

Venezuela

Dossier de Mercado

Maio 2008



Índice

1. O País.....	3
1.1 Venezuela em Ficha	3
1.2 Organização Política e Administrativa	4
1.3 Situação Económica	5
1.3.1 Política Económica Recente.....	9
1.3.2 Perspectivas	11
1.3.3 Enquadramento Regional.....	13
1.4 Comércio Internacional	14
1.4.1 Evolução da Balança Comercial.....	14
1.4.2 Principais Clientes e Fornecedores.....	16
1.4.3 Principais Produtos Transaccionados	17
1.5 Investimento Estrangeiro	18
1.6 Turismo	19
1.7 Relações Internacionais e Regionais.....	20
1.8 Condições Legais de Acesso ao Mercado	21
1.8.1 Regime Geral de Importação	21
1.8.2 Regime de Investimento Estrangeiro	22
1.8.3 Quadro Legal	24
2. Relações Económicas com Portugal	25
2.1. Comércio	25
2.1.1. Importância da Venezuela nos Fluxos Comerciais para Portugal	25
2.1.2 Evolução da Balança Comercial Bilateral	26
2.1.3 Exportações por Grupos de Produtos	27
2.1.4. Importações por Grupos de Produtos	29
2.2 Investimento.....	30
2.2.1 Importância dos Fluxos de Investimento para Portugal	30
2.2.2 Investimento Directo da Venezuela em Portugal	30
2.2.3 Investimento Directo de Portugal na Venezuela	31
2.3 Turismo	31
3. Oportunidades do Mercado.....	33
Anexo 1 – Principais Produtos Transaccionados entre Portugal e a Venezuela (2006/2007)	35
Anexo 2 – Comércio Externo por grau de intensidade tecnológica.....	38
Anexo 3 – Informações Úteis	40
Anexo 4 – Endereços Diversos.....	42

1.2 Organização Política e Administrativa

A Venezuela é uma República federal presidencialista.

Poder Legislativo

O Poder Legislativo é assegurado por um sistema unicameral, exercido pela Assembleia Nacional, tendo substituído o Congresso bicameral que foi abolido pela nova constituição adoptada em Dezembro de 1999. A Assembleia Nacional é composta por 167 membros eleitos, para mandatos de 5 anos, por sufrágio universal directo em cada Estado e no Distrito Federal por representação proporcional. Alguns lugares são reservados para os representantes das comunidades indígenas.

Poder Executivo

O poder executivo é exercido pelo Presidente da República, eleito por sufrágio universal para um mandato de seis anos, podendo ter, no máximo, dois mandatos consecutivos. O Presidente da República, que é simultaneamente Chefe de Estado e Chefe do Governo, nomeia o Vice-Presidente da República e os Ministros, que são os seus colaboradores directos e imediatos na administração e governação.

O Gabinete Económico está configurado por sectores, sendo composto pelo Ministério de Planificação e Desenvolvimento, Ministério das Finanças, Ministério das Indústrias Ligeiras e Comércio, Ministério da Energia e Petróleo e Ministério das Indústrias Básicas e Actividades Mineiras.

Também existe um Ministério da Agricultura e Terras e outro de Infraestruturas.

Por outro lado, têm sido criados novos Ministérios, entre os quais se destacam: o Ministério do Estado para a Economia Popular, Ministério do Estado para a Habitação e o Habitat, o Ministério da Alimentação e o Ministério do Desenvolvimento Social e Participação Popular.

A Venezuela está dividida em 23 Estados e um Distrito Federal (que corresponde à cidade de Caracas e à sua área metropolitana), existindo, também, 72 dependências federais (ilhas). Cada Estado possui um Governador (eleito por um período de quatro anos) e um Conselho Legislativo.

Sector Público

Na Venezuela tem vindo a aumentar o peso do Estado na economia, através de várias nacionalizações em diversos sectores de actividade.

Verificou-se uma aceleração da reforma agrária a partir do final de 2004. Por outro lado, têm passado para o Estado e para os trabalhadores empresas industriais que eram detidas por privados mas não estavam a laborar. Tal tem ocorrido em paralelo com a promoção da co-gestão e das empresas de

produção social, fornecendo o Governo o apoio financeiro para a formação técnica nas regiões onde os trabalhadores têm assumido o controlo das unidades industriais.

1.3 Situação Económica

A economia da Venezuela depois da Primeira Guerra Mundial, passou de uma economia essencialmente agrícola para uma economia centrada na produção e exportação de petróleo. É esta actividade que continua a dominar, sendo o petróleo responsável, entre outros, por cerca de um terço do PIB, por um valor superior a 80% das receitas das exportações e por mais de metade do financiamento da administração pública. A forte subida nos preços internacionais de petróleo que se tem verificado nos últimos anos tem contribuído para o crescimento da economia, depois das recessões que se verificaram em 1999 e no período 2002/2003. Contudo, o sector não petrolífero necessita de ser dinamizado aproveitando as enormes receitas financeiras resultantes da venda de petróleo ao exterior.

Fazendo uma breve referência a alguns sectores económicos na Venezuela, temos:

A) Agricultura

A agricultura na Venezuela representa 4% do PIB, quando, por exemplo, na Colômbia representa 13%, na Argentina 10%, ou mesmo 9% no Brasil. O Governo actual pretende desenvolver este sector, tendo subjacentes as prioridades de diversificação da economia, da criação de mais emprego e do aumento da oferta de bens alimentares.

O sector agrícola apresenta um bom potencial de crescimento dada a existências de vastas superfícies de terras aráveis e a disponibilidade de água.

A rápida expansão do Mercal - rede de distribuição apoiada pelo Governo - dirigida à população com mais baixo poder de compra, concorre com um elevado número de grandes operadores do mesmo sector. Muitos produtores têm sido incentivados a participarem nesta rede, embora não estejam preparados para fornecer grandes quantidades ou produtos a baixos preços. Mas, em apenas três anos, o Mercal conta já com 14.000 pontos de venda e vende os produtos básicos a preços entre 20% e 50% inferiores aos dos restantes operadores, sendo já a maior cadeia de supermercados do país e a sua segunda maior empresa. Os seus estabelecimentos atraem um público bastante diversificado, graças aos baixos preços e à qualidade dos seus produtos. O Mercal aumentou a sua proporção de fornecedores nacionais, que já ultrapassa os 40%, dando prioridade, na medida do possível, às cooperativas.

Não obstante esta evolução, a Venezuela continua a importar perto de 64% dos alimentos que consome, (percentagem que já alcançou os 72% em 1998), sendo os seus maiores fornecedores os EUA e a Colômbia.

B) Produtos Minerais

A Venezuela tem uma grande riqueza nas suas reservas minerais, que vão desde as matérias primas para a indústria aos metais preciosos, concentrando 2% da oferta mundial. É de destacar a produção de ferro, carvão, bauxite, calcário e fosfatos.

O Estado controla grande parte das reservas, não obstante o investimento privado estar envolvido em vários projectos. Uma subsequente revisão dos contractos possibilitaram ao Estado um maior controlo sobre este sector e maximizaram as receitas fiscais, muito embora ainda exista espaço de actuação por parte do sector privado.

Registe-se que a siderurgia tem potencial para se converter numa das actividades económicas mais competitivas do país.

C) Petróleo

As estatísticas da produção de petróleo na Venezuela revelam algumas disparidades entre os dados fornecidos pelas autoridades locais e os dados com origem noutras fontes internacionais. Independentemente destes desfasamentos, a Venezuela é um dos principais produtores de petróleo a nível mundial.

Segundo informação do EIU, a produção de petróleo na Venezuela é superior à produção conjunta do México e dos EUA; a PDVSA – Petróleos de Venezuela, afirma que a sua produção média é de cerca de 3,2 milhões de barris/dia, número algo diferente dos dados que outras fontes indicam. Segundo a Wikipédia, a Venezuela produz 2,8 milhões de barris/dia e exporta 2,2 milhões. Segundo a CIA, a estimativa de produção de petróleo para 2006 não se afasta muito desta fonte anterior, tendo sido de 2,802 milhões de barris/dia.

De qualquer maneira, a Venezuela foi o 9º produtor de petróleo em 2006 (depois da Arábia Saudita, Rússia, EUA, Irão, Rep. Pop. da China, México, Canadá e os EAU) e o 6º país exportador (depois da Arábia Saudita, Rússia, Noruega, Irão e os EAU).

A Venezuela também dispõe das maiores reservas mundiais de “heavy-crude”, na bacia do rio Orinoco.

Trata-se de um sector estratégico para a economia do país, o que se tem ficado a dever às grandes reservas de que dispõe e ao aumento que se tem verificado no respectivo preço a nível mundial, contribuindo de forma determinante para o aumento das receitas públicas.

A PDVSA – Petróleos da Venezuela, criada em 1975, é a empresa estatal para este sector e representa uma das maiores empresas petrolíferas a nível mundial, sendo a maior empregadora na Venezuela e a principal fonte de receitas dos sucessivos Governos.

O sector privado também está envolvido nesta área, através de 3 tipos de organizações: empresas mistas, associações estratégicas e acordos de comparticipação de lucros e de riscos (RPSA's).

D) Gás Natural

Este hidrocarboneto é uma fonte de energia limpa e eficiente, cuja utilização regista actualmente grande crescimento; trata-se de um sector cuja expansão se desenvolverá muito nos próximos anos. O maior projecto de exploração e produção é o da Plataforma Deltana.

As reservas venezuelanas são as oitavas mais importantes a nível mundial, as segundas maiores do ocidente (após os EUA) e as maiores da América Latina, embora a exploração não esteja a ser feita de acordo com a dimensão das reservas. Vários investimentos estão previstos nesta área..

A legislação permite a actuação do investimento estrangeiro nas várias fases do processo, incluindo a exploração.

E) Petroquímica

A produção petroquímica na Venezuela começou em 1953, contando actualmente com 3 dos maiores complexos petroquímicos: El Tablazo, Morón e José.

O sector é controlado pela empresa Pequiven, subsidiária da PDVSA, cujo objectivo para o período 2000/09 é a duplicação da produção.

F) Sector industrial

O sector industrial é dominado por pequenas e médias empresas, especialmente dedicadas à produção de bens de consumo para o mercado interno. Os acordos de livre comércio com a Comunidade Andina, no início dos anos 90, permitiram um elevado crescimento do sector, embora a situação actual seja de maiores dificuldades. Contudo, espera-se que este sector recupere e se inicie, de novo, uma fase de expansão.

G) Construção

A evolução do sector da construção na Venezuela está muito interligada com o sector público, tendendo a acompanhar as mutações dos preços do petróleo, que por sua vez, resultam em ciclos de maior ou menor expansão.

Recuando aos anos 90, a construção registou uma robusta evolução, na sequência de políticas de desenvolvimento de infraestruturas e da implementação de projectos de investimento, por parte da empresa estatal do petróleo PDVSA.

A crise que o país atravessou no período 2002/2003 com a desaceleração da actividade económica e a quebra do investimento público implicou uma nova contracção do sector, tendo, a partir de 2004, reiniciado novo ciclo de crescimento: 32% em 2004, 20% em 2005 e 32% em 2006.

H) Banca

Em Setembro de 2007 existiam 49 bancos privados e 10 instituições bancárias públicas. Os 4 maiores bancos “universais” são: Banesco (11,7%), Banco Mercantil (10,8%), Banco de Venezuela (10,7%) e Banco Provincial (9,5%), sendo os dois primeiros de capitais venezuelanos e os restantes com maioria de capital espanhol.

Os bancos espanhóis BBVA (Banco Provincial) e BSCH (Banco de Venezuela) são, de longe, as maiores presenças estrangeiras neste sector, seguidas a grande distância pelo Citibank. Bancos estrangeiros podem investir na Venezuela desde 1993, podendo a banca estrangeira dispor de posições equitativas em instituições venezuelanas, além de ter permissão para abrir agências ou outras formas de representação.

I) Retalho

O sector retalhista, depois da recessão ocorrida em 2002/2003, cresceu fortemente, muito devido ao acréscimo de poder de compra da população, tendo proporcionado novos investimentos nesta área.

Mas este sector tem potencial para melhorar quando comparado com outras economias da região; seguindo uma rápida expansão dos hipermercados, supermercados e de franchising, nos anos 90, grandes retalhistas sentiram posteriormente uma evolução mais lenta, convivendo em paralelo com “lojas de esquina” e quiosques, muitos deles operando informalmente. A estes condicionalismos, junta-se a concorrência das organizações com apoio estatal, muito representativas no sector alimentar.

J) Infraestruturas

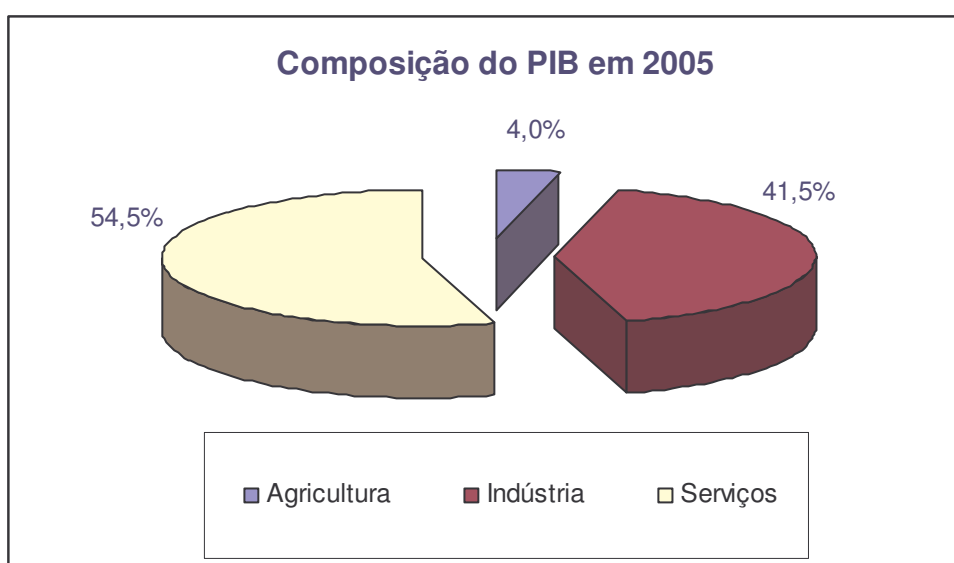
A Venezuela, país que ocupa uma área que é de cerca do dobro da área de Espanha, tem actualmente algumas infraestruturas bastante desenvolvidas: conta com cerca de 96.000km de auto-estradas, dispõe de 13 portos e mais de 100 aeroportos, onde actuam, além das várias companhias estrangeiras, cerca de 12 companhias aéreas internas.

A Venezuela foi uma das regiões que mais rapidamente adoptou o telefone móvel e o 1º país da América Latina no qual o móvel superou o fixo (em 2007 a taxa de penetração do móvel era de 80%). Também na Internet as subscrições entre 2003/2005 duplicaram, sendo a taxa de utilização, em 2006, de 15,3% da população (em 2003 era de 5,4%).

1.3.1 Política Económica Recente

Com um PIB na ordem dos 145,5 mil milhões de USD em 2005 (prevendo-se que em 2010 atinja os 305 mil milhões, ou seja, um crescimento superior a 100% em apenas 5 anos), a Venezuela é a 4ª maior economia da América Latina, a seguir ao México, Brasil e Argentina.

Após a crise económica de 2002/2003, a Venezuela voltou a reencontrar o crescimento sustentado em 2004/2005, que se ficou a dever, essencialmente, ao aumento do preço do petróleo a nível internacional. Na realidade o que se passa é a enorme dependência que a economia do país tem perante as receitas do petróleo, colocando-o numa posição vulnerável tendo em conta as flutuações dos preços. O governo aplica políticas mais expansionistas se os preços são elevado, ou medidas de maior restrição se o preço do petróleo descer.



Fonte: EIU

Na realidade, trata-se de um país detentor de excepcionais recursos minerais, apresentando um enorme potencial para conseguir no futuro um desenvolvimento sustentável a nível económico e social. Para além dos combustíveis, a Venezuela é igualmente um importante produtor e exportador de outros produtos minerais.

Localizam-se na Faixa do Orinoco os maiores depósitos de hidrocarbonetos do mundo, que se tornarão na chave da futura evolução económica do país. A Faixa do Orinoco é uma região de 55 mil quilómetros quadrados, onde se estima que exista a maior reserva mundial de petróleo, ainda que, actualmente, só sejam extraídos cerca de 600 mil barris diários. Actualmente, a Venezuela produz um total de 3,2 milhões de barris diários (fonte PDVSA) e vende aos Estados Unidos cerca da metade deste volume.

No período 2004/2006 a economia venezuelana voltou a registar um desempenho bastante positivo, com o crescimento do PIB a manter-se nos dois dígitos, ou seja, taxas de crescimento das melhores da

América Latina. Esta evolução foi impulsionada, acima de tudo, pelos níveis da despesa pública, principal motor da economia (alimentada pelo bom desenvolvimento do sector petrolífero), bem como pelo crescimento do consumo privado.

Os elevados preços do petróleo permitiram que a economia venezuelana apresente excelentes resultados nas suas trocas comerciais, onde apresentou saldos positivos tanto na balança comercial, como na balança de transações correntes.

Fora do sector petrolífero os sectores mais atractivos, nos últimos anos, foram os serviços financeiros, a indústria automóvel e as telecomunicações.

A taxa de inflação caiu de 16,0%, em 2005, para 13,7% em 2006, voltando a mostrar uma tendência ascendente em 2007. Em Dezembro de 2007 a inflação esteve perto dos 22,5%, em grande parte devido aos elevados preços dos produtos alimentares e bebidas.

Segundo o EIU, para tentar diminuir o custo dos bens alimentares e aumentar a oferta o Presidente Hugo Chávez anunciou, no início de 2008, a criação de uma empresa, subsidiária da empresa Petróleos de Venezuela, para produzir e distribuir produtos alimentares no país. A nova empresa estatal será denominada Productora e Distribuidora Venezolana de Alimentos – PDVA.

A recente aplicação de programas, por parte do Governo, que combinam políticas de forte investimento público na área social e a nacionalização de importantes sectores da economia, tais como as telecomunicações, o sector energético e mais recentemente empresas do sector dos cimentos, têm aumentado o peso do Estado na economia.

1.3.2 Perspectivas

Principais Indicadores Macroeconómicos

	Unidade	2005 ^a	2006 ^a	2007 ^b	2008 ^c	2009 ^c	2010 ^c
População	Milhões	26,5	26,9	27,3	27,7	28,1	28,6
PIB a preços de mercado	10 ¹² VEB	304,1	396,1	490,9	643,2	788,3	936,2
PIB a preços de mercado	10 ⁹ USD	145,5	184,5	228,6	299,6	297,0	305,3
PIB per capita	USD	5.495	6.863	8.380	10.806	10.553	10.685
Crescimento real do PIB	%	10,3	10,3	8,4	6,0	4,5	3,2
Consumo privado	Var. %	15,7	17,9	18,7	16,4	13,4	7,0
Consumo público	Var. %	10,7	6,7	5,1	5,6	5,0	4,5
Formação bruta de capital fixo	Var. %	38,4	26,6	25,4	23,4	17,0	11,0
Taxa de desemprego	%	12,2	10,0	8,5	7,8	7,5	8,7
Taxa de inflação	%	16,0	13,7	18,7 ^a	28,2	29,5	18,1
Dívida pública	% do PIB	33,1	23,9	25,3	22,5	22,2	21,5
Saldo do sector público	% do PIB	1,6	0,0	-1,4	0,0	-0,4	0,4
Balança corrente	10 ⁹ USD	25,1	27,1	20,0	20,8	16,4	14,1
Balança corrente	% do PIB	17,3	14,7	8,7	7,0	5,5	4,6
Dívida Externa	10 ⁹ USD	45,8	43,0 ^b	43,6	46,3	48,5	49,5
Dívida Externa	% do PIB	31,5	23,3	19,1	15,5	16,3	16,2
Taxa de câmbio	1USD=xVEB	2,1	2,1	2,1 ^a	2,1	2,7	3,1

Fonte: The Economist Intelligence Unit (EIU)

Nota: (a) Efectivo
 (b) Estimativas EIU
 (c) Previsões EIU
 VEB – Bolívar

Para o período de 2008/2010 o EIU prevê taxas de crescimento do PIB de, respectivamente, 5,0%, 3,7% e 3,0%, enquanto o FMI prevê 5,8% (2008), 3,5 (2009) e 2,2% (2010).

Em 2010 os consumos público e privado crescerão 4,5% e 7,0% respectivamente e o investimento verá a sua taxa reduzir-se para 11,0%.

Ao nível da taxa de desemprego, prevê-se para 2008/2010 percentagens inferiores a 10%, – respectivamente 7,8% / 7,5% e 8,7% –, ou seja, percentagens inferiores à registada em 2006, muito embora para 2010 já se preveja, de novo, uma ligeira subida. De qualquer modo, perspectiva-se que a redução da taxa de desemprego tenha mais a ver com medidas do Governo para a criação de postos de trabalho, do que com uma diminuição significativa do desemprego estrutural.

A inflação, depois de ter tido uma redução no seu crescimento em 2006 (13,7% contra 16,0% em 2005), alcançou no fim de 2007 cerca de 18,7%, esperando-se que possa ainda subir nos próximos anos.

No que ao sector financeiro diz respeito, as previsões do EIU assumem que o impacto sobre a economia venezuelana, decorrente da turbulência recentemente sentida nos EUA, está de certo modo contido. Contudo, tendo em consideração que esta previsão se baseia no aumento dos lucros oriundo do sector petróleo e dada a flutuação dos preços, há alguns riscos na concretização desta previsão.

Com um câmbio oficial cada vez mais sobrevalorizado, mas sem grandes pressões sobre a balança de pagamentos, ou sobre as contas fiscais, não existe incentivo para que as autoridades ajustem a taxa oficial.

O EIU não prevê qualquer desvalorização do bolívar antes de 2009, caso o preço do petróleo permaneça elevado; os altos rendimentos do petróleo vão permitindo que a Venezuela adie esta decisão, durante mais algum tempo.

A moeda venezuelana, a partir de 1 de Janeiro de 2008, passou a denominar-se *bolívar forte*, obtida cortando-se três casas decimais à moeda anterior, o *bolívar*, passando a ser 1 Bolívar Forte = 1000 Bolívares. É uma medida que facilitará as transacções financeiras, mas é improvável que implique uma baixa na inflação, tal como as autoridades referem, a não ser que o Governo exerça ajustamentos em várias políticas, essencialmente nas fiscais, de modo a conseguir um seu maior controlo, o que, no entanto, parece difícil.

Pelo seu interesse, refira-se a criação do denominado Banco do Sul, que a Argentina, Brasil, Bolívia, Equador, Paraguai e Venezuela concretizaram muito recentemente (09/12/2007) em Buenos Aires, entidade que pretende oferecer financiamento para o desenvolvimento regional, com um capital que deverá rondar os 5 mil milhões de euros. O dinamizador da criação do Banco do Sul foi o Presidente Hugo Chávez que o propôs aos países da América Latina, em Agosto de 2004.

1.3.3 Enquadramento Regional

Indicadores Económicos Comparativos, em 2007^b

	População (milhões)	PIB per capita (preços correntes) USD	Taxa crescimento PIB (%)	Dívida Externa (% PIB)	Taxa Inflação (%)	Saldo Balança Corrente (% PIB)
Venezuela	27,3	8.380	8,4	19,1	18,7	8,7
Colômbia	47,0 ^a	3.664 ^a	7,5 ^a	23,9	5,5 ^a	-3,4 ^a
México	108,7	8.220	3,3 ^a	19,3	4,0 ^a	-0,8 ^a
Argentina	39,4	6.665	8,7	51,6	8,8	2,7
Brasil	189,3	6.940	5,4	17,0	3,6 ^a	0,1 ^a
América Latina	544,2 ^c	6.240 ^c	5,1 ^c	22,8 ^c	5,3 ^c	0,7 ^c
América Central	41	3.012	6,2	30,8	7,2	-5,7

Fonte: EIU – Economist Intelligence Unit

Nota: (a) Actual
(b) Estimativas
(c) Previsões

Analisando o posicionamento da Venezuela em 2007, entre vários países que lhe estão próximos, (embora alguns indicadores sejam estimados) é de salientar o seguinte:

- A população venezuelana corresponde apenas a cerca de 5% do total da América Latina, sendo o país com menor população desta amostra. O PIB per capita da Venezuela, é o mais elevado, surgindo ligeiramente abaixo o PIB per capita do México. A Venezuela tem um PIB per capita que é superior em cerca de 34% à média da América Latina;
- Quanto aos restantes indicadores, os comportamentos são distintos. A taxa de crescimento do PIB mais elevada é a da Argentina, seguida de muito perto pela Venezuela, sendo a menor aquela que é apresentada para o México (neste caso bastante inferior à média da América Latina);
- Na dívida externa, em termos da sua percentagem sobre o PIB, é necessário dizer-se que, ao longo dos anos, se vem verificando uma redução no valor do endividamento externo destas economias. Nesta amostra, a Venezuela está no 2º lugar mais baixo (de realçar os seus elevados crescimentos do PIB, ao longo destes últimos anos), logo a seguir ao Brasil, seguindo-se-lhe o México, com uma taxa ligeiramente superior, aumentando a distância, face à Colômbia e à Argentina (taxa mais elevada);
- Já o comportamento da taxa de inflação, é bastante diferente, sendo a Venezuela o país que apresenta a taxa mais elevada, atingindo mesmo mais do triplo da média da América Latina e a única a dois dígitos;
- No saldo da Balança Corrente, em percentagem do PIB, a Venezuela apresenta o valor mais elevado (8,7%), ficando a grande distância dos restantes países, incluindo a média da América

Latina, o que mostra o interesse de alguns movimentos monetários que ultimamente o país tem registado com o exterior;

- Acrescentaram-se a este quadro de referência os indicadores médios da América Central para evidenciar as distâncias, em termos económicos, face à América Latina (não obstante a grande diferença populacional), ou seja, duas zonas geograficamente vizinhas, mas com algumas características estruturais muito diferentes.

1.4 Comércio Internacional

1.4.1 Evolução da Balança Comercial

No anos 90 a Venezuela tentou liberalizar a sua economia, com a adesão ao GATT, tendo levado a cabo, nessa altura, um processo de abertura do comércio e redução dos respectivos direitos aduaneiros, tanto em termos multilaterais, como através da realização de acordos regionais.

Nesse âmbito, verificou-se, em 1990, a liberalização do comércio com os países da Comunidade Andina, que fomentou um aumento das exportações de produtos não tradicionais, embora num conjunto limitado de produtos. Relativamente a estes produtos, registaram-se seis anos consecutivos de crescimento, entre 1992 e 1998. A partir desta altura, a apreciação da moeda local, o reduzido investimento do sector privado e problemas económicos nos principais mercados de exportação da região Andina contribuíram para o declínio da performance, em termos de exportação de produtos não tradicionais.

Por outro lado, a evolução das importações conduziu a que o respectivo valor excedesse as receitas com a exportação de outros produtos para além do petróleo, embora oscilando em função de flutuações na procura interna e da taxa de câmbio.

Em 2006, a Venezuela abandonou a Comunidade Andina e, também, o Grupo dos Três (G-3), 11 anos de associação comercial com a Colômbia e o México, tendo-se tornado membro efectivo do Mercosul.

Verificou-se um incremento dos direitos aduaneiros e o recurso a outras medidas, como sejam: os contingentes, o uso activo das preferências nacionais na contratação pública, os programas de crédito preferenciais, os regulamentos técnicos e as prescrições de incorporação mínima nacional.

Evolução da Balança Comercial

(10 ⁹ USD)	2003	2004	2005	2006	2007 ^a
Exportação fob	27,2	39,7	55,5	65,2	69,2
Importação fob	10,5	17,0	23,7	32,2	45,5
Saldo	16,7	22,7	31,8	33,0	23,7
Coeficiente de cobertura (%)	254,2	227,7	234,1	202,4	152,0
Posição no “ranking” mundial					
Como exportador	44 ^o	40 ^o	38 ^o	38 ^o	nd
Como importador	66 ^o	57 ^o	51 ^o	50 ^o	nd

Fonte: EIU; WTO - World Trade Organization

Notas: a – estimativa; nd – não disponível;

Dada a grande dependência da Venezuela das exportações de petróleo, as enormes receitas que tem conseguido têm permitido manter uma ampla e diversificada gama de importações, tendo registado um valor médio anual de cerca de 25,8 mil milhões de dólares nos últimos 5 anos.

O valor das exportações e das importações, no seu conjunto, tem vindo a aumentar consideravelmente no período de 2003 a 2007 (ligeiramente acima de 204%). As taxas de crescimento das exportações, ao longo deste período, foram mais elevadas em 2003/2004 e 2004/2005, respectivamente, cerca de 46% e de 40%. Em 2007, estima-se que as exportações tenham atingido 69,2 mil milhões de dólares, tendo-se verificado um ligeiro acréscimo de 6,1% relativamente a 2006. O crescimento das importações registou, as suas taxas mais elevadas nos períodos 2003/2004 e 2006/2007, atingindo, respectivamente, cerca de 62% e 41,3%, tendo-se deteriorado o coeficiente de cobertura em 2007, face aos anos anteriores.

Resumindo, no que à evolução recente do comércio externo da Venezuela diz respeito, a evolução do preço do petróleo teve um impacte muito significativo nos valores das exportações. Nas importações, uma diminuição da produção do sector industrial e um período prolongado de sobrevalorização da taxa de câmbio conduziram a uma elevada propensão para a Venezuela importar, tendo em vista a satisfação das necessidades de consumo e de investimento.

No caso da evolução de 2006/2007, as exportações cresceram 6,1%, enquanto as importações cresceram 41,3%, situação que também pressiona a inflação e seja uma das justificações para o seu elevado valor em 2007.

O saldo da balança comercial tem vindo a aumentar ao longo do período, passando de um valor de cerca de 16,7 mil milhões de USD, em 2003, para 23,7 mil milhões em 2007, o que se traduz num incremento de, aproximadamente, 42%, muito embora o ano de 2006 tenha sido o que maior saldo apresentou.

No que concerne ao peso da Venezuela no âmbito do comércio mundial (segundo os dados da OMC relativos a 2006), o país registou a posição 38^a como exportador (representando 0,52% do total) e a posição 50^a como importador (0,24% do total), sendo que o país mostra uma tendência crescente, ao longo do período em análise, em ambos os rankings.

1.4.2 Principais Clientes e Fornecedores

Historicamente o principal cliente da Venezuela, devido à venda de petróleo, vem sendo os EUA, embora registasse uma redução na respectiva quota que, no período em análise, passou de 67,6%, em 2004, para 53,5% em 2006. A segunda posição tem sido ocupada pelas Antilhas Holandesas, tendo aumentado a quota de mercado, que passou de 5,8% em 2004 para 8,8% em 2006, depois de uma quebra em 2005. Segue-se a China, que pela primeira vez, em 2006, aparece no conjunto dos 5 primeiros clientes, classificando-se em 3^o lugar e detentora de uma quota de 3,7%, destronando o Canadá e a República Dominicana.

Resumindo, os EUA continuam a ser um parceiro económico dominante da Venezuela, representando um mercado natural para as exportações venezuelanas de petróleo, o que irá, igualmente, acontecer com o gás, quando as respectivas reservas forem comercializadas. Poderá vir a verificar-se uma tendência natural, o crescimento das exportações para a China, ou mesmo também para a Índia.

Principais Clientes

Mercado	2004		2005		2006	
	quota	posição	quota	posição	quota	posição
EUA	67,6%	11 ^a	57,8%	1 ^a	53,5%	1 ^a
Antilhas Holandesas	5,8%	2 ^a	4,6%	2 ^a	8,8%	2 ^a
China	nd	3 ^a	nd	3 ^a	3,7%	3 ^a

Fonte: EIU

No que aos países fornecedores diz respeito e relativamente ao período em análise, não existem alterações quanto aos 3 mais importantes e não se registaram oscilações de vulto.

Os EUA vêm sendo, igualmente, o principal fornecedor da Venezuela com uma quota, em 2006, de 29,5%. A Colômbia e o Brasil vêm ocupando a 2^a e 3^a posições com quotas de, respectivamente, 9,7% e 8%, nesse ano. Neste conjunto dos fornecedores, as compras a estes dois países são inferiores em mais de 10% relativamente às importações dos EUA; por outro lado, as três quotas consideradas no seu conjunto mostram um crescimento ao longo deste período. O México, a China e o Panamá são países também relevantes nos seus fornecimentos à Venezuela, o que mostra a influência dos parceiros regionais organizados na Comunidade Andina ou no Mercosul.

Principais Fornecedores

Mercado	2004		2005		2006	
	quota	posição	quota	posição	quota	posição
EUA	31,5%	1 ^a	28,9%	1 ^a	29,5%	1 ^a
Colômbia	6,0%	2 ^a	8,3%	2 ^a	9,7%	2 ^a
Brasil	5,2%	3 ^a	6,0%	3 ^a	8,0%	3 ^a

Fonte: EIU

1.4.3 Principais Produtos Transaccionados

O petróleo tem um peso muito significativo nas exportações da Venezuela, tendo representado, em conjunto com o gás, em 2006, cerca de 90% do respectivo valor total. Já no período de 2001 a 2005 os rendimentos das exportações de petróleo representaram cerca de 82% do total das exportações venezuelanas.

A debilidade do sector industrial e o processo de desenvolvimento que o país vem atravessando, contribuem para a excessiva dependência que se verifica ao nível do petróleo.

Contudo os vários países da América Latina não estão unicamente destinados às exportações de *commodities*. Uma comparação entre 2000-2005 mostra que as vantagens comparativas das exportações desta zona geográfica têm evoluído, a partir das “*soft*” *commodities*, para as “*hard*” *commodities*, sendo a Venezuela um exemplo a reter, não obstante a pequena base de comparação inicial (OECD Development Centre 2007).

Principais Produtos Transaccionados – 2006

Exportações Sector	%	Importações Sector	%
Petróleo e gás	89,6%	Mat. Primas e prod. intermédios	41,9%
Outros	10,4%	Bens de capital	30,8%
		Bens de consumo	23,2%

Fonte: EIU

Nas compras ao exterior, as matérias-primas e os produtos intermédios representaram, em 2006, cerca de 42% do total, tendo sido os que mais pesaram nesse âmbito. Seguiram-se os bens de capital e de consumo com, respectivamente, 30,8% e 23,2% do total, cujo conjunto, superou o das matérias primas e dos produtos intermédios em, aproximadamente, 12%. A estrutura de importação venezuelana está muito diversificada, abrangendo as 3 grandes classificações de bens.

Segundo o INE venezuelano, das importações da Venezuela em 2007 e a sua comparação com 2006, destaca-se: o *material eléctrico* com uma parcela de 31,0% do total importado tendo registado um acréscimo de 30% face a 2006; segue-se o *material de transporte* com uma quota de 20,6% e um

acrécimo de 45,5%; em terceiro lugar surgem os *químicos*, representando 9,7% do total, tendo um aumento de 15,7%. A seguir surgem os metais comuns registando um acréscimo face a 2006 de 40% e os agrícolas e vegetais, cujo aumento foi de 53,7%.

O sector privado representou 89,9% do valor total das importações em 2007, correspondendo-lhe um acréscimo de valor de 36,10% face a 2006. O sector público absorveu o valor restante das importações (10,10%), tendo o respectivo valor aumentado 47,2% face a 2006.

1.5 Investimento Estrangeiro

Investimento Directo

(10 ⁶ USD)	2002	2003	2004	2005	2006
Investimento estrangeiro na Venezuela	782	2.040	1.483	2.583	-543
Investimento da Venezuela no estrangeiro	1.026	1.318	619	1.183	2.089
Posição no “ranking” mundial					
Como receptor	65 ^o	51 ^o	56 ^o	50 ^o	215 ^o
Como emissor	31 ^o	33 ^o	49 ^o	44 ^o	42 ^o

Fonte: UNCTAD - World Investment Report 2007

Durante estes últimos anos, os fluxos de entrada de investimento estrangeiro na Venezuela têm registado algumas oscilações. A entrada de capitais estrangeiros tem sido algo volátil, na última década. Recuando ao período 1995/1996, época em que o sector do petróleo se abriu ao capital estrangeiro e se realizaram várias outras privatizações – bastante significativas no sector bancário – revestiu-se de tal importância, que a época 1996/98 constituiu um *boom* nesta área. Mais tarde, com a liberalização das telecomunicações em 2000, o investimento estrangeiro manteve-se a níveis historicamente elevados, situação que perdurou até ao ano 2001. A partir desta data, conjugaram-se várias circunstâncias que provocaram um nível de IDE abaixo do potencial do país, situação que se manteve até 2004, muito particularmente em sectores não extractivos.

Alguns sinais de recuperação já se fizeram registar em 2005, acompanhando a tendência verificada no IDE global, embora com valores ainda abaixo dos níveis conseguidos nos finais da década de 90. A Venezuela é o 5^o país receptor de IDE na América Latina, atrás do México, Brasil, Chile e Argentina.

Os fluxos alcançados em 2006 caíram bruscamente, motivados por vários desinvestimentos (segundo o Banco Central de Venezuela, ficou-se a dever, fundamentalmente, à remessa de excedentes

Segundo a OCDE, o investimento em infraestruturas é uma oportunidade que o governo deve incentivar no sentido de melhorar a competitividade das exportações. Por outro lado, um dos factores mais importantes que asseguram a longo prazo o crescimento económico é o investimento em inovação; numa lógica diferente do México e do Chile (como os primeiros da América Latina a apostarem nesta vertente, embora a níveis inferiores à média da OCDE), este tipo de investimento

ainda não adquiriu os níveis recomendáveis para que a economia venezuelana possa ambicionar a um crescimento mais rápido nas áreas das economias não dependentes do petróleo.

Quanto aos principais países emissores de IDE, de um modo geral os EUA são o país que mais investe na Venezuela, seguindo-se a Espanha (os bancos espanhóis têm a maior presença estrangeira no sector financeiro venezuelano), França e Itália. Outros investidores de destaque são, o Chile, nas áreas das actividades florestais e o Canadá na indústria mineira.

As autoridades venezuelanas demonstram grande interesse na atracção de investidores de países de outras regiões geográficas, uma vez que o seu peso no IDE no país ainda é pouco relevante.

Já segundo a SIEX (Superintendência de Inversion Extranjera), em 2005 o principal país investidor na Venezuela foram as Ilhas Caimão, seguido dos EUA, Japão, Espanha e Holanda, tendo sido os principais sectores de destino a indústria, seguido dos sectores dos transportes e das comunicações.

Sobre a emissão de investimento directo estrangeiro com origem nos países da América Latina e Caraíbas (excluindo os centros offshore) a Venezuela ocupa um lugar de relativa importância; destaca-se em primeiro lugar o Brasil, país que aplica elevados valores no estrangeiro, seguido a grande distância pelo México. Num patamar inferior, embora mostrando algum dinamismo, aparecem o Chile, a Venezuela e a Argentina.

O principal sector para onde o investimento venezuelano no exterior se dirige é o sector do petróleo.

1.6 Turismo

Indicadores do Turismo

	2002	2003	2004	2005	2006
Turistas	431.667	336.974	486.401	706.103	747.930
Receitas (10⁶USD)	434	331	477	650	670

Fontes: Ministerio del Poder Popular para el Turismo

Segundo o INE venezuelano, no 1º semestre de 2006 entraram 255.986 turistas, enquanto que no período homólogo de 2007 entraram 290.433 turistas.

Apesar do país ter potencialidades na área turística, a sua relevância ainda não corresponde a essa mesma realidade, necessitando o país de dinamizar o investimento nas infraestruturas turísticas.

Como produtos turísticos de alta qualidade, merecem especial destaque: Canaima, o arquipélago de Los Roques (declarado Parque Nacional), o turismo ecológico (a Venezuela é um dos países com maior diversidade ecológica) e o turismo de aventura.

A Ilha Margarita – situada no mar do Caribe, a nordeste de Caracas, com cerca de 420.000 habitantes – é um destino turístico muito procurado, contando com vários tipos de atracções.

O número de turistas estrangeiros subiu cerca de 6% em 2006 relativamente a 2005 e 73% relativamente a 2002, com as receitas aumentaram 3% (passando para cerca de 670 milhões de USD) e 54%, respectivamente.

No que se refere aos países emissores do maior número de turistas, tem-se:

Principais Mercados Emissores

Países	2005	2006
EUA	89.701	88.825
Colômbia	74.497	84.293
Espanha	66.181	65.894
Itália	56.521	53.177
Brasil	18.574	45.438
Canadá	25.527	28.014
Total	331.001	365.641

Fonte: Ministerio del Poder Popular para el Turismo

Por continentes e por ordem de grandeza, a Europa é o 1º emissor de turistas para a Venezuela (297.601), seguindo-se a América do Sul (221.256) e depois a América do Norte (134.850), representando no seu conjunto cerca de 87% dos turistas que visitaram a Venezuela em 2006.

Analisando os fluxos contrários, enquanto em 2005 se verificou a saída de 1.067.231 venezuelanos, em 2006 esse número evoluiu para 1.095.097, correspondendo a um aumento de 2,6% face ao ano anterior.

Como principais países de destino para os turistas venezuelanos, destacam-se os EUA (258.085 em 2005 e 380.437 em 2006), seguido da Colômbia (212.900 em 2005 e 105.567 em 2006), da Espanha e da Itália, tendo este conjunto de países, acolhido em 2006, perto de 60% dos turistas venezuelanos.

1.7 Relações Internacionais e Regionais

A Venezuela é membro do Banco Inter-Americano de Desenvolvimento (BID) e da Organização das Nações Unidas (ONU) e suas agências especializadas, de entre as quais se destaca o Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD). Integra a Organização Mundial de Comércio (OMC) desde 1 de Janeiro de 1995.

A nível regional, este país aderiu em Julho de 2006 ao MERCOSUL, embora ainda não seja membro de pleno direito (aguarda-se a ratificação do respectivo Protocolo de Adesão por todos os Estados-membros). A Venezuela também faz parte da Associação dos Estados do Caribe (AEC), do Sistema Económico Latino-Americano e do Caribe (SELA) e da Organização dos Estados Americanos (OEA).

O MERCOSUL, cujos membros fundadores são o Brasil, a Argentina, o Paraguai e o Uruguai (a Bolívia, o Chile, a Colômbia, o Equador e o Peru têm estatuto de membros associados), foi criado em 26 de Março de 1991, pelo Tratado de Assunção, e traduz-se, em termos gerais, num projecto de integração sub regional, que visa promover o progresso económico e social entre os seus membros, através da constituição gradual de um Mercado Comum.

Actualmente, o MERCOSUL encontra-se, ainda, numa etapa do processo de integração definida como União Aduaneira, cujo objectivo final é evoluir à condição de Mercado Comum, compreendendo não só o livre comércio entre os países membros e a aplicação da Tarifa Externa Comum (TEC) face a países terceiros, mas, também, a livre circulação dos factores de produção – capital e trabalho.

Estabelecida em 1994, através de Convenção, a AEC, tem por objectivos incentivar a cooperação e a concertação de acções de diversa natureza com vista ao desenvolvimento sustentável de todos os Estados do Caribe (composta por 25 membros).

O SELA, formado por 26 países, foi criado em 1975 com a finalidade de acelerar o desenvolvimento económico e social dos seus membros, através da cooperação inter-regional e do estabelecimento de um sistema permanente de consulta e coordenação em assuntos de natureza económica e social.

Finalmente, a OEA/OAS, instituída em 1948 pelas 35 nações do hemisfério ocidental, visa promover práticas de boa gestão governamental, fortalecer os direitos humanos, incentivar a paz e a segurança, expandir o comércio, e encontrar soluções para os problemas provenientes da pobreza, drogas e corrupção entre os “povos das Américas”.

1.8 Condições Legais de Acesso ao Mercado

1.8.1 Regime Geral de Importação

Nas últimas décadas, e na sequência da adesão ao GATT/OMC, a Venezuela tem prosseguido uma política de liberalização do comércio, facilitando as trocas com o exterior.

Não obstante esta abertura, o Governo também desencadeou medidas de protecção de alguns sectores nacionais sensíveis: acréscimo de direitos aduaneiros sobre certos bens, estabelecimento de quotas/contingentes, publicação de diversificada regulamentação técnica sanitária e fitossanitária.

Regra geral, as mercadorias são importadas livremente sem necessidade de licenciamento prévio, com excepção de algumas que, por razões de saúde e segurança nacionais, estão sujeitas a autorização. Muitos produtos agrícolas estão submetidos a quotas de importação, por sua vez os produtos farmacêuticos, os cosméticos e os bens alimentares necessitam de obter registo junto do Ministério da Saúde.

No que concerne aos direitos aduaneiros a média situa-se nos 12%, com a taxa máxima de 20%. Alguns produtos, considerados de luxo, estão sujeitos a taxas mais elevadas. Neste contexto, importa

salientar que ao abrigo da Resolução n.º 196, de 2006, foi estabelecida uma taxa agravada de 35% aplicável a um conjunto de 200 produtos constantes de lista própria, entre os quais se encontram: vinhos, vestuário e mobiliário. Sobre as importações incide, ainda, IVA à taxa de 9%.

As tarifas aplicadas na entrada de produtos na Venezuela podem ser consultadas na página «Market Access Database», da responsabilidade da União Europeia – <http://mkaccdb.eu.int> (clique em «Tariffs Applied Database»).

De mencionar, ainda, que através do Protocolo de Adesão ao Mercosul (publicado a 19 de Julho de 2006, na Gaceta Oficial n.º 38.482), a Venezuela viu consagrados os seguintes períodos transitórios:

- Eliminação total de direitos aduaneiros e restrições entre os Estados-membros até 2013, com excepção dos produtos sensíveis (01.01.2014).
- Adopção, num período máximo de 4 anos, da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), baseada no Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadorias (SH), momento a partir do qual passará a aplicar, na maioria dos produtos importados de países terceiros, o mesmo nível de direitos alfandegários que os restantes parceiros – Tarifa Externa Comum (TEC) do Mercosul.

A UE e o Mercosul estão em negociações com vista à eliminação das barreiras tarifárias, no âmbito do Acordo Inter-Regional de Cooperação entre os dois blocos, assinado em Dezembro de 1995, sem que no entanto haja data prevista para a conclusão das mesmas.

1.8.2 Regime de Investimento Estrangeiro

Com o objectivo de defender e implementar uma política económica mais competitiva e orientada para a promoção das exportações, o Governo da Venezuela reduziu a maior parte dos obstáculos com que se deparavam os promotores estrangeiros que pretendiam investir neste mercado.

Assim, o quadro legal em vigor (Decreto 2.095, de 1992), procedeu à liberalização do regime jurídico de investimento externo, consagrando:

- O princípio da não discriminação entre investidores estrangeiros e nacionais, traduzido na igualdade de tratamento por parte das autoridades públicas.
- A garantia do tratamento da Nação Mais Favorecida.
- O livre acesso a quase todos os sectores da economia, com excepção dos meios de comunicação social (televisão, rádio e revistas) em língua castelhana e do exercício de determinadas profissões reguladas por legislação específica (médicos, advogados, etc.).

- O direito de transferência de capitais para o exterior, assim como dos lucros resultantes da venda de acções, participações, ou da venda de empresas.
- A liberdade de contratação de trabalhadores, nacionais e estrangeiros.
- A possibilidade de celebração de Contratos de Estabilidade Jurídica (procuram garantir a estabilização das condições económicas durante a sua vigência, tais como regimes tributários e de promoção das exportações, benefícios e incentivos, etc.).

No que respeita à tramitação e formalidades, a realização dos investimentos não está sujeita a autorização prévia (com excepção de situações expressamente previstas na lei, genericamente relacionadas com a segurança fronteiriça, defesa, zonas circundantes de instalações militares, orla marítima e margens de lagos ou rios, que carecem de autorização do Ministro da Defesa), bastando o mero registo a posteriori a solicitar junto da “Superintendencia de Inversiones Extranjeras” (SIEX), no prazo de 60 dias a contar da inscrição da empresa constituída (de acordo com o direito das sociedades venezuelano) no registo comercial que está na origem da operação de investimento.

Finalmente, o referido Decreto ainda regula os contratos de transferência de tecnologia, o uso de marcas e patentes.

Conforme já foi referido, cabe à “Superintendencia de Inversiones Extranjeras” (SIEX), entre outras atribuições: registar as operações directas de investimento; registar os contratos sobre importação de tecnologia, marcas e patentes; e propor, junto do Ministério das Finanças, as medidas de política económica consideradas relevantes na sua área de actuação.

Por sua vez, o Decreto n.º 356, relativo à promoção dos investimentos visa dotar estas operações de um instrumento jurídico estável que permita o respectivo desenvolvimento num clima de segurança. Este diploma possibilita que a Venezuela celebre Acordos com países terceiros contendo disposições que ofereçam uma protecção mais ampla aos investimentos do que a genericamente prevista, bem como mecanismos de protecção distintos dos consagrados na lei geral.

Neste contexto, foi celebrado, com Portugal, o Acordo sobre a Promoção Mútua de Investimentos, em vigor desde 11 de Maio de 1995.

No que respeita aos incentivos, a legislação prevê o acesso por parte dos promotores dos projectos a apoios na área da qualificação dos recursos humanos, do desenvolvimento produtivo e da inserção do país na economia mundial. O Governo também promove políticas de incentivos para os investimentos em regiões e sectores específicos.

Assim, estão previstos incentivos fiscais gerais para:

- Indústrias, serviços e empresas de investigação – redução de 10% do Imposto sobre o Rendimento para novos investimentos.
- Empresas *trading* – restituição do IVA suportado nas operações para exportação.
- Turismo e agricultura – redução (significativa) das despesas envolvidas em novos investimentos (custos com infra-estruturas, entre outros).

No comércio existem vários benefícios aduaneiros, nomeadamente, o direito à restituição das taxas alfandegárias cobradas na importação, para as empresas que efectuem operações de Regime de Aperfeiçoamento Activo (regime aduaneiro que permite a transformação de mercadorias introduzidas no país, com reembolso dos direitos aduaneiros, quando da exportação das mesmas sobre a forma de produtos compensadores).

Por forma a reforçar o desenvolvimento das relações de investimento entre Portugal e a Venezuela, foi celebrada entre ambos os países a Convenção para Evitar a Dupla Tributação e Prevenir a Evasão Fiscal em Matéria de Impostos sobre o Rendimento e respectivo Protocolo, em vigor desde 8 de Janeiro de 1998.

1.8.3 Quadro Legal

Regime Geral de Importação

- *Decreto n.º 2.492, de 4 de Julho de 2003* – Regulamenta a Lei das Zonas Francas.
- *Lei das Zonas Francas (Gaceta Oficial n.º 34.772, de 8 de Agosto de 1991)* – Estabelece o funcionamento das zonas francas no país.
- *Regulamento Geral dos Alimentos (Gaceta Oficial n.º 25.864, de 16 de Janeiro de 1959)* – Define regras relativas à fabricação, importação, exportação, armazenagem, venda e consumo de produtos alimentares.

Regime de Investimento Estrangeiro

- *Decreto n.º 356, de 3 de Outubro de 1999, relativo à Promoção e Protecção dos Investimentos (Gaceta Extraordinaria n.º 5.390, de 22 de Outubro de 1999)* – Visa fomentar o investimento nacional e estrangeiro.
- *Decreto n.º 126, de 5 de Maio de 1999* – Estabelece o Imposto sobre o IVA.
- *Lei das Privatizações (Gaceta Extraordinaria n.º 5.199, de 30 de Dezembro de 1997)* – Regula o processo de privatização de bens ou serviços do sector público.

- *Lei do Trabalho (Gaceta Oficial n.º 5.152, de 19 de Junho de 1997)* – Define as relações jurídicas laborais.
- *Decreto Regulamentar n.º 2.095, de 13 de Fevereiro de 1992, sobre o Regime Comum de Tratamento dos Capitais Estrangeiros e sobre Marcas, Patentes e Licenças (Gaceta Oficial n.º 34.930, de 25 de Março de 1992)* – Regulamenta as normas relativas ao regime de investimento estrangeiro na Venezuela. Paralelamente regula, também, os contratos de transferência de tecnologia e o uso de marcas e patentes.

Acordos Relevantes

- *Resolução da Assembleia da República n.º 68/97, de 5 de Dezembro* – Aprova a Convenção para Evitar a Dupla Tributação em Matéria de Impostos sobre o Rendimento e respectivo Protocolo entre Portugal e a Venezuela.
- *Decreto n.º 6/95, de 15 de Abril* – Aprova o Acordo sobre a Promoção Mútua de Investimentos entre Portugal e a Venezuela.

2. Relações Económicas com Portugal

Ao iniciarmos este capítulo não se pode deixar de referir o facto de na Venezuela viverem cerca de 400.000 imigrantes portugueses, situação que, por certo, influenciará algumas variáveis no que às relações económicas bilaterais dizem respeito.

2.1. Comércio

2.1.1. Importância da Venezuela nos Fluxos Comerciais para Portugal

Para Portugal, a Venezuela é ainda um parceiro comercial com pouca expressão. Em 2007, ao nível das exportações foi o 60º cliente, com uma quota de apenas 0,04% do total das nossas vendas ao exterior, enquanto que nas importações a Venezuela ocupou a 86ª posição, tendo representado 0,02% do total.

Relativamente às exportações, a posição que a Venezuela tem ocupado, mostra uma tendência crescente (2003/2007), muito embora esta tendência não seja tão visível em termos de quota de mercado.

No que respeita às importações, o valor da quota de 2007 foi dos valores mais baixos verificados nos últimos 5 anos. No período intermédio a posição no respectivo *ranking* foi oscilando, tal como as respectivas quotas de mercado.

O ano de 2006 foi aquele que registou os números mais favoráveis, em ambas as vertentes.