Venezuela como nación que no honra las deudas contraídas.

### **4.3. La credibilidad venezolana en el sistema comercial mundial y el problema de las compras a crédito**

Venezuela, como nación, ha perdido la confianza de los prestamistas e inversores internacionales gracias a la gigantesca deuda soberana que posee, su historial de no honrar las deudas de los privados con sus proveedores internacionales y la reducción de sus ingresos

producto de la renta petrolera. En el año 2017, la agencia S&P rebajó la clasificación crediticia de Venezuela a CCC, que significa que el país está en alto riesgo de impago (Banca & Negocios, 2017) y en 2019 el riesgo país se disparó por encima de los 12 mil puntos (Banca & Negocios, 2019).

Esta mala reputación se ha convertido en una gran traba para los importadores y exportadores venezolanos, que debido a ella no pueden solicitar líneas de crédito para las importaciones ni pagos por adelantado para las exportaciones. Esto corta las posibilidades de importación y exportación a muchos privados venezolanos que no tienen el capital para poder sostener operaciones de importación o exportación por sí mismos, debido a que los costos de tramitación y transporte marítimo son especialmente altos en Venezuela, como lo demuestran los capítulos anteriores.

Recuperar la reputación del país en el mercado internacional pasa por estabilizar la deuda nacional, eliminar las trabas para el manejo de divisas en el país, crear tribunales comerciales confiables que diriman disputas entre las partes contratantes y, obviamente, un trabajo consciente de los exportadores e importadores venezolanos por generar una imagen profesional y confiable.

#### **4.4. El caso de los minerales venezolanos: desconfianza en la humanidad del proceso**

Un sector en particular donde el país ha perdido toda confiabilidad es el sector minero, donde ha sido en varias ocasiones denunciado por permitir la existencia de minería ilegal con prácticas de esclavitud. Venezuela se salió voluntariamente del esquema del Proceso Kimberley (una organización creada para evitar la entrada de «diamantes conflictivos» al mercado mundial) en 2008 para no tener que dar información sobre la producción diamantífera en el país (BBC

Mundo, 2014). Aunque oficialmente el país no vende al mercado internacional un solo diamante desde 2005, las redes clandestinas de diamantes venezolanos traficados por la frontera con Brasil se extienden hasta ciudades como Boa Vista y Georgetown. En el año 2016, el gobierno de Nicolás Maduro redobló esfuerzos y logró reingresar a la organización del Proceso Kimberley, pero es difícil establecer si la red clandestina de diamantes venezolanos se ha desmontado.

Otro de los minerales controversiales del país es el oro, pues el control de las minas por bandas organizadas y la explotación de trabajadores se vuelven cada día más común. De acuerdo con el estudio de Human Right Watch (2019) muchas minas de oro del estado Bolívar están bajo férreo control de «sindicatos» venezolanos –bandas delictivas organizadas– o grupos armados colombianos como el ELN, que explotan a las poblaciones cercanas a las minas, obligándolas a trabajar e imponiendo castigos como amputaciones o incluso ejecución en caso de robos o desobediencia. Turnos de 12 horas, exposición al mercurio que se utiliza para extraer el oro y malaria son parte de la vida de los residentes de las cercanías de las minas (*Ibidem*).

La opacidad respecto a su origen hace nuestros minerales difíciles de comerciar en el mercado internacional, además de manchar la marca país de Venezuela y la imagen de uno de sus sectores con más potencial. La recuperación y diversificación de la economía venezolana tiene que pasar por una recuperación del Estado de derecho en las zonas mineras, fuente de insumos para la industria y de muchos bienes exportables.

## **5. CONSECUENCIAS DE ESTOS PROBLEMAS**

Todos los problemas antes mencionados tienen como resultado que los venezolanos pierdan clientes y proveedores internacionales,

que no están dispuestos a asumir los riesgos que conlleva suplir a un privado en el país o aceptar un contrato de suministro de mercancías venezolanas, generando el aislamiento de la economía venezolana del resto del mundo.

### **5.1. La pérdida de los clientes y proveedores internacionales**

Dos de los principales beneficios del comercio internacional son: a. el acceso a mercancías extranjeras de mejor calidad o a menor precio que en el mercado interno; y b. la posibilidad de conseguir clientes fuera del país en caso de un exceso de competencia en el mercado interno o un mejor precio en mercados extranjeros. En pocas palabras, el acceso al mercado internacional es la clave para asegurar que exista competencia en una economía, especialmente en países agresivos hacia a la creación de empresas.

Venezuela tiene sectores en los que posee ventajas comparativas y competitivas respecto a muchos países (tales como el sector petrolero, el sector cacaoero o el sector cafetalero, solo por nombrar los más conocidos) que le permiten competir a nivel mundial y obtener no solo un mejor precio comparado con el mercado interno, sino además moneda extranjera para las arcas nacionales. Al mismo tiempo, productos que no produce el país o tiene dificultades para producir tales como maquinarias, químicos para la industria y alimentos pueden ser importados a un precio mucho menor desde mercados como Estados Unidos, México, China y Brasil.

Actualmente, con la pérdida de proveedores internacionales, las empresas venezolanas se encuentran en una posición de desventaja tanto frente a los proveedores internos como frente a los pocos proveedores internacionales aún dispuestos a comerciar con el país. Como lo establece Blanco (2017):

La escasez de materias primas importadas incrementa el poder de negociación de los proveedores internacionales, quienes tornan más exigentes sus condiciones de venta, y disminuye el de los clientes finales, porque, en la mayoría de los casos, cuentan con muy pocas opciones para la compra.

Aún más, la falta de compradores internacionales deja buena parte de nuestros bienes más competitivos en un mercado interno sobresaturado y con bajo poder adquisitivo, obligando a vender la mercancía a un precio mucho menor que el que se podría obtener en el mercado internacional. Este es el caso del cacao, el ron y los mariscos venezolanos, por nombrar algunos.

Si se toma en cuenta que muchos productos en el mercado venezolano tuvieron por años su precio regulado, se podrían agregar a la lista una gran cantidad de bienes que eran más atractivos de exportar –de no ser por el control de cambio–, desde los diamantes hasta la carne de cerdo. Esta es la razón por la cual muchas mercancías venezolanas se hicieron proclives a ser contrabandeadas a través de las porosas fronteras con Colombia y Brasil. Como lo muestra el abogado Enrique Ghersi (2000) en su texto «Economía de la corrupción» tocando el tema del cumplimiento de leyes costosas:

¿Qué ocurre por consiguiente si les exigen a los ciudadanos mucho tiempo o mucha información para cumplir con una ley? Esta ley no se cumple, ni se obedece. Sólo se cumplen las leyes cuyos beneficios sean mayores que sus costos. Sólo se cumplen las leyes que demanden una cantidad de tiempo e información que sea menor que el beneficio previsto por el ciudadano para cumplir con ellas. En esto no hay nada de malo ni de bueno. Es una decisión carente de objetivo ético. (p. 11)

Estas leyes que controlan los precios y evitan la libre comercialización de los bienes generan incentivos para el contrabando y la venta en el mercado negro, que lamentablemente alimentan redes de actividades delictivas y abren la puerta a prácticas inhumanas, como sucede en las minas del estado Bolívar con el oro venezolano.

## **5.2. Cercamiento del mercado interno y desfase de precios con el mercado internacional**

Todo esto desemboca en el aislamiento del mercado venezolano del resto del mundo, pues la dificultad de hacer entrar o salir mercancías del país nos hace retroceder a un sistema ostracista, con todos los problemas que eso conlleva. Venezuela, en la actualidad, como lo establece Blanco (2017), es un sistema de carácter oligopólico, donde un pequeño grupo de empresas con los permisos y el capital necesario para producir o importar insumos pueden imponer precios a sus compradores muy por encima del mercado internacional.

Los consumidores sufren especialmente estas medidas, pues no pueden acceder a los productos internacionales de mejor calidad o a mejor precio, viéndose obligados a adquirir los productos que haya disponibles en el país al precio que las pocas empresas capaces de producirlos o importarlos decidan (Renzullo, 2019). Hasta cierto punto, el aislamiento comercial termina por convertirse en una especie de «impuesto» que se cobra finalmente a los consumidores.

En los casos de mercados con pocos productores y grandes trabas gubernamentales para formar empresas, como es el caso de Venezuela, el comercio internacional es lo único que protege a los consumidores de convertirse en clientes cautivos. Cuando no existe un mercado abierto y competencia, los primeros afectados son los consumidores (Renzullo, 2019).



No es extraño encontrar en Venezuela productos importados al doble o el triple del precio internacional, debido a los costos y riesgos –ya mencionados– que conlleva importar los productos y la falta de competencia en el país (Salmerón, 2019). Desde aspirinas estadounidenses hasta aceite de oliva español, los venezolanos se encuentran a la merced de un mercado cercado, donde la dificultad de generar nuevas empresas y el acoso a otras ya constituidas eliminan la competencia interna mientras las trabas para importar hacen poco viable la competencia desde el extranjero.

Las políticas del gobierno venezolano a nivel de restricciones al comercio internacional, aunado con el abandono de los puertos nacionales, han sido factores importantes en el deterioro de la economía nacional y la recuperación de la misma pasará obligatoriamente por una reducción de las trabas para exportar e importar, la eliminación de los controles a nivel cambiario y la recuperación de nuestros puertos. Solo entonces podremos empezar a recuperar nuestra reputación como clientes y vendedores confiables.

## **6. CONCLUSIÓN**

El comercio exterior marítimo de Venezuela se encuentra en estado crítico debido a la enorme cantidad de permisos necesarios para importar y exportar; a los grandes costos y trabas que involucra el uso de los puertos comerciales nacionales; y las medidas de control cambiario que distorsionan los incentivos al comercio y reducen las posibilidades de los privados de acceder a moneda extranjera para comerciar.

Estos problemas desembocan en el aislamiento comercial del país, que termina por dejar a los consumidores a merced de unos pocos

proveedores, principalmente el Estado (por el monopolio que tiene sobre varios sectores de la economía nacional) y aquellos apoyados por este (que obtienen el aluvión de permisos necesarios para poder ejercer las actividades económicas fuertemente restringidas como el comercio internacional). Las implicaciones de esto son numerosas, pero sin duda, entre las principales están la pérdida de competencia y la creación de un mercado oligopólico, además del peligro de depender de la buena voluntad de los sectores del poder nacional.

Resolver una telaraña tan compleja requiere de mucho más que unas simples modificaciones generales de la política comercial venezolana; necesita de una reestructuración profunda de la concepción del deber del Estado en el área.

La visión del Estado supervisor y empresario ha demostrado, en todos los sentidos, ser un fracaso tanto en Venezuela como en otros países. Así mismo, el gran número de controles solo ha creado incentivos para la corrupción, el contrabando y la pérdida de competitividad en el mercado internacional. La reducción del número de permisos y controles para poder exportar e importar –y también para poder ejercer actividades económicas– es un paso necesario para recuperar el potencial exportador venezolano. Los controles realmente necesarios para la actividad exportadora o importadora –tales como los certificados de origen, los certificados zoo o fitosanitarios, entre otros– deberían automatizarse dentro de lo posible, para evitar incentivos para los retrasos y la corrupción.

Aunque la recuperación de las zonas portuarias no devolverá de forma inmediata la confianza perdida de las navieras para que retomen sus operaciones, los puertos son el medio por el cual transitan la mayoría de las mercancías del comercio exterior venezolano. Unos puertos actualizados y eficientes reducirían los costos del comercio para los venezolanos y quienes comercien con ellos, pero ¿qué puede hacerse por los puertos venezolanos?

Para empezar, es necesario hacer un estudio completo de las deficiencias de seguridad y operatividad del puerto de acuerdo a los convenios de la OMI. Se deben ejecutar los mantenimientos necesarios (dragado de los muelles para aumentar el calado, colocar las defensas de los muelles, actualizar las rampas para buques de pasaje y mantener los equipos de rayos X en buenas condiciones, por decir algunos).

Se deben reducir las competencias de Bolivariana de Puertos (principalmente, devolverle a Capitanía de Puertos la actividad portuaria) y contratar personal capacitado y profesional para brindar un mejor servicio –pues las autoridades militares actuales han mostrado ser ineficientes en la tarea–. Igualmente, se debe hacer un estudio económico para generar tarifas competitivas en los puertos en congruencia con sus limitaciones, mientras la inversión para la actualización y restauración de los puertos rinde frutos.

Es importante reducir la presencia militar en los puertos, debido a que en los puertos comerciales venezolanos no se comercian armas y la presencia de soldados alarma a las navieras que envían buques a Venezuela. Los puertos son un lugar civil de comercio y turismo.

El Estado, incapaz de ejecutar la inversión necesaria para recuperar los puertos –y habiendo demostrado ser un mal administrador de los mismos durante los últimos años– debería optar por convenios público-privados con empresas que tengan experiencia en la materia, a través de licitaciones abiertas que cedan la administración de los puertos a la compañía ganadora (o las compañías ganadoras) a cambio de un pago al Estado por tener la propiedad de los mismos. Estos convenios públicos-privados son actualmente la forma de administración más común de los puertos bien manejados.

Finalmente, es necesario eliminar, de una vez por todas, el control cambiario que actualmente ahorca la economía venezolana. Aun-

que se han dado pasos en ese sentido en los últimos años –con la creación del convenio cambiario N.º 1, la apertura de las remesas y la posibilidad de comprar y vender dólares a la banca privada–, aún existen muchos vacíos respecto a la legalidad del uso de dólares para el comercio y las restricciones que tienen los importadores y exportadores a la hora de utilizar y obtener moneda extranjera. La eliminación de los convenios cambiarios en favor de un sistema de libre cambio –incluso a través de un sistema de bandas como el inglés o un tipo de cambio fijo devaluado de libre convertibilidad– haría maravillas para normalizar los incentivos para la importación y exportación en el país, además de aumentar la confianza en la economía venezolana para inversores, proveedores y compradores internacionales.

Según se reduzcan las trabas al comercio internacional a nivel de permisología y controles, los venezolanos podrán exportar e importar más, aumentando la competencia de mercado y la oferta de bienes en el país. Así mismo, generará una mayor afluencia en los puertos que, con la inversión necesaria y la adopción de las medidas antes recomendadas, recuperarán la confianza de las navieras más importantes, que entonces podrán empezar a traer buques con regularidad al país, reduciendo los costos de transporte y, por lo tanto, el precio de las mercancías que llegan y salen del país.

Las exportaciones, a su vez, serían una fuente de divisas tanto para los privados como para el país, que tanto necesita de reservas internacionales. Las importaciones se convertirían en un punto de referencia para reducir los precios dentro del país, evitando que los venezolanos se conviertan en clientes cautivos. Así mismo, todo esto recuperará, paulatinamente, la confianza que los proveedores y compradores internacionales perdieron en el mercado venezolano, por lo que las exportaciones e importaciones a crédito volverán a ser

una posibilidad, abriendo el comercio exterior a aquellas empresas sin el capital para sostener las operaciones al momento.

Estas recomendaciones no abarcan todas las aristas que inhiben el comercio exterior venezolano, pero sin duda resuelven varias de las más importantes. Si deseamos una Venezuela próspera y libre, es necesario abrir la nación al mundo. El libre comercio es una de las bases de la prosperidad de todo país y Venezuela no es la excepción.

## REFERENCIAS

- Abadí, A., & Raguá, D. (2016). Control cambiario: trece años en cifras | *Debates IESA*. Debatesiesa.com. Recuperado a partir de <http://www.debatesiesa.com/control-cambiario-trece-anos-en-cifras/>
- Armas, M. 15 años de controles que desmoronaron la economía. *Crónica Uno*. Recuperado a partir de <https://cronica.uno/la-crisis-generada-por-15-anos-de-controles/>
- Auditoría de la Libertad Económica Venezuela 2016: Resumen ejecutivo. (2017). Caracas. Recuperado a partir de <https://cedice.org.ve/wp-content/uploads/2019/03/2016-Resumen-ejecutivo-Auditoria-Libertad-Economica-2016.pdf>
- Barreiro, R. (2007). Gobierno crea certificado de demanda satisfecha. *Venezuelareal.zoomblog.com*. Recuperado a partir de <http://venezuelareal.zoomblog.com/archivo/2007/05/24/gobierno-crea-certificado-de-demanda-s.html>
- BBC Mundo - Economía - Fuga de diamantes en Venezuela. (2014). *Bbc.com*. Recuperado a partir de: [https://www.bbc.com/mundo/lg/economia/2009/05/090523\\_0431\\_diamantes\\_venezuela\\_irm.shtml](https://www.bbc.com/mundo/lg/economia/2009/05/090523_0431_diamantes_venezuela_irm.shtml)
- Blanco, E. (2017). Cómo sobrevive una empresa en un entorno crónicamente incierto | *Debates IESA*. Debatesiesa.com. Recuperado a partir de <http://www.debatesiesa.com/como-sobrevive-una-empresa-en-un-entorno-cronicamente-incierto/>
- Cacao, crustáceos y ron lideran bienes más exportados en 2019. (2020). *Banca y Negocios*. Recuperado a partir de <http://www.bancaynegocios.com/cacao-crustaceos-y-ron-lideran-bienes-mas-exportados-en-2019/>
- Cadivi tiene pendiente \$ 40 millardos en solicitudes - Cámara de Industriales del Estado Aragua. (2010). Cámara de Industriales del Estado Aragua. Recuperado a partir de <https://ciea.org.ve/cadivi-tiene-pendiente-40-millardos-en-solicitudes/>
- Cavidea: 20.000 clientes afectados tras suspensión de guías de Sunagro | Fedecámaras. (2017). Fedecámaras. Recuperado a partir de <https://www.fedecamaras.org.ve/mas-20-000-clientes-no-reciben-despacho-alimentos-suspension-las-guias-movilizacion-al-detal-emitidas-sunagro/>
- Contreras, A. (2011). Venezuela, alimentos y dependencia de las importaciones, por Angie Contreras. *Prodavinci*. Recuperado a partir de <http://historico.prodavinci.com/2011/06/29/economia-y-negocios/venezuela-alimentos-y-dependencia-de-las-importaciones-por-angie-contreras/>
- De 6 refinerías solo 1 está produciendo gasolina en Venezuela, y apenas 100 mil barriles diarios, denuncia la AN | Contrapunto.com. (2019). Contrapun-

to.com. Recuperado a partir de <https://contrapunto.com/economia/de-6-refinerias-solo-1-esta-produciendo-gasolina-en-venezuela-y- apenas-100-mil-barriles-diarios-denuncia-la-an/>

Denuncian cierre temporal de dos refinerías venezolanas por «falla operativa». (2020). [www.efe.com](http://www.efe.com). Recuperado a partir de <https://www.efe.com/efe/america/economia/denuncian-cierre-temporal-de-dos-refinerias-venezolanas-por-falla-operativa/20000011-4161797>

Figueroa, A. (2017). Sector exportador podrá manejar 80 % de sus divisas. [Elestimulo.com](http://elestimulo.com). Recuperado a partir de <https://elestimulo.com/elinteres/sector-exportador-podra-manejar-80-de-las-divisas-que-obtenga-por-su-ventas/>

Gherzi, E. (2000). Economía de la Corrupción. Caracas: Cedice Libertad. Recuperado a partir de <https://cedice.org.ve/wp-content/uploads/2019/06/Monografia-73-Economia-de-la-corrupcion.pdf>

Gobierno expropió más de 5 millones de hectáreas y están improductivas. (2018). *El Nacional*. Recuperado a partir de [https://www.elnacional.com/economia/gobierno-expropio-mas-millones-hectareas-estan-improductivas\\_231096/](https://www.elnacional.com/economia/gobierno-expropio-mas-millones-hectareas-estan-improductivas_231096/)

González, D. ¿Y qué pasó con Cadivi? | Transparencia Venezuela. [Transparencia.org.ve](http://Transparencia.org.ve). Recuperado a partir de

<https://transparencia.org.ve/project/y-que-paso-con-cadivi/>

Instructivo sobre simplificación de trámites dinamizará las exportaciones. *Finanzas Digital*. (2016). Finanzas Digital. Recuperado a partir de <https://www.finanzasdigital.com/2016/04/instructivo-sobre-simplificacion-de-tramites-dinamizara-las-exportaciones/>

Las exportaciones no petroleras y no auríferas, la alternativa válida para enfrentar la crisis económica. (2018). [Descifrado.com](http://Descifrado.com). Recuperado a partir de <https://www.descifrado.com/2018/11/20/las-exportaciones-no-petroleras-y-no-auriferas-la-alternativa-valida-para-enfrentar-la- crisis-economica/>

Ledo, T. A. (2011). *Derecho marítimo*. Tomo I. Caracas: Senpress C.A.

Meza, A. (2017). Venezuela se queda sin gasolina. *El País*. Recuperado a partir de [https://elpais.com/internacional/2017/03/24/america/1490317618\\_877585.html](https://elpais.com/internacional/2017/03/24/america/1490317618_877585.html)

Muelas, V. C. (2015). *Gestión marítima en Venezuela*. Madrid: Universidad Pontificia Icaí Icade Comillas Madrid.

OEC - Venezuela (VEN) Exportaciones, Importaciones, y Socios comerciales. [Oec.world](http://Oec.world). Recuperado a partir de <https://oec.world/es/profile/country/ven/>

Pdvsa arrancó 2020 con caída de producción de 70.000 barriles diarios en

- enero. (2020). *Banca y Negocios*. Recuperado a partir de <http://www.bancaynegocios.com/pdvsa-arranco-2020-con-caida-de-produccion-de-70-000-barriles-diarios-en-enero/>
- Pinto, J. (2017). Actualización aduanera en materia de exportaciones. Presentation, Cámara de Comercio de Puerto Cabello.
- PNUD. (2019). Informe sobre el Transporte Marítimo. Nueva York: Naciones Unidas.
- Preocupa la fuerte caída de la producción de café en Venezuela. (2019). RFI. Recuperado a partir de <http://www.rfi.fr/es/americas/20191127-preocupa-la-caida-de-la-produccion-de-cafe-en-venezuela>
- Renzullo, J. (2019). ¿De qué nos defendemos? Los efectos negativos del proteccionismo en el desarrollo. *elcato.org*. Recuperado a partir de <https://www.elcato.org/de-que-nos-defendemos-los-efectos-negativos-del-proteccionismo-en-el-desarrollo>
- Renzullo, J., & Flores, G. (2019). Caso de estudio: El sector cacaotero venezolano, ¿qué está pasando en el estado Miranda? Caracas: Cedice Libertad. Recuperado a partir de <http://paisdepropietarios.org/propietariosve/wp-content/uploads/2019/06/Sector-cacaotero-Miranda-odP.pdf>
- Revelan cómo funcionarios venezolanos robaron más de 25 millardos de dólares. (2015). *diariolasamericas.com*. Recuperado a partir de <https://www.diariolasamericas.com/revelan-como-funcionarios-venezolanos-robaron-mas-25-millardos-dolares-n3515925>
- S&P rebaja calificación deuda a largo plazo de Venezuela. (2019). *Banca y Negocios*. Recuperado a partir de <http://www.bancaynegocios.com/sp-rebaja-calificacion-deuda-a-largo-plazo-de-venezuela-a-ccc-por-riesgo-de-cesacion-de-pagos/>
- Sabatino Pizzolante, J. (2013). Actualización Portuaria de Venezuela. Presentation, Caracas.
- Salmerón, V. (2019). Un cereal que en Walmart cuesta \$3.64 en Caracas se vende por \$10: los precios se disparan en una Venezuela dolarizada. *Univision.com*. Recuperado a partir de <https://www.univision.com/noticias/america-latina/un-cereal-que-en-walmart-cuesta-3-64-en-caracas-se-vende-por-10-los-precios-se-disparan-en-una-venezuela-dolarizada>
- Services, C. F. (2020). Control Arribos-Frecuencias Servicio Feeder. Caracas.
- Sivira, R. (2016). Avex analiza histórico de las exportaciones. *El Impulso*. Recuperado a partir de <https://www.elimpulso.com/2016/07/20/avex-analiza-historico-las-exportaciones/>
- Valery, Y. (2009). Venezuela: expropiación cafetaleras. *BBC News Mundo*. Recuperado a partir de [https://www.bbc.com/mundo/economia/2009/11/091111\\_2024\\_venezuela\\_cafe\\_irm](https://www.bbc.com/mundo/economia/2009/11/091111_2024_venezuela_cafe_irm)



Venezuela - Importaciones de Mercancías 2019. [datosmacro.com](https://datosmacro.com). Recuperado a partir de <https://datosmacro.expansion.com/comercio/importaciones/venezuela>

Venezuela: Violentos abusos en minas de oro ilegales. (2020). Human Rights Watch. Recuperado a partir de <https://www.hrw.org/es/news/2020/02/04/venezuela-violentos-abusos-en-minas-de-oro-ilegales>

Vinogradoff, L. (2019). Venezuela ya no puede refinar todo su petróleo y debe importar combustible. [Clarín.com](https://www.clarin.com/mundo/venezuela-puede-refinar-petroleo-debe-importar-combustible_0_H1qvPzeoM.html). Recuperado a partir de [https://www.clarin.com/mundo/venezuela-puede-refinar-petroleo-debe-importar-combustible\\_0\\_H1qvPzeoM.html](https://www.clarin.com/mundo/venezuela-puede-refinar-petroleo-debe-importar-combustible_0_H1qvPzeoM.html)

**LOS PUERTOS Y  
EL COMERCIO MARÍTIMO  
EL CASO VENEZOLANO**

**Jesús Antonio Renzullo Narváez**

Licenciado en Estudios Internacionales, Universidad Central de Venezuela (UCV) 2018; coordinador del Programa Cedice Futuro; Research Fellow en Cedice Libertad. Profesor de la Cátedra de Teoría de las Relaciones Internacionales I y II (UCV).

**Valerie Stephanía Gaitán Carreño**

Licenciada en Estudios Internacionales, Universidad Central de Venezuela (UCV), 2018; Especialización en Comercio Marítimo Internacional: Mención Negocio Marítimo, Universidad Marítima del Caribe.

Centro de Divulgación del Conocimiento Económico «CEDICE», 2020

**Coordinación editorial**

Rocío Guijarro

**Asistente**

Ana María Carrasquero

**Corrección**

Alberto Márquez

**Diseño**

ABV Taller de Diseño

Carolina Arnal

© Centro de Divulgación del Conocimiento Económico «CEDICE»  
Caracas, Venezuela 2020

**CENTRO DE DIVULGACIÓN  
DEL CONOCIMIENTO  
ECONÓMICO CEDICE**

Av. Andrés Eloy Blanco (Este 2)  
Edificio Cámara de Comercio de Caracas. Nivel Auditorio, Los Caobos, Caracas, Venezuela.  
Teléfono: +58 212 571.3357  
Correo: [cedice@cedice.org.ve](mailto:cedice@cedice.org.ve)  
[www.cedice.org.ve](http://www.cedice.org.ve)  
Twitter: @cedice  
RIF: J-00203592-7



El Centro de Divulgación el Conocimiento Económico, A.C. Cedice Libertad, tiene como objetivo principal la búsqueda de una sociedad libre, responsable y humana. Las interpretaciones, ideas o conclusiones contenidas en las publicaciones de Cedice Libertad deben atribuirse a sus autores y no al instituto, a sus directivos, al comité académico o a las instituciones que apoyan sus proyectos o programas. Cedice Libertad considera que la discusión de las ideas contenidas en sus publicaciones puede contribuir a la formación de una sociedad basada en la libertad y la responsabilidad. Esta publicación puede ser reproducida parcial o totalmente, siempre que se mencione el origen y el autor, y sea comunicado a Cedice Libertad.



## **LOS PUERTOS Y EL COMERCIO MARÍTIMO EL CASO VENEZOLANO**

Al leer la presente investigación surge de inmediato la interrogante: cómo y dónde los autores lograron obtener estadísticas ciertas sobre costos, volúmenes, tiempos, rendimientos, entre otras informaciones de los últimos diez años. No solo en materia portuaria, igualmente en comercio o cualquier actividad económica, social o política. En la Venezuela de hoy, tal tarea se convirtió en algo casi imposible, peor aún, peligroso e incluso «sospechoso» para la seguridad personal del investigador. Hago tal afirmación para reconocer y destacar el valor de este documento y la valentía de sus autores en asentarlos. Es una estupenda labor que dibuja la tragedia que vive Venezuela. La lectura de esta rasante visión, análisis y resultados de la actividad portuaria de los últimos treinta años, es altamente recomendable para las personas interesadas en el tema.

**Nelson Maldonado A.**

Capitán de Altura

Director Cedice