

BREVES COMENTARIOS ACERCA DE LOS ACUERDOS BINACIONALES EN MATERIA COMERCIAL, DE TRANSPORTE Y DE PROTECCIÓN DE INVERSIONES SUSCRITOS ENTRE VENEZUELA Y COLOMBIA HASTA MAYO DE 2023

Juan Domingo Alfonso Paradisi

*Abogado y profesor de Derecho Administrativo I en la
Universidad Central de Venezuela*

Juan Andrés Miralles Quintero

Abogado

Resumen: *En los primeros meses de 2023, las autoridades de la República de Colombia y la República Bolivariana de Venezuela han tenido varios acercamientos con el objetivo de reanudar las relaciones comerciales entre ambos países. En particular, se han logrado suscribir nuevos acuerdos internacionales, así como retomar algunos que ya habían sido negociados años anteriores. En este breve artículo, se comentarán y analizarán dichos acuerdos y sus implicaciones, así como se mencionarán aquellos que aún están pendientes de negociación y suscripción entre ambos países.*

Palabras clave: *Acuerdos internacionales, cooperación internacional, Colombia, inversiones, Venezuela.*

Abstract: *In the first months of 2023, the authorities of the Republic of Colombia and the Bolivarian Republic of Venezuela have had several approaches with the aim of renewing trade relations between the two countries. New international agreements have been signed, as well as some that had already been negotiated in previous years have been taking up again. These agreements and their indications will be discussed and analyzed in this brief article, as well as those that are still pending negotiation and subscription between both countries.*

Key words: *International treaties, international cooperation, Colombia, investments, Venezuela.*

INTRODUCCIÓN

Con la elección de Gustavo Petro como presidente de la República de Colombia (en lo sucesivo “Colombia”) en 2022, y durante los primeros meses de 2023, las autoridades tanto de la República Bolivariana de Venezuela (en lo sucesivo “Venezuela”) como de Colombia han tenido ciertos acercamientos con el objetivo de retomar las relaciones comerciales entre ambos países. Los distintos acercamientos que han ocurrido entre representantes de ambas naciones han dado lugar al inicio de un proceso, más que de integración, de cooperación internacional entre los dos países, mediante el diseño y desarrollo de algunos acuerdos que pueden contribuir a la promoción y protección de las inversiones en cada territorio.

A los fines de esta breve colaboración académica, se comentarán y analizará el contenido de los principales acuerdos que hasta la fecha de elaboración de este artículo hemos identificado que pueden ser de interés para inversionistas de ambos países, así como se hará referencia a algunos acuerdos que aún faltan por negociar y suscribir que, a su vez, suponen interesantes y necesarios convenios que las autoridades tanto de Venezuela como de Colombia deben considerar en sus agendas internacionales.

I. SOBRE EL ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL DE NATURALEZA COMERCIAL NÚMERO 28 Y LA DECISIÓN 001 DE LA COMISIÓN ADMINISTRADORA DE DICHO ACUERDO

El Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial número 28 (en lo sucesivo el “Acuerdo número 28”)¹ fue suscrito el 28 de noviembre de 2011 por el presidente Juan Manuel Santos de Colombia y el presidente Hugo Chávez de Venezuela, luego de la salida de este último país de la Comunidad Andina de Naciones (en lo sucesivo “CAN”)² y en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (en lo sucesivo “ALADI”) creada a través del Tratado de Montevideo³. El referido acuerdo fue suscrito en reconocimiento del intercambio comercial histórico que había existido entre ambos países y tiene por objeto establecer un tratamiento preferencial aplicable a las importaciones de productos originarios de cada Parte, con el fin de promover el desarrollo económico y productivo tanto de Colombia como de Venezuela en distintos sectores de producción, así como facilitar el intercambio bilateral.

En el ámbito de preferencias comerciales, la doctrina económica ha distinguido cuatro tipos de acuerdos definidos en atención al grado de compromiso de las partes, a saber: (i) los acuerdos para desgravar una determinada lista de productos otorgándoseles un tratamiento arancelario preferencial; (ii) los acuerdos que apuntan a la desgravación comercial amplia y crean zonas de libre comercio; (iii) los acuerdos que incorporan a la zona libre de comercio un arancel común y (iv) aquellos acuerdos que agregan un programa de armonización de políticas macroeconómicas a la zona de libre comercio y al arancel común⁴.

El Acuerdo número 28 se enmarca dentro de la categoría más simple de los cuatro tipos de arreglos comerciales antes mencionados que, a criterio del referido autor, “comprende los acuerdos para desgravar una lista de productos, a los que se otorga tratamiento arancelario preferencial con respecto a productos similares originarios de terceros países”⁵. Este tipo de acuerdos puede tener alcance bilateral o multilateral y no supone mayores requisitos respecto a la coordinación de políticas económicas.

Sobre la preferencia arancelaria, ROSENTHAL ha señalado que esta:

¹ Véase la Ley Aprobatoria publicada en la Gaceta Oficial (G.O.) de la República Bolivariana de Venezuela No. 6.082 de fecha 20 de agosto de 2012.

² El 22 de abril de 2006, la República Bolivariana de Venezuela denunció el “Acuerdo de Integración Subregional Andino” por los supuestos perjuicios que le causarían los Tratados de Libre Comercio suscritos por Colombia y Perú con los Estados Unidos de América. Sobre este tema, véase en general, Juan Carlos Sainz Borgo, “La salida de Venezuela de la Comunidad Andina”, *Revista Politeia*, número 38, volumen 30, Instituto de Estudios Políticos, Universidad Central de Venezuela, 2007, pp. 127-150.

³ Véase la Ley Aprobatoria publicada en la G.O. número 3.033 Extraordinario de fecha 18 de octubre de 1982.

⁴ Véase Gert Rosenthal, “La integración regional en los años noventa”. *Revista de la CEPAL*, número 50, agosto, Naciones Unidas, 1993, p. 14.

⁵ *Ídem*.

...se materializa mediante un cronograma de desgravación que, a partir de aranceles máximos, conduzca gradualmente hacia una plena liberación comercial (arancel cero) entre las partes. Estos acuerdos también deben prever reglas de origen precisas para facilitar las operaciones aduaneras y evitar la importación indirecta de productos, así como mecanismos de salvaguardia transparentes, no discriminatorios ni transitorios, y procedimientos ágiles y claros para zanjar controversias comerciales. Los convenios suelen complementarse con compromisos que apuntan a la gradual eliminación de las trabas no arancelarias al comercio...⁶

El Acuerdo número 28 tuvo aplicación durante varios años hasta que, en 2018, entró en un período de “congelación” debido a la ruptura de las relaciones diplomáticas entre ambos países. A inicios del 2023, concretamente, el 16 de febrero de 2023, la Vicepresidenta de Venezuela, Delcy Rodríguez y el Ministro de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, Germán Umaña Mendoza, suscribieron la Decisión 001 de la Comisión Administradora del Acuerdo número 28 (en lo adelante “Decisión 001” o “Protocolo 001”)⁷ la cual tiene por finalidad incluir y excluir algunos códigos arancelarios, así como modificar los niveles de preferencia arancelaria en aras del tratamiento arancelario preferencial establecido en el referido Acuerdo número 28.

En concreto, la adopción de la Decisión 001 comprende, a su vez, tres (3) decisiones centrales, a saber: (i) modificar la preferencia de los productos de interés, reflejando las necesidades de ambos países a 2023; (ii) actualizar y ajustar las nomenclaturas arancelarias de conformidad con las normas tributarias de cada país en los seis (6) meses siguientes después de firmado el Acuerdo, e; (iii) incluir Requisitos Específicos de Origen (REO) a los productos agrícolas. Las modificaciones realizadas al Acuerdo número 28, a través de la Decisión 001, versan principalmente sobre los sectores primario y secundario, específicamente, en materias que abarcan desde el sector agrícola hasta la industria química.

Lo anterior, supone un cambio importante en la política comercial venezolana, ya que luego del retiro del país de la CAN, pareciera estar intentando mejorarse la relación con Colombia mediante la modificación de este convenio comercial. Se trata de una etapa inicial que abarca, como se mencionó antes, un acuerdo que prevé el otorgamiento de preferencia arancelaria a ciertos productos similares provenientes de terceros países, todo ello con la finalidad de lograr una eventual desgravación comercial y la creación de una zona de libre comercio.

II. SOBRE EL ACUERDO RELATIVO A LA PROMOCIÓN Y PROTECCIÓN RECÍPROCA DE INVERSIONES

El 3 de febrero de 2023, Venezuela suscribió junto a Colombia el “Acuerdo relativo a la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones” (en lo sucesivo el “TBI Venezuela-Colombia”) cuyo propósito es “el establecimiento de un marco jurídico para promover y facilitar las inversiones directas y transfronterizas entre inversionistas de una Parte en el territorio de la otra Parte”⁸. Los tratados bilaterales de inversión (en lo sucesivo “TBI”) tienen

⁶ Rosenthal, “La integración regional...”, *ob. cit.*, p. 15.

⁷ Véase en Venezuela, la Resolución DM número 103 de fecha 31 de marzo de 2023 dictada por el Ministerio del Poder Popular para Relaciones Exteriores mediante la cual se ordena publicar el texto de la Decisión 001- de la Comisión Administradora del Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial N° 28 (AAP.C. N° 28) celebrado entre la República Bolivariana de Venezuela y la República de Colombia, Primer Protocolo Adicional, publicada en la G.O. número 42.609 de fecha 14 de abril de 2023. En Colombia, véase el Decreto 0609 de fecha 26 de abril de 2023 dictado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo por el cual se modifica el Decreto 1860 de 2012, con el fin de dar cumplimiento a los compromisos arancelarios adquiridos entre la República de Colombia y la República Bolivariana de Venezuela en virtud del Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial N° 28 – AAP.C N° 28.

⁸ Artículo 1 del TBI Colombia-Venezuela.

por finalidad fomentar un ambiente favorable y atractivo para las inversiones, toda vez que todo inversionista extranjero deberá tomar en consideración “la existencia de este tipo de tratados al valorar los riesgos políticos y jurídicos de los posibles negocios que pretenda realizar en la región”⁹. Los TBI reconocen ciertos estándares mínimos de protección a las inversiones que inversionistas de uno de los Estados contratantes realiza en el territorio del otro Estado contratante. Como indica PAULSSON, estos tratados:

Aunque distan de ser idénticos, contienen, casi invariablemente, cuatro compromisos. Primero, cada Estado promete que no nacionalizará las inversiones hechas por los nacionales del otro Estado, o que no tomará medidas equivalentes a la nacionalización, sin la compensación correspondiente. Segundo, cada Estado promete que no discriminará a los nacionales del otro Estado. Tercero, cada Estado promete que su conducta frente a los inversionistas del otro Estado se ajustará al concepto de trato justo y equitativo y, en términos más generales, al derecho internacional. Finalmente, estos tres compromisos amplios son reforzados por una cuarta promesa, que consiste en que cada Estado acepta que cualquier reclamación por la violación de las tres promesas sustantivas pueda ser llevada a un arbitraje internacional por el inversor demandante¹⁰.

En sentido similar, BLACKABY sostiene que el ámbito de protección que ofrecen estos tratados “codifica un nivel de protección que va más allá del mínimo reconocido en el derecho internacional consuetudinario” y, por lo general, incluyen protecciones “como las contenidas en los principios de tratamiento nacional, la nación más favorecida, el tratamiento justo y equitativo y la exigencia de compensación pronta, justa y adecuada para la expropiación”¹¹. Ciertamente, el contenido de los TBI suele ser muy parecido con algunos cambios notables en cuanto a la redacción y, en ciertos casos, en lo que se refiere a los beneficios que reconocen a los inversionistas de cada Parte Contratante.

Ahora bien, en cuanto al contenido específico del TBI Venezuela-Colombia se puede destacar primero la definición del término “inversión”, el cual se refiere de manera general a todos los “activos, relacionados con actividades cuyos fines atienden a la producción de bienes y servicios, adquiridos por un Inversionista de la Parte Emisora de la inversión con fondos que no tengan su origen en la Parte Receptora de la inversión”¹².

A modo meramente enunciativo, más no limitativo, se incluyen dentro del término “inversión” a: (i) una sociedad constituida conforme al ordenamiento jurídico de la Parte Receptora; (ii) los derechos sobre bienes muebles e inmuebles, incluyendo derechos reales; (iii) los rendimientos invertidos; (iv) las acciones, títulos, bonos y obligaciones emitidas por sociedades mercantiles y cualesquiera otras formas similares de participación en sociedades de cualquier tipo; (v) operaciones de crédito, derechos sobre sumas de dinero o sobre otro derecho de pago que tenga relación con el valor económico de una inversión; (vi) los derechos de propiedad intelectual (por ejemplo, derechos de autor, patentes, marcas comerciales, *know how*, *good will*, entre otros); y los derechos de naturaleza económica (por ejemplo, las concesiones, licencias o autorizaciones concedidas por ley o por contrato).

⁹ Véase Nigel Blackaby, “El arbitraje según los tratados bilaterales de inversión y tratados de libre comercio en América Latina”. *Revista Internacional de Arbitraje*, número 1, junio-diciembre, LEGIS, Bogotá, 2004, p. 18.

¹⁰ Véase Jan Paulsson, “El poder de los Estados para hacer promesas significativas a los extranjeros”. *Revista de Economía y Derecho*, volumen 6, número 21, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Lima, 2009, p. 11.

¹¹ Véase Blackaby, “El arbitraje según los tratados...”, *ob. cit.*, p. 18.

¹² Véase el artículo 2 del TBI Venezuela-Colombia.

Igualmente, el TBI establece que el término “inversionista” se refiere a: (i) las personas naturales que tengan la nacionalidad de una Parte, que haya realizado una Inversión en el territorio de la otra Parte y que no posea la nacionalidad de la Parte Receptora; y (ii) las personas jurídicas o sociedades con fines de lucro constituidas conforme al ordenamiento jurídico de la Parte Emisora y cuyas oficinas estén registradas junto con importantes actividades comerciales en el territorio de dicha Parte y no controladas por un nacional de la Parte Receptora¹³.

Dentro de los estándares de protección que consagra el referido TBI, se encuentran los relativos a la no discriminación, trato nacional, la exigencia de una compensación justa en casos de expropiación y/o nacionalización, entre otros. En efecto, el TBI Venezuela-Colombia consagra el estándar de no discriminación, según el cual, las medidas que sean tomadas por cada Parte para la preservación de sus intereses esenciales de seguridad deben estar sujetas a la exigencia de que no se apliquen de manera arbitraria o constituyan una restricción sobre las inversiones de los inversionistas de la otra Parte¹⁴.

También establece el estándar de trato nacional hacia los inversionistas extranjeros conforme al cual, el trato hacia los inversionistas extranjeros no será más favorable que respecto a los inversionistas nacionales. Sin embargo, las Partes deben dar una consideración favorable a las solicitudes de entrada y de estancia de los nacionales de la otra Parte si el ingreso al territorio de la otra Parte es con ocasión a la realización de una inversión¹⁵.

Llama la atención que dentro de los estándares de protección establecidos en este TBI no se encuentra consagrado el del *trato justo y equitativo* a las inversiones, lo cual supone un importante mecanismo de protección para los inversionistas extranjeros. En términos generales, este estándar exige de las partes contratantes de cualquier TBI “brindar un tratamiento a la inversión extranjera que no desvirtúe las expectativas básicas en razón de las cuales el inversor extranjero decidió realizar su inversión”¹⁶.

Por otro lado, el TBI Venezuela-Colombia consagra además el estándar de protección frente a medidas expropiatorias y de nacionalización que otros tratados de esta naturaleza también suelen reconocer. Según este estándar, las inversiones realizadas por los inversionistas de la Parte Emisora pueden ser expropiadas o nacionalizadas por la Parte Receptora, siempre y cuando la medida cumpla con las siguientes condiciones: (i) que sea por razones de necesidad, interés público, utilidad pública o interés general; (ii) que no sea de manera discriminatoria; (iii) que esté sujeta a una justa indemnización; y (iv) que se haga conforme al debido proceso¹⁷.

En materia de solución de controversias entre una Parte y el inversionista de la otra Parte, el TBI establece que estas deberán ser resueltas mediante consultas o negociaciones directas de buena fe. No obstante, en caso de que la controversia no pueda resolverse amistosamente dentro de los seis (6) meses siguientes a la fecha de recepción de la notificación que debe hacer el inversionista a la Parte Receptora, esta podrá resolverse, según la elección del inversionista, ante: (i) el tribunal competente del estado Receptor; o (ii) un tribu-

¹³ *Ídem*.

¹⁴ Véase el artículo 5 del TBI Venezuela-Colombia.

¹⁵ Véase el artículo 6 del TBI Venezuela-Colombia.

¹⁶ Véase *Técnicas Medioambientales (TecMed) c. México* (ICSID Case No. ARB (AF)/ 00/ 2) Laudo, 29 Mayo 2003 (párr. 154).

¹⁷ Véase el artículo 7 del TBI Venezuela-Colombia.

nal arbitral ad-hoc conforme al reglamento de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (en lo sucesivo “CNUDMI”)¹⁸.

A diferencia de otros TBI de Venezuela, no se establece el Centro Internacional para el Arreglo de las Diferencias Relativas a Inversiones (en lo adelante “CIADI”) como opción para la solución de controversias entre inversionistas y el Estado Receptor. Lo anterior se debe a la denuncia irrevocable del Convenio CIADI que el gobierno de Venezuela formalizó ante el Banco Mundial, el 24 de enero del 2012¹⁹. A pesar de lo anterior, el TBI establece la posibilidad de acudir a un tribunal arbitral *ad-hoc* conforme al reglamento de la CNUDMI como alternativa para la solución de controversias, lo cual es una importante inclusión y demuestra cierto compromiso por parte de Venezuela en cuanto a la institución del arbitraje.

El TBI Venezuela-Colombia también contiene una cláusula de denegación de beneficios, según la cual, se pueden denegar los beneficios que el mismo contiene, en caso de que el inversionista no cumpla con los requisitos para ser considerado como tal, según el propio Acuerdo. Adicionalmente, los beneficios del TBI podrán ser denegados cuando: (i) una empresa sea controlada por personas naturales o jurídicas de un tercero no Parte del Acuerdo y que dicha empresa no tenga actividades comerciales sustanciales en el territorio de la Parte Receptora; (ii) una empresa sea controlada por personas naturales o jurídicas de la Parte que deniega y esa empresa no tiene actividades comerciales sustanciales en el territorio de la otra Parte; y (iii) que se haya comprobado en sede judicial o administrativa, conforme al ordenamiento jurídico de la Parte, que el inversionista ha incurrido en actos de corrupción respecto a la inversión²⁰.

El referido TBI entrará en vigor a los sesenta (60) días posteriores a la fecha en que se reciba la última notificación hecha por las Partes de la realización de los respectivos procedimientos jurídicos internos necesarios a tal efecto. El mismo tendrá una vigencia de diez (10) años y continuará en vigor a menos de que este se denuncie por alguna de las Partes contratantes, en cuyo caso continuará vigente por cinco (5) posteriores a la fecha de la denuncia. El 16 de febrero de 2023 la Asamblea Nacional de Venezuela (en lo sucesivo “AN”) aprobó la Ley Aprobatoria del Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones que suscribieron Venezuela y Colombia, pero a la fecha de elaboración de este artículo, aún se está en espera de su publicación en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela²¹.

Este nuevo tratado entre Venezuela y Colombia supone un logro importante en el mejoramiento de las relaciones comerciales entre ambos países y, en especial, en cuanto al tratamiento y la recepción de inversiones en cada país. Además, con este nuevo TBI suscrito con Colombia, se amplía la red de tratados bilaterales de inversión de Venezuela la cual, ya de por sí, era muy limitada²². Sin embargo, parece poco probable que la firma de un TBI conlleve directamente a un aumento de la inversión extranjera entre ambos países. Como indica PAULSSON:

¹⁸ Véase el artículo 12 del TBI Venezuela-Colombia.

¹⁹ Sobre este particular, véase en general, Gonzalo Rodríguez Carpio, *La denuncia del Convenio CIADI. Efectos y soluciones jurídicas*. Editorial Jurídica Venezuela, Caracas, 2014.

²⁰ Véase el artículo 13 del TBI Venezuela-Colombia.

²¹ A la fecha de elaboración de este informe, aún se está en espera de su publicación en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela.

²² Véase Eugenio Hernández Bretón, “La inversión extranjera a finales de 2012”, *Anuario de Derecho Público* N° 6, Caracas, 2012, pp. 291-292.

Un Estado solvente con un gobierno bueno y estable atrae inversiones sin necesidad de TBI. Por otra parte, un Estado con un historial de crisis financieras, rechazo de deudas y cambios de políticas arbitrarios no se volverá automáticamente atractivo por el solo hecho de firmar un TBI. Que un Estado pueda demostrar una fiabilidad duradera es un tema de una mayor complejidad. Se necesita una tradición de previsibilidad, eficiencia, transparencia y justicia en la manera de gobernar²³.

Ciertamente, un mecanismo para solucionar controversias adecuadamente es esencial para el manejo exitoso de las relaciones con inversionistas extranjeros, pero un TBI no basta por sí solo para generar mayor flujo de capital extranjero. El TBI debe venir acompañado de buena gobernabilidad por parte de ambos países contratantes del mismo, toda vez que el solo hecho de suscribir un TBI no es garantía alguna para los inversionistas, quienes buscan más bien un clima de gobernabilidad buena, estable y transparente.

III. SOBRE EL ACUERDO SOBRE EL TRANSPORTE INTERNACIONAL DE CARGA Y PASAJEROS DE CARRETERA

El 1 de agosto de 2014 se suscribió entre Colombia y Venezuela el Acuerdo sobre el Transporte Internacional de Carga y Pasajeros de Carretera cuya finalidad es simplificar el ingreso por vía terrestre de mercancías y pasajeros entre ambos países. La posibilidad de transporte de mercancías y pasajeros a través de carreteras resulta ser una de las principales ventajas que se derivarían para inversionistas del proceso de cooperación económica que se está gestando entre Venezuela y Colombia.

El ingreso se logrará mediante la implementación de la figura del “Transportista Autorizado”, esto es, una sociedad de transporte que cuenta con la autorización con una vigencia de cinco (5) años para prestar servicios internacionales de transporte de carga y/o personas en cada uno de sus vehículos y unidades de carga. El referido Acuerdo señala que (i) la operación de transporte de carga y pasajeros por vía terrestre solo se realizará por los pasos de frontera habilitados; (ii) se permitirá la homologación de documentos, insignias de identificación (placas o patentes identificadoras) y que (iii) mediante acuerdos entre el Ministerio de Transporte en Colombia y el Ministerio de Poder Popular para el Transporte en Venezuela se estipularán rutas, frecuencias e itinerarios a través de los cuales se podrán llevar a cabo las operaciones entre ambos países.

Así mismo, incluye un acápite relacionado con el incumplimiento de las obligaciones de los autorizados mediante el Acuerdo, así como de la normativa del país en donde se haya detectado la infracción, señalando que el infractor será sancionado, de conformidad con la legislación interna de cada país sin importar la nacionalidad de este. Adicionalmente, el acuerdo precisa que a los fines de contar con un texto actualizado y solucionar las dudas o discrepancias que puedan surgir sobre su contenido, se establecerá una Comisión de Trabajo Permanente la cual se reunirá alternativamente en Venezuela y en Colombia para discutir aspectos técnicos, así como sugerir enmiendas o modificaciones.

En fecha 19 de diciembre de 2015, la AN de Venezuela aprobó el referido acuerdo mediante una Ley Aprobatoria²⁴, a diferencia de lo que ha pasado con Colombia. En efecto, hasta la presente fecha, el referido Acuerdo no había sido tomado en cuenta para su trámite legislativo en Colombia, a pesar de haber sido negociado hace más de ocho (8) años. Lo anterior se debe a la complicada relación diplomática que produjo conflictos comerciales

²³ Véase Paulsson, “El poder de los Estados...”, *ob. cit.*, p. 14.

²⁴ Véase la Ley Aprobatoria publicada en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela No. 40.819 de fecha 19 de diciembre de 2015, reimpresa en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela No. 40.826 de fecha 12 de enero de 2016.

entre ambos países a lo largo de los últimos años. No obstante, lo cierto es que, en febrero de 2023, la Cámara de Representantes de Colombia aprobó en tercer debate el mencionado Acuerdo a través del proyecto de Ley 322 de 2022. El proyecto de ley pasará ahora a la plenaria de la Cámara de Representantes para su aprobación final en el Congreso de Colombia.

IV. SOBRE LOS ACUERDOS EN MATERIA AERONÁUTICA

Recientemente, las autoridades de Venezuela y Colombia firmaron cinco (5) acuerdos – los cuales para la fecha de elaboración de este artículo aún no han sido publicados en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela que regulan el tránsito aéreo entre ambos países y unifican los procedimientos de búsqueda y rescate en situaciones de emergencia. Los cinco (5) convenios regulan los aspectos relacionados con el tránsito aéreo en las rutas Barranquilla-Maiquetía, Bogotá-Maiquetía, Maiquetía-Cúcuta y San Antonio del Táchira-Cúcuta. Dichos acuerdos fueron suscritos por las autoridades aeronáuticas de ambos países, restableciéndose formalmente el tráfico aéreo entre las dos naciones, luego de años de haberse cerrado el mismo.

V. A MODO DE CONCLUSIÓN, SOBRE OTROS ACUERDOS PENDIENTES ENTRE AMBOS PAÍSES

La reanudación de las relaciones comerciales y diplomáticas entre Venezuela y Colombia proveen nuevas oportunidades de negocios para los inversionistas de ambos países. El cambio paradigmático que parece tener la política de las autoridades venezolanas respecto al tratamiento de las inversiones extranjeras también debería tomarse como un signo positivo para el capital extranjero. En efecto, el desarrollo de un nuevo marco regulatorio para las inversiones realizadas desde Colombia en el territorio venezolano crea un ambiente de mayor interés para que los inversionistas realicen inversiones en el país.

Esta oportunidad cobra especial relevancia para los inversionistas nacionales de Colombia debido a la cercanía geográfica que tiene con Venezuela, la importante historia que existe entre ambos países y las necesidades y demandas del mercado en algunas industrias. No obstante, como mencionamos más arriba, esto no funcionará si no viene acompañado de una buena gobernabilidad de parte de Venezuela.

Estos primeros acuerdos suponen los pasos iniciales para lograr una integración económica entre los dos países. Dicho de otro modo, no sólo es conveniente la suscripción de los acuerdos que aquí se han señalado, sino también otros convenios sobre temas adicionales y de interés para los inversionistas privados de esos países tales como algún convenio para evitar la doble tributación y la evasión fiscal, u otros en materia de aduanas, requisitos sanitarios y fitosanitarios, etiquetado de los productos, intercambio de energía y los mecanismos de pagos, por mencionar algunos.

Particular mención y atención merece un acuerdo para evitar la doble tributación y la evasión fiscal entre Venezuela y Colombia con el cual se fortalecerían las relaciones comerciales entre ambos países. La doble imposición jurídica internacional se define como “el resultado de la aplicación de impuestos similares en dos o más Estados a un mismo contribuyente, respecto a una misma materia imponible y por el mismo período de tiempo”²⁵. La doble tributación tanto interna como internacional supone un importante obstáculo para el desarrollo de actividades económicas toda vez que encarece toda inversión necesaria para llevar a cabo dichas actividades.

²⁵ Véase Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Modelo de Convenio Fiscal sobre Rentas y sobre el Patrimonio. Versión Abreviada, 2012.

A la fecha, Venezuela tiene convenios vigentes de este tipo con diversos países tales como Alemania²⁶, Arabia Saudita²⁷, Austria²⁸, Barbados²⁹, Belarús³⁰, Bélgica³¹, Brasil³², Canadá³³, China³⁴, Corea del Sur³⁵, Cuba³⁶, Dinamarca³⁷, Emiratos Árabes Unidos³⁸, España³⁹, Estados Unidos⁴⁰, Francia⁴¹, Indonesia⁴², Irán⁴³, Italia⁴⁴, Kuwait⁴⁵, Malasia⁴⁶, Noruega⁴⁷, Países Bajos⁴⁸, Portugal⁴⁹, Qatar⁵⁰, Reino Unido⁵¹, República Checa⁵², Rusia⁵³, Suecia⁵⁴, Suiza⁵⁵, Trinidad y Tobago⁵⁶, Turquía⁵⁷ y Vietnam⁵⁸. Igualmente, cuando formaba parte de la CAN, regían entre Venezuela y Colombia algunas normas para evitar la doble tributación; sin embargo, con el retiro de la CAN por parte del primero de dichos países esas normas dejaron de tener aplicación y hasta la presente fecha no se ha negociado un convenio que suple a las mismas. De manera que, la negociación y suscripción de un acuerdo para evitar la doble tributación se perfeccionaría y mejorarían las previsiones domésticas de Venezuela y Colombia a los fines de eliminar o, en todo caso, aliviar la doble tributación internacional.

-
- ²⁶ Véase la G.O. número 36.266 de fecha 11 de agosto de 1997.
²⁷ Véase la G.O. número 40.819 de fecha 30 de diciembre de 2015.
²⁸ Véase la G.O. número 38.598 de fecha 5 de enero de 2007.
²⁹ Véase la G.O. número 5.507 Extraordinaria de fecha 13 de diciembre de 2000.
³⁰ Véase la G.O. número 39.095 de fecha 9 de enero de 2009.
³¹ Véase la G.O. número 5.269 Extraordinaria de fecha 22 de octubre de 1998.
³² Véase la G.O. número 38.344 de fecha 27 de diciembre de 2005.
³³ Véase la G.O. número 37.927 de fecha 29 de abril de 2004.
³⁴ Véase la G.O. número 38.089 de fecha 17 de diciembre de 2004.
³⁵ Véase la G.O. número 38.598 de fecha 5 de enero de 2007.
³⁶ Véase la G.O. número 38.086 de fecha 14 de diciembre de 2004.
³⁷ Véase la G.O. número 37.219 de fecha 14 de junio de 2001.
³⁸ Véase la G.O. número 39.685 de fecha 31 de mayo de 2011.
³⁹ Véase la G.O. número 37.193 de fecha 5 de abril de 2004.
⁴⁰ Véase la G.O. número 5.427 Extraordinario de fecha 5 de enero de 2000.
⁴¹ Véase la G.O. número 4.635 Extraordinaria de fecha 28 de septiembre de 1993.
⁴² Véase la G.O. número 37.659 de fecha 27 de marzo de 2003.
⁴³ Véase la G.O. número 38.344 de fecha 27 de diciembre de 2005.
⁴⁴ Véase la G.O. número 4.580 Extraordinaria de fecha 21 de mayo de 1993.
⁴⁵ Véase la G.O. número 38.347 de fecha 30 de diciembre de 2005.
⁴⁶ Véase la G.O. número 38.842 de fecha 3 de enero de 2008.
⁴⁷ Véase la G.O. número 5.265 Extraordinaria de fecha 1 de octubre de 1998.
⁴⁸ Véase la G.O. número 5.180 Extraordinario de fecha 4 de noviembre de 1997.
⁴⁹ Véase la G.O. número 5.180 Extraordinario de fecha 4 de noviembre de 1997.
⁵⁰ Véase la G.O. número 38.796 de fecha 25 de octubre de 2007.
⁵¹ Véase la G.O. número 5.218 Extraordinario de fecha 6 de marzo de 1998.
⁵² Véase la G.O. número 5.180 Extraordinario de fecha 4 de noviembre de 1997.
⁵³ Véase la G.O. número 5.822 Extraordinario de fecha 25 de septiembre de 2006.
⁵⁴ Véase la G.O. número 5.274 Extraordinaria de fecha 12 de noviembre de 1988.
⁵⁵ Véase la G.O. número 5.192 Extraordinario de fecha 18 de diciembre de 1997.
⁵⁶ Véase la G.O. número 5.180 Extraordinario de fecha 4 de noviembre de 1997.
⁵⁷ Véase la G.O. número 41.554 de fecha 28 de diciembre de 2018.
⁵⁸ Véase la G.O. número 39.183 de fecha 21 de mayo de 2009.