

Pedagogía Económica

Año 1. Vol 6

*Sanciones obligan
“ a importadores venezolanos ”
a cambiar fuente de suministro*



Lope Mendoza





Pedagogía Económica

Revista Pedagogía Económica

Dirección General

Víctor Álvarez R.

Comité Editorial

Davгла Rodríguez
Alessandro Salerni
Víctor Álvarez R.

Coordinación Editorial

Davгла Rodríguez
Diana Rodríguez

**Léenos, míranos
y escúchanos en nuestras redes
¡Click en el link!**

<https://linktr.ee/PedagogiaEconomica>

Contenido

3.

Editorial

4.

**Conversaciones Estelares: Lope
Mendoza**

10.

**¿Por qué el salmón ahumado
de Noruega es más barato
que el cochino frito de El Junquito?**

13.

**¿Es posible desdolarizar
la Economía venezolana?**



Editorial

Víctor Álvarez R.
Premio Nacional de Ciencias

El declive de la industria petrolera y la prolongada contracción de la economía venezolana comienzan a partir del año 2014, mucho antes de que comenzarán a aplicarse las sanciones económicas. No son la causa sino el agravante de una crisis económica y social que venía de mal en peor.

Además de las sanciones personales a funcionarios del oficialismo, se han aplicado sanciones financieras y comerciales a PDVSA y otras empresas. Las financieras inmovilizan bienes y recursos de la República, impiden recibir y realizar transferencias bancarias, gestionar créditos y otras operaciones financieras. Las comerciales prohíben a cualquier empresa estadounidense -o extranjera con operaciones en territorio de EEUU- realizar operaciones de compra-venta de bienes y servicios con empresas administradas por el gobierno venezolano.

La justicia estadounidense considera un delito grave colaborar con el gobierno venezolano para evadir las sanciones. Quienes sean descubiertos corren el riesgo de ser acusados de conspiración y terminar sancionados, multados y hasta encarcelados. Esto inhibe a clientes y proveedores internacionales de mantener sus negocios con Venezuela. Como suele ser difícil saber si a través de un intermediario privado se está llevando a cabo alguna triangulación con una empresa pública, prefieren no correr el riesgo y rompen unilateralmente sus relaciones económicas con el país. Nadie quiere arriesgar sus negocios en un mercado tan grande como el de EEUU por mantener negocios con Venezuela.

Las transnacionales petroleras fueron obligadas a abandonar sus operaciones en Venezuela, bancos estadounidenses han cerrado cuentas de empresas, organizaciones y personas venezolanas; tenedores privados de bonos de PDVSA no los pueden negociar ni transferir; proveedores

de dominios en Internet han suspendido cuentas de usuarios nacionales; ciudadanos y empresas estadounidenses ni siquiera pueden comprar un boleto de Conviasa porque eso sería hacer negocios prohibidos con el gobierno venezolano.

Quienes defienden las sanciones argumentan que éstas no prohíben las transacciones relacionadas con el suministro de alimentos y medicinas, pero al castigar las exportaciones de petróleo e impedir pagos internacionales, dejan al país sin los ingresos necesarios para poder comprarlos. También se dificulta y encarece la compra de materias primas, insumos, maquinarias y equipos.

Pdvsa, Hidroven, Corpoelec, Pdvsa Gas, Cantv y demás empresas públicas han perdido sus tradicionales proveedores estadounidenses y europeos. Se han roto redes de suministro y cadenas de valor internacional en las que estaba inserta Venezuela. Al amparo de la Ley Antibloqueo, los espacios vacíos son ocupados por empresas de otros países también sancionados que han desarrollado estrategias para moverse en un terreno minado y hacer negocios poco transparentes y de alto rendimiento, en menoscabo del interés nacional.



Conversaciones Estelares con líderes empresariales

con Lope Mendoza

*Efectos colaterales de las sanciones
económicas sobre la empresa privada*





Al revisar los datos oficiales queda claro que la crisis económica en Venezuela comenzó en 2014, mucho antes de 2017 cuando se aplicaron las primeras sanciones financieras contra Pdvsa y el BCV. Las sanciones financieras también han generado efectos colaterales sobre empresas privadas a las cuales se les han cerrado cuentas en la banca internacional y sufren dificultades para realizar transferencias, cobros y pagos internacionales.

A la luz de tu conocimiento sobre el sector privado venezolano...

¿Cuáles efectos no deseados de las sanciones financieras sobre la empresa privada has podido identificar y qué recomendarías para corregir esos daños colaterales que agravan la crítica situación del sector privado en Venezuela?

Hasta la fecha no hemos experimentado cierres de cuentas en Europa o en Estados Unidos, ya que hemos hecho un trabajo muy transparente y profundo para entender y cumplir con todas las regulaciones de los bancos norteamericanos y europeos, así como cumplir con todos los requisitos que sus departamentos de compliance nos piden para manejar nuestras cuentas y hacer pagos regulares a proveedores.

De hecho, una de las partes fundamentales de nuestro departamento legal y financiero es entender con exactitud qué es lo que la banca tiene como condiciones básicas de manejo de cuentas, a fin de que podamos cumplir con todos sus requerimientos para seguir trabajando con ellos.



Léenos, míranos y escúchanos en nuestras redes, ¡Click en el link!

<https://linktr.ee/PedagogiaEconomica>





Luego de las primeras sanciones financieras vinieron las comerciales. Estas se extendieron a empresas privadas que se atrevan a tener negocios con empresas públicas e implica que sus cuentas y activos en territorio estadounidense pueden ser bloqueados, lo que obligó a proveedores privados de Corpoelec, Hidroven, Pdvsa gas, Cantv y otras empresas públicas a dejar de suministrar transformadores, compresores, bombas de agua, repuestos, etc.

En un país donde las compras gubernamentales son muy importantes...

¿Cuáles impactos directos han tenido las sanciones comerciales sobre los negocios de la empresa privada con las empresas públicas?

En particular las compras del Estado venezolano no son de gran importancia para la subsistencia de nuestra compañía. Sin embargo, para las oportunidades de venta al Estado utilizamos – como la gran mayoría de las compañías - triangulaciones con distribuidores locales que asumen el impacto de cualquier posible sanción.

Por lo general, estas triangulaciones las realizan compañías de amplia trayectoria en el mercado nacional, con buena reputación ante los organismos del Estado y con el conocimiento técnico requerido para no solo brindar la intermediación financiera, sino también ofrecer la asistencia técnica necesaria.





Los daños colaterales que causan las sanciones sobre negocios entre privados plantea al Departamento del Tesoro recalibrar las mismas a fin de no lastimar más al sector privado del país sancionado, ni a las empresas del país que sanciona. Al no poder mantener sus operaciones en el país sancionado, éstas pierden oportunidades de hacer nuevos negocios.

¿Cuál es el impacto de las sanciones sobre las cadenas de suministro? ¿Cómo afectan la inserción de Venezuela en las cadenas de valor internacional? ¿Están surgiendo otros proveedores que llenan los vacíos de los que se fueron? ¿De qué países son los nuevos proveedores? ¿Qué puedes recomendar para reconstruir los negocios de la empresa privada nacional con sus proveedores y clientes internacionales tradicionales?

En nuestro caso la cadena de suministro no se ha roto. Hemos hecho grandes esfuerzos para entender y cumplir con todas las políticas de compliance de las empresas que tradicionalmente exportaban a nuestras empresas desde Europa y Estados Unidos, por lo que entendemos muy bien qué es lo que ellas pueden, o no, hacer.

Adicionalmente, hemos cambiado las fuentes de suministro de muchas de nuestras materias primas a países asiáticos, especialmente a China y a la India; así como también a nuevas fuentes de suministro como Turquía, Rusia, México Brasil y Colombia.





Para evadir las sanciones, el gobierno recurre a triangulaciones secretas con aliados a los cuales concede grandes descuentos para que se arriesguen a colocar en los mercados internacionales la producción de Pdvsa. También les acepta elevados sobrepagos para que sean intermediarios en la compra de los alimentos, medicinas y electrodomésticos que el gobierno distribuye clientelamente. Suelen ser empresas de países también sancionados que saben cómo burlar las prohibiciones y han transformado los vacíos dejados por otros proveedores en oportunidades de negocios de alto rendimiento.

¿Crees que para evadir las sanciones está surgiendo una economía negra que además medra de la exoneración de aranceles, la desregulación y liberalización, privatización encubierta y apertura a la inversión extranjera procedente de países aliados? ¿En qué sectores observas este fenómeno?

Las exoneraciones de aranceles e IVA a las importaciones de más de cuatro mil referencias de producto terminado están causando un grave daño, sobre todo a la industria química venezolana.

Afectan una industria que tiene casi un 80% de capacidad no utilizada y que podría, de forma sencilla, restablecer su producción y cubrir las necesidades de muchos de esos productos. Esto, a su vez, crearía puestos de trabajo para una gran cantidad de venezolanos y adicionalmente reactivaría cadenas de suministros y trabajos indirectos.

Dichas importación y exoneración constituyen un claro ejemplo de competencia desleal y no transparente, ya que las empresas nacionales sí se ven en la obligación de pagar el IVA, por ejemplo, mientras que las importadoras no lo hacen en la aduana. Por supuesto, esta situación nos pone en condiciones financieras y de competitividad sumamente complicadas y difíciles.



Proveedores estadounidenses y europeos dejaron de suministrarle a Venezuela insumos, repuestos y equipos. Y al romperse las cadenas de suministro obligaron al gobierno a buscar sustitutos en otros países. Las sanciones alejan a Venezuela de EEUU y la UE y la acercan a Rusia, China, Turquía e Irán. La prolongación de las sanciones tiende a reeditar en Venezuela la experiencia de Cuba, cuando las sanciones lanzaron a la isla a los brazos de la URSS y la convirtieron en un satélite soviético en el Mar Caribe.

¿Crees que los vacíos que dejan las compañías estadounidenses y europeas y son llenados por países rivales pueden convertirse en un problema geopolítico para EEUU?

Los sanciones de los Estados Unidos han obligado a una gran cantidad de importadores venezolanos a cambiar su fuente de suministro y también sus fuentes de nuevas tecnologías. En consecuencia, se está cambiando de la visión occidental - que tradicionalmente era parte de la estructura de desarrollo del país - a la visión oriental.

Dadas las dimensiones de la economía norteamericana no creo que plantee un problema geopolítico importante para ellos; sin embargo, para el Estado y los empresarios venezolanos sí representa un problema grave, ya que para muchas empresas cambiar patrones tecnológicos y patrones de suministro de materias primas es un tema muy complicado y costoso de ejecutar.



Vídeos todas las semanas

<https://linktr.ee/PedagogiaEconomica>





Pedagogía Económica

**¿Por qué
el salmón ahumado
de Noruega
es más barato
que el cochino frito
de El Junquito?**



¿Por qué el salmón ahumado de Noruega es *más barato* que el cochino frito de El Junquito?

Esta situación se debe a que, en 2021, la inflación en Venezuela fue de 686%, mientras que el precio del dólar o tasa de cambio subió 321%, apenas la mitad. Esto significa que el dólar se encareció mucho menos que los demás productos.



Esta situación se debe a que, en 2021, la inflación en Venezuela fue de 686%, mientras que el precio del dólar o tasa de cambio subió 321%, apenas la mitad. Esto significa que el dólar se encareció mucho menos que los demás productos.

Actualmente, el dólar es la mercancía más barata y todo lo que se

compre con él resultará más barato que la producción nacional, sobre todo si en los demás países la inflación anual resultó ser considerablemente menor que la inflación venezolana.

En vez de producir en un país castigado por los sobrecostos que generan los cortes de electricidad, el racionamiento de agua, la escasez de gas industrial, las deficientes telecomunicaciones, el deterioro de la infraestructura y la migración del talento humano, el negocio más rentable es importar, mucho más si las importaciones están exoneradas del pago de arancel e IVA.

Los sectores productivos nacionales solicitan al gobierno corregir las ventajosas condiciones en las que compiten los productos importados, pero eso significaría devaluar el bolívar para encarecer las importacio-

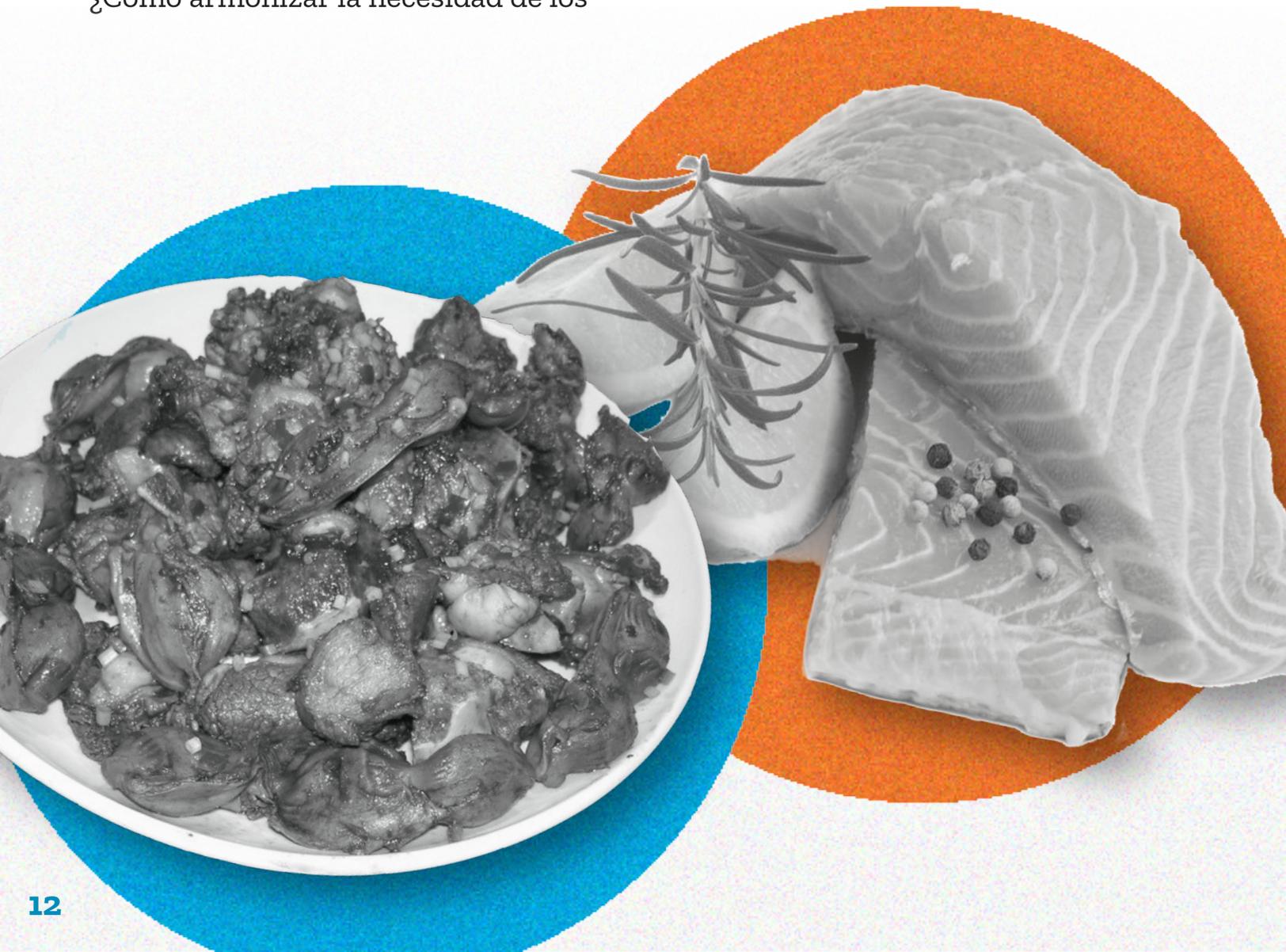
nes, subir el arancel a 30 % y cobrar el IVA de 16 %. El impacto sería un aumento de los precios de los productos importados en torno al 100 %. Así, la producción nacional podría competir en precios, pero esto recrudecería la inflación y tendría un costo político-electoral que el gobierno no está dispuesto a pagar.

En esas condiciones de sobrevaluación del tipo de cambio, exoneración de aranceles e IVA es inviable la promesa gubernamental de sustituir importaciones por producción nacional para abastecer el mercado interno y exportar.

¿Cómo armonizar la necesidad de los

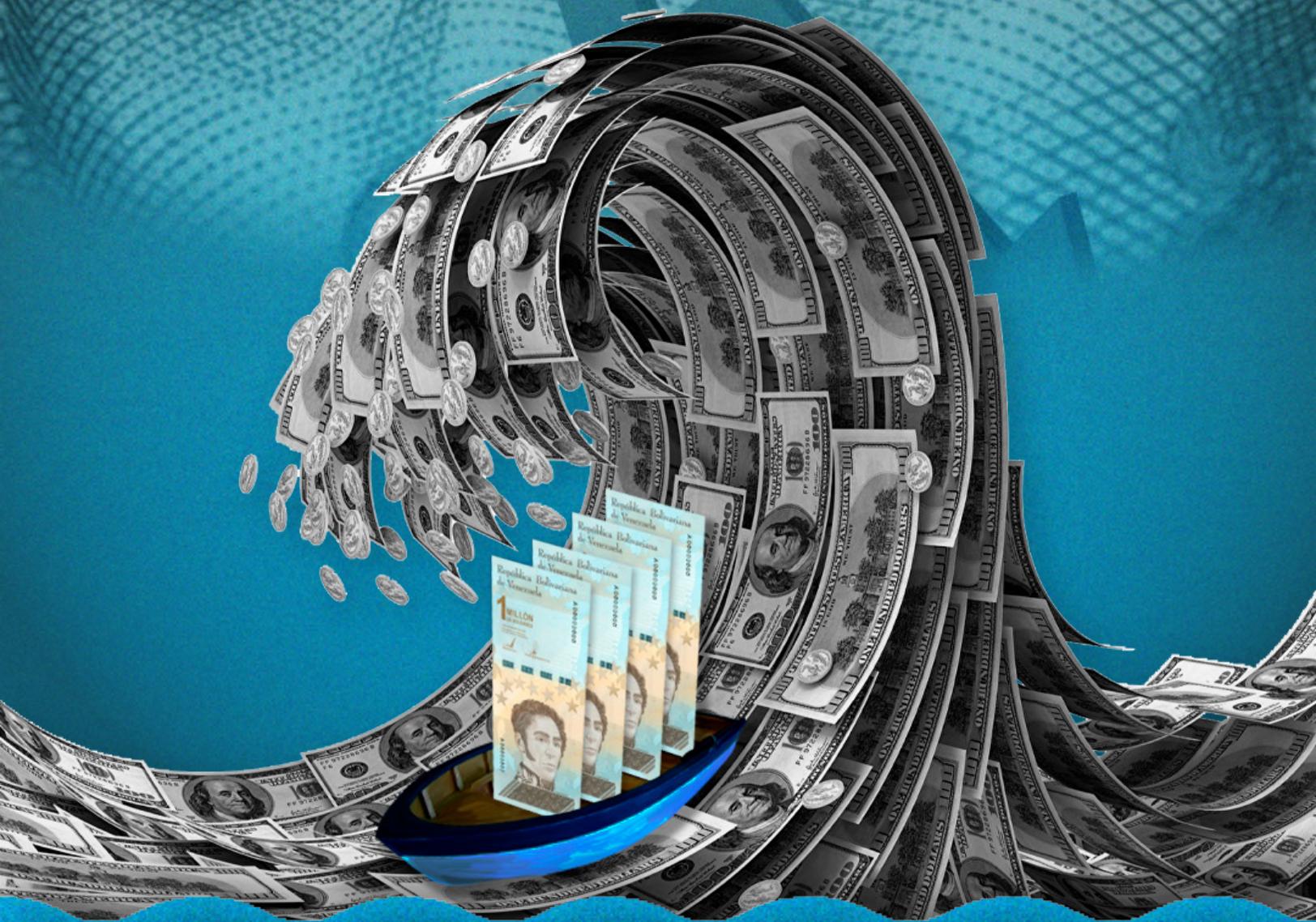
hogares de tener acceso a productos buenos y baratos con la necesidad de sustituir importaciones, diversificar las exportaciones y proteger el empleo que se genera en el aparato productivo nacional?

El gran reto está en la cooperación y complementación de los sectores público y privado para diseñar políticas públicas y estrategias empresariales orientadas a crear ventajas competitivas sustentadas en la generación de conocimientos científicos y tecnológicos para mejorar continuamente la productividad, calidad y competitividad de la producción nacional.





¿Es posible desdolarizar la Economía venezolana?



¿Es posible desdolarizar la Economía venezolana?

Después de cuatro años, el país finalmente salió de la hiperinflación y ahora el gobierno se plantea desdolarizar la economía.

¿Es esto posible?

La dolarización en Venezuela fue la válvula de escape cuando la voraz hiperinflación derretía la moneda nacional como cubitos de hielo y nadie quería que le pagaran en bolívares. El signo monetario del país dejó de cumplir sus funciones para medir los precios, servir como medio de pago y por eso el dólar lo sustituyó cada vez. Después de cuatro años, el país finalmente salió de la hiperinflación y ahora el gobierno se plantea desdolarizar la economía. ¿Es esto posible?

Hay fenómenos económicos que son originados por una causa muy concreta. Sin embargo, cuando ésta desaparece, el fenómeno persiste. La dolarización es uno de ellos. Salimos de la hiperinflación pero la dolarización continua. ¿A qué se debe la dolarización inercial?

En primer lugar, la cobertura de la dolarización es muy grande. Según diversos estudios, en las principales ciudades del país más de 65 % de las operaciones de compra-venta se hacen en dólares. Y mientras más per-

sonas utilicen la divisa extranjera habrá más resistencia para volver al bolívar. Otra dificultad para desdolarizar es que los bolívares son escasos y por más que los consumidores deseen pagar en moneda nacional, no tienen cómo. Los bolívares que cada quien tiene en su cuenta apenas alcanzan para completar el pago de la factura.



La política monetaria restrictiva dejó sin bolívares a la banca para otorgar préstamos a la producción y el consumo y forzó aún más el uso del dólar. El gobierno autorizó a las empresas a emitir papeles comerciales en dólares e indujo al sistema bancario a crear productos destinados a la custodia y uso del creciente circulante en dólares que no podía seguir siendo guardado en cajas fuertes o gavetas.

Cuando la dolarización se ha extendido tanto, resulta más complicado y caro usar la moneda nacional, a menos que se encarezca el uso del dólar, tal como el gobierno pretende hacer con el IGTF que pecha con 3% los pagos en dólares. Si una persona hace una compra de 100 dólares y paga en divisas tendría que pagar 3 % de IGTF, aparte del 16 % de IVA. La lógica del gobierno es que quien use divisas pagará más. Por lo tanto, le convendrá ir al banco y cambiar los dólares en bolívares. Si el objetivo del gobierno es hacer retroceder la dolarización, con este impuesto a los pagos en divisas puede que incentive el uso del bolívar, pero también incentivará la informalidad de los pagos en divisas en transacciones en las que no se pedirá la factura para no pagar el impuesto.

Una vez que la dolarización ha alcanzado cierto nivel de cobertura y penetración es difícil echarla para atrás. Y no es castigando el uso de divisas o criptoactivos como se logrará reconstruir la confianza en la moneda nacional. Si no se fortalece el bolívar,



los hogares, empresas e instituciones seguirán refugiándose en el dólar. Para recuperar la confianza en la moneda nacional y desdolarizar la economía hay que abatir la inflación, y esto solo se logra reactivando la producción, corrigiendo el déficit fiscal y erradicando su financiamiento con emisiones de dinero sin respaldo.

La moneda nacional necesita tener respaldo en las reservas internacionales, pero también en una economía pujante y cada vez más fuerte. La dolarización se puede revertir si se pone en marcha un plan integral de reformas económicas bien pensado, con las medidas correctas, aplicadas en un orden lógico y a la velocidad adecuada. Y esto no se logra de la noche a la mañana, llevará su tiempo y requerirá poner la economía al mando, por encima de los cálculos políticos y electorales.



**Léenos, míranos y escúchanos
en nuestras redes, ¡Click en el link!**

<https://linktr.ee/PedagogiaEconomica>