

CÓMO HACER NEGOCIOS CON VENEZUELA 2016

1. RELACIONES BILATERALES CON CHILE

1. ACUERDOS Y/O TRATADOS VIGENTES

El principal bloque comercial subregional del que Venezuela es miembro pleno desde el año 2012 es el Mercado Común del Sur, MERCOSUR.

Con Chile se encuentra vigente desde el año 1993 el Acuerdo de Complementación Económica, ACE No. 23, cuyo nombre oficial es **“Acuerdo de Complementación Económica para el Establecimiento de un Espacio Económicamente Ampliado entre Chile y Venezuela”** fue firmado en Abril de dicho año luego de conversaciones entre los gobiernos de ambos países, durante tres años consecutivos. Este Acuerdo entró en vigencia en el mes de Julio del 93 y publicado en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela No. 4585 Extraordinaria de fecha 1ro. de junio de 1993, siendo actualmente el único en su tipo de amplio espectro que Venezuela mantiene vigente en forma bilateral con algún país de América Latina, dado que abarca el universo arancelario, salvo una pequeña Lista de Excepciones de tan solo 189 ítems arancelarios.

Acuerdo de Promoción y Protección de Inversiones (APPI) y Acuerdo para Evitar la Doble Tributación.

Desde mayo de 1994 está vigente un APPI el cual ha permitido que hoy Chile tenga una inversión materializada en Venezuela de un monto en torno a los US\$ 500 millones y están en curso inversiones por parte de dos empresas del sector servicios que están iniciando interesantes negocios para el mercado venezolano en el área de coaching en comunicaciones y plataformas tecnológicas en el sector turístico e inmobiliario. Asimismo, existe una importante presencia de empresas venezolanas de capitales chilenos, principalmente en el sector forestal (explotación de bosques para la fabricación de gran variedad de productos madereros de valor agregado). Adicionalmente, existe importante cantidad de empresarios de nacionalidad chilena con más de tres a cuatro décadas viviendo en Venezuela y que han efectuado inversiones para la instalación de industrias e importantes negocios que se mantienen operativas en la actualidad en los sectores manufactureros, metalmecánico, alimentos, comercio y servicios.

Si bien los inversionistas han manifestado reiteradamente la importancia de poder contar con el instrumento jurídico de un Acuerdo para Evitar la Doble Tributación, en el año 2003 quedó estancada la negociación bilateral debido a problemas técnicos al interior de los organismos de impuestos internos de ambos países aún no resueltos para su adecuación e implementación.

2. COMERCIO CON CHILE

Al cierre del año 2015 el intercambio comercial entre ambas naciones se ubicó en US\$ 357 millones, ocupando Venezuela el puesto No. 20 como socio comercial en el ranking de países con los cuales Chile posee acuerdo comercial y sexto dentro de América del Sur.

Comercio Bilateral Chile-Venezuela (US\$ dólares)

Comercio Exterior (Miles US\$)	2011	2012	2013	2014	2015	Var % 15/14
Exportaciones FOB	684.874	684.109	520.590	462.566	335.255	-28,00%
Importaciones FOB	170.758	181.662	121.819	70.244	20.428	-71,00%
Importaciones CIF	184.788	196.573	132.924	78.182	22.125	-72,00%
Balanza Comercial	514.116	502.447	398.771	392.321	314.827	-20,00%
Intercambio Comercial	869.662	880.682	653.514	540.748	357.827	-34,00%

Fuente: Subdepartamento. Información Comercial ProChile con cifras Banco Central al 4/02/2016

Exportaciones de Chile hacia Venezuela

Según cifras del Banco Central de Chile procesadas por ProChile, las exportaciones de bienes de origen chileno hacia Venezuela se ubicaron al cierre de 2015 en US\$ 331,35 millones, mostrando un retroceso de -26% versus el año 2014 y por primera vez están conformadas por el sector forestal con un 39%, seguido de productos alimenticios & bebidas con un 33% y las manufacturas con un 28%, según se detalla a continuación:

Exportación de bienes por sector (Miles US\$)	2011	2012	2013	2014	2015	% Part.2015
Forestal	137.903	100.347	93.055	80.025	128.987	39,00%
Agropecuarios	248.853	265.744	206.737	212.093	104.050	31,00%
Manufacturas	184.331	211.218	141.960	113.999	91.132	28,00%
Productos del Mar	47.300	43.936	42.386	18.892	3.656	1,00%
Vinos	25.655	31.019	11.572	20.930	3.530	1,00%
Minerales	76	586	12	-	-	0,00%
Total General	644.118	652.850	495.722	445.939	331.355	100,00%

Fuente: Subdepartamento. Información Comercial ProChile con cifras Banco Central al 4/02/2016

En cuanto a las exportaciones de Chile a Venezuela, el 99% de ellas corresponde a bienes no cobre. Tradicionalmente, Venezuela ha sido un importante destino para las exportaciones no tradicionales de Chile.

Dentro de esta canasta a Venezuela es posible identificar una gran variedad del sector Alimentos & Bebidas y materias primas para su elaboración, tales como avena en granos, frutos secos y deshidratados, semillas, leche en polvo y otros productos lácteos, pasta de tomate para uso industrial,

por mencionar algunos. En cuanto al sector industrial y de manufacturas destacan los medicamentos, productos de higiene personal, maquinaria mecánica, productos para el agricultor, entre otros.

Exportaciones No Cobre de Chile hacia Venezuela
Período 2012 al 2015

Año	Exportaciones Totales US\$ FOB	Exportaciones No cobre US\$ FOB	Participación exportaciones no cobre (%)
2012	687.643.097,04	662.919.850,74	96,40
2013	536.966.433,00	500.431.612,00	93,19
2014	465.230.344,47	447.700.884,31	96,23
2015	313.925.412,42	309.963.163,25	98,73

Fuente: Webcomex, cifras procesadas por ProChile Venezuela.

Compras (importaciones) de Chile de productos de origen venezolano

Respecto de los envíos venezolanos a Chile, además de los petroquímicos, se encuentran en los primeros lugares las manufacturas de aluminio, el ron y las preparaciones alimenticias que contengan chocolate. Al cierre de 2015, las importaciones valor CIF de Chile de productos procedentes desde Venezuela totalizaron USD 22,91 millones.

Aunque desde hace varios años Chile no realiza compras de petróleo a Venezuela, la canasta exportadora de Venezuela hacia el mercado chileno tiene un alto componente de productos del sector petroquímico. Al cierre del año 2015, según cifras oficiales de la aduana chilena, los principales 3 productos comprados por Chile a Venezuela fueron amoníaco anhidro; cables, trenzas y similares de aluminio y en tercer lugar el ron, equivalentes a un total de US\$ 16,8 millones de dólares, representando estos tres productos el 76,71% de los envíos venezolanos hacia Chile. Por otra parte, según fuentes estadísticas privadas en base a diversas fuentes oficiales, al cierre de 2015 Chile fue el destino No. 24 en las exportaciones no petroleras de Venezuela al mundo.

3. RANKING DE CHILE COMO PROVEEDOR A VENEZUELA

Venezuela realizó importaciones durante el 2015 por un monto de US\$30 mil millones (No petroleras, siendo los principales proveedores Estados Unidos (26%), China (17%), Brasil (7%), Colombia (7%) y México (4%). Chile mejoró su posición competitiva, subiendo desde la posición del N°16 al N° 10 con una participación cercana al 2 % en el total importado.

Principales socios comerciales. Países proveedores en las importaciones venezolanas, petroleras y no petroleras, valor CIF, año 2015

Nº	País	US\$ miles
1	Estados Unidos	8.416.267
2	China	5.628.740
3	Brasil	2.490.627
4	Colombia	2.273.713
5	México	1.386.473
6	Argentina	923.895
7	Alemania	867.297
8	Italia	827.468
9	Panamá	711.612
10	Chile	612.594
SUBTOTAL		24.138.686
RESTO		7.589.819
TOTAL		31.728.505

Fuente: Penta Transaction www.v4.penta-transaction.compor. Procesado por ProChile Venezuela

Algunos sectores representativos en que Chile está dentro de los principales proveedores de Venezuela son los siguientes:

Sector	Producto	% Participación Chile en Venezuela
Alimentos	Avena	91%
	Pasta Tomates	74%
	Pulpas frutas	95%
	Frutas frescas	90%
	Frutos secos deshidratados	75%
	Salmón	98%
Industrias	Alambrón de cobre	64%
	Manufacturas de papel	63%
	Higiene Personal (toallitas)	58%

4. OPORTUNIDADES COMERCIALES PARA LOS PRODUCTOS CHILENOS

Venezuela es un país altamente dependiente de las importaciones, tanto de materias primas, bienes intermedios y productos terminados que se adquieren en mercados internacionales. Aunque el Gobierno realiza esfuerzos en incentivar la producción nacional y promover las exportaciones no petroleras, se estima que más del 80% de los productos que consume el país, son de origen importado.

El gobierno venezolano ha anunciado que se mantendrá en la prioridad en la asignación de divisas a bienes de primera necesidad, sector salud y alimentos, así como en insumos o materias primas

requeridas para incentivar la producción local, donde Chile posee fortaleza exportadora en multiplicidad de sectores y con una destacada relación precio/calidad sumado a las ventajas arancelarias existentes (granos de avena, pulpas de frutas, pasta de tomates, lácteos incluyendo suero de leche para uso industrial, semillas para la siembra, productos del mar enteros congelados para su posterior proceso, medicamentos, entre otros).

Por otra parte, autoridades venezolanas están dando especial importancia a promover las exportaciones no tradicionales, en donde Chile está ofreciendo cooperación en base a la experiencia de ProChile y posibles temas de cooperación mutua, además del apoyo indicado en el suministro de materias primas o insumos necesarios para la fabricación de productos venezolanos con miras a la exportación.

Debido a las grandes necesidades del país, el empresario venezolano considera Chile como una excelente opción y proveedor confiable de gran variedad de productos, además de un excelente destino de negocios, inversiones, estudios y turismo.

El Acuerdo de Complementación Económica No. 23 fue negociado en base al universo arancelario, siendo que tan sólo 189 ítems arancelarios no gozan en la actualidad de exoneración total de aranceles, bienes que posiblemente a futuro podrían lograr mejores condiciones de acceso, derivado del ingreso de Venezuela como miembro pleno al Mercado Común del Sur, MERCOSUR, bloque subregional con el cual a su vez Chile posee un Acuerdo de Complementación Económica, ACE No. 35.

Existen productos del sector no tradicional que aun cuando no poseen preferencias en el ACE 23, poseen oportunidades de mercado, tal es el caso del queso gouda y aceites de oliva que en los últimos años han sido muy bien recibidos por parte del consumidor venezolano y se mantiene el interés de exportadores e importadores involucrados en las gestiones a nivel político o técnico que se puedan efectuar para mejorar las condiciones arancelarias de entrada al país, versus los principales competidores en estos subsectores, como lo es Uruguay para el caso de los quesos y Argentina con respecto al aceite de oliva extra virgen.

Al tener Venezuela una posición geográfica privilegiada para su comercio exterior, podría constituirse en una interesante plataforma para la exportación de productos de origen chileno a las islas del Caribe, por intermedio de la utilización de regímenes aduaneros especiales y la importante reducción en costos de fletes versus la exportación directa de Chile al Caribe.

Analizada la situación y desafíos que tiene Venezuela en el corto y mediano plazo, para el Plan de Trabajo del año 2016 que desarrollará la Oficina Comercial de ProChile en Venezuela, se ha definido tres puntos de focalización de productos con oportunidades para el desarrollo de actividades de Promoción Comercial:

PRODUCTOS DE PRIMERA NECESIDAD: Medicamentos; lácteos; carnes; frutas frescas; productos del mar; agroindustria; alimentos saludables.

PRODUCTOS PARA EL DESARROLLO PRODUCTIVO VENEZOLANO: Semillas; avena; maquinarias industriales; maquinarias e insumos para la agricultura y forestal; envases y embalajes; proveedores mineros para la extracción de hidrocarburos, como también, minerales; proveedores para la construcción; industria forestal – maderera; insumos pesquero y acuícola; E+E.

Inversiones extranjeras hacia Chile

Continuar el trabajo de promoción de Chile como destino de inversiones, instalación de empresas para posterior exportación con aprovechamiento de acuerdos; encadenamientos productivos.

Sin perjuicio de lo anterior, la Oficina Comercial de ProChile en Venezuela se encuentra a disposición para informar oportunidades de negocios para productos de la oferta exportable de Chile

adicionalmente a lo anteriormente indicado como priorización, considerando la alta potencialidad importadora del mercado venezolano.

2. PROCESO DE IMPORTACIÓN

1. ARANCELES DE IMPORTACIÓN

Mediante Gaceta Oficial Extraordinaria No. 6.097 De fecha 25 de marzo de 2013, fue publicado el Decreto No. 9.430, mediante el cual se promulgó el nuevo arancel de aduanas de Venezuela según nueva nomenclatura ajustada al ingreso de Venezuela como miembro pleno al MERCOSUR, marco legal disponible en:

http://historico.tsj.gob.ve/gaceta_ext/marzo/2532013/2532013-3670.pdf#page=1

Según esta normativa, las importaciones en Venezuela poseen gravámenes establecidos que oscilan entre 0 y 20% sobre valor CIF, dependiendo del producto. En la mayoría de los casos, en la medida que el producto posee mayor valor agregado, tiene una tarifa arancelaria mayor. Sin embargo existen diversos productos gravados con tarifas hasta del 35%, de acuerdo a modificaciones posteriores efectuadas por el Ejecutivo Nacional y ajustándose a la nomenclatura y al arancel externo común aplicable a terceros países por parte del Mercado Común del Sur, MERCOSUR, bloque subregional en el cual Venezuela ya es miembro pleno. Asimismo, diversos anexos del Arancel de Aduanas vigente, establece determinadas listas de productos a los que se les aplicaría en forma temporal un arancel externo común diferente, lo que se sugiere consultar caso a caso a la Oficina Comercial de ProChile en Venezuela.

En relación a los aranceles bilaterales en el marco del ACE N° 23, es importante destacar que el 97% de los productos se encuentran libres de arancel y la aplicación del arancel general venezolano quedaría reducido a las 189 partidas arancelarias (según la nomenclatura de ambos países al momento de la suscripción del ACE N° 23) incluidas en la Lista de Excepciones de dicho Acuerdo (se sugiere consultar la información caso a caso a ProChile en Santiago o a la Oficina Comercial de ProChile en Venezuela).

Por otra parte, dentro del marco comercial y legal del MERCOSUR, concede preferencias arancelarias a los productos originarios de los países miembros: Argentina, Brasil, Uruguay. En este sentido, los productos que ingresen de estos países gozan de una preferencia arancelaria porcentual vigente desde el 1ro. de enero de 2013, según lo establecido en los Acuerdo de Complementación Económica-ACE que Venezuela suscribió con la República de Argentina (ACE N° 68), República Federativa del Brasil (ACE N° 69) y con la República Oriental del Uruguay (ACE N° 63). Con Paraguay, aunque fue suscrito un Acuerdo de Alcance Parcial o ACE No. 64, a la fecha y no obstante que fueron reanudadas las relaciones diplomáticas entre ambos países, el mencionado Tratado no ha entrado en vigor y aún se siguen aplicando las disposiciones del ACE No. 59 como marco para el intercambio comercial.

En relación al Perú, se suscribió el Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial Perú – Venezuela, que entró en vigencia el 1º de agosto del año 2013, en el cual, se comprende casi un 100% de las partidas con preferencias arancelarias del comercio histórico de ambos países, además de incluir, aproximadamente unas 600 partidas que no formaban parte del intercambio comercial.

En el caso de Colombia tras la renegociación bilateral efectuada entre ambos países, se suscribe el Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial entre la República de Colombia y la República Bolivariana de Venezuela de 2012, el día 28 de noviembre del año 2011, mientras que entre Venezuela y

Ecuador, desde abril de 2011 está suscrito Protocolo al Acuerdo Marco de Cooperación entre el Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela y el Gobierno de la República del Ecuador para Profundizar los Lazos de Comercio y Desarrollo y por último, con Bolivia desde marzo de 2011 está suscrito el Acuerdo de Comercio de los Pueblos para la Complementariedad Económica y Productiva entre el Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela y el Estado Plurinacional de Bolivia.

2. NORMATIVAS.

Con relación a los costos de internación, se establece por Ley Orgánica de Aduanas el pago del 1 % del valor CIF de la operación (servicios de aduana que paga el importador), divididos en 0,5% dirigido a la Tesorería Nacional y el otro 0,5% al Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria-SENIAT y el Impuesto al Valor Agregado el cual recae sobre todos los productos que generen un hecho imponible, en este caso la comercialización de bienes y servicios, por lo que a la importación de estos bienes se le hace aplicable el IVA, el cual es de un 12% desde el 1ro. de abril de 2009. Existen otros impuestos aplicables según el tipo de producto, como por ejemplo licores, según lo establece la Ley de Impuesto sobre Alcohol y Bebidas Alcohólicas.

Vale acotar que se exoneran del IVA, de los aranceles de importación y de las tasas aduaneras, a las importaciones de bienes realizadas en el marco de los Convenios suscritos por Venezuela, con cargo a la ejecución de los Tratados y Acuerdos celebrados con la República Popular de China, Colombia, Portugal, Turquía, Alemania y otros países con los que se suscriben convenios o contratos en un espíritu de cooperación mutua según lo establece la gaceta oficial N°39.882 del 13/03/2012 disponible en el siguiente link <http://www.tsj.gob.ve/es/web/tsj/gaceta-oficial>

Periódicamente, el Gobierno publica listados de productos considerados de primera necesidad o de consumo masivo, que quedan exentos de pago de gravámenes arancelarios o del I.V.A. Asimismo, las compras gubernamentales están exentas de pago de aranceles e impuestos, así como de la presentación de licencias, certificados y demás permisos establecidos en la legislación aduanera.

Las exportaciones e importaciones gubernamentales de cualquier origen se encuentran exentas hasta el 9/03/2013 prorrogable, de presentación de licencias, certificados de no producción y demás documentos establecidos en la normativa aduanera, según lo establece la gaceta oficial no. 39.880 del 09/03/2012, disponible en el siguiente link <http://www.tsj.gob.ve/es/web/tsj/gaceta-oficial> para bienes vinculados a alimentación, salud y construcción de viviendas. El gobierno posee total autonomía para la prórroga automática de este tipo de exoneraciones.

3. CERTIFICACIONES.

Dependiendo del producto y clasificación arancelaria involucrada, se debe cumplir con uno o varios de los siguientes regímenes legales, por lo general indicados en el Arancel General de Aduanas con su respectivo número, lo cual varía de acuerdo al rubro / producto. Según lo establece el Artículo 21 del Capítulo III: "DE LAS RESTRICCIONES Y DEMÁS REQUISITOS LEGALES EXIGIBLES", los Regímenes Legales vigentes son los siguientes:

1. Importación Prohibida.
2. Importación Reservada al Ejecutivo Nacional.
3. Permiso del Ministerio del Poder Popular para la Salud.
4. Permiso del Ministerio del Poder Popular para Industrias.

5. Certificado Sanitario del País de Origen.
6. Permiso Sanitario del Ministerio del Poder Popular para la Agricultura y Tierras.
7. Permiso del Ministerio del Poder Popular para la Defensa.
- 8.- Licencia de Importación administrada por el Ministerio del Poder Popular para la Alimentación.
- 9.- Licencia de Importación administrada por el Ministerio del Poder Popular para el Comercio.
10. Permiso del Ministerio del Poder Popular para el Ambiente.
- 11.- Permiso del Ministerio del Poder Popular para el petróleo y minería.
- 12.- Registro Sanitario expedido por el Ministerio del Poder Popular para la Salud.
- 13.- Registro Sanitario expedido por el Ministerio del Poder Popular para la Agricultura y Tierras.
- 14.- Permiso del Ministerio del Poder Popular para la Alimentación.
- 15.- Permiso del Ministerio del Poder Popular para Ciencia, Tecnología e Innovación.
- 16.- Licencia de Importación administrada por el Ministerio del Poder Popular para Industrias.
- 17.- Permiso del Ministerio del Poder Popular para la Energía Eléctrica.

Los permisos, registros y certificaciones correspondientes usualmente los tramita el importador, con la debida autorización del proveedor según sea el producto. No obstante, para el caso de registros sanitarios de alimentos y bebidas que otorga el Ministerio del Poder Popular para la Salud, y dado que el propietario de los registros es el fabricante según la legislación vigente, los exportadores pueden adelantar, previo a la selección del importador, el trámite de análisis de laboratorio y registros por intermedio de asesores sanitarios, datos disponibles en ProChile Venezuela. Los requisitos para el trámite de registros sanitarios se pueden consultar en el siguiente link: <http://sacs.mpps.gob.ve/siacs/Alimentos/Instructivos/registroSanitario.pdf>

Por otra parte, para que el producto chileno pueda gozar de las preferencias arancelarias en el marco del ACE No. 23, debe venir acompañado del respectivo Certificado del País de Origen.

Asimismo, si el producto en cuestión es considerado de primera necesidad, para que el importador pueda acceder a divisas al tipo de cambio oficial, debe obtener previamente, el Certificado de No Producción (CNP) en el Ministerio correspondiente según el rubro.

Existen normas de calidad y otras certificaciones no expresadas en los regímenes legales, que su exigencia dependerá del producto involucrado. Asimismo, se debe efectuar los respectivos registros de marcas correspondientes y el Control de Productos Envasados (C.P.E.) en caso que corresponda.

4. ETIQUETADOS

En Venezuela, la Norma General que rige el etiquetado es la Convenin No. 2952:2001 "NORMA GENERAL PARA EL ROTULADO DE ALIMENTOS ENVASADOS", disponible en: <http://www.sencamer.gob.ve/sencamer/normas/2952-01.pdf>

Las etiquetas deben ir en castellano y con toda la información básica del producto y las especificaciones correspondientes (información nutricional, ingredientes, contenido en unidades y en sistema métrico, número de registro sanitario asignado). Los datos del importador pueden ir impresos en la etiqueta o en forma de sticker.

También existen normativas específicas de etiquetado según el tipo de producto involucrado, información que se puede solicitar a la Oficina Comercial de ProChile en Venezuela. Por ejemplo, en los vinos embotellados, usualmente, en la parte frontal de la botella, la etiqueta debe incluir la información básica del nombre del vino, marca, cepa, año, país de procedencia. En el reverso de la botella se coloca la etiqueta adicional con información descriptiva del vino, recomendaciones de maridaje, nombre y datos del fabricante, Número de Registro Sanitario otorgado por el Ministerio del Poder Popular para la Salud, nombre y datos del importador, código de barra, así como la nota de carácter obligatorio "el consumo en exceso puede ser nocivo para la salud". La franja roja es de uso obligatorio para su comercialización en zonas francas o puertos libres del país.

Los rótulos o etiquetas podrán ser de papel o de cualquier otro material que pueda adherirse a los envases o bien de impresión permanente sobre los mismos y en el caso de declarar propiedades nutricionales, debe cumplir con las directrices para la declaración de propiedades nutricionales y de salud en el rotulado de los alimentos envasados.

La dirección del importador debe estar indicada en el etiquetado del producto o empaque, y debe coincidir con la dirección fiscal del importador registrada en el Registro de Información Fiscal (R.I.F.), según lo establece la legislación local.

Actualmente, según la nueva Ley de Precios Justos, los productos importados que cuentan con asignación oficial de divisas, deben cumplir con un etiquetado especial de color verde donde se especifique que el producto importado ha sido obtenido con divisas del gobierno.

Para consultar esta Gaceta Oficial No. 40.340:

<http://www.superintendenciadepreciosjustos.gob.ve/sites/default/files/sundde-gacetasooficiales-20140123-40340.pdf>

5.- TRÁMITES ADUANEROS

El organismo a cargo del control de las aduanas y recaudación de gravámenes de importación e impuestos es el Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria, SENIAT.

En líneas generales, la documentación para la declaración de las mercancías es la siguiente: Declaración de Aduana, factura comercial definitiva, Original del conocimiento de embarque, Bill of Lading (BL), guía aérea, según el caso y medio de transporte utilizado. Posteriormente, el importador procede a efectuar el pago de los gravámenes aduaneros (arancel, tasa de aduana, I.V.A. según corresponda); retiro de la mercancía; someterse al control del Resguardo Aduanero Nacional.

Según la mercancía que se vaya a nacionalizar, pueden exigirse documentos adicionales. Las oficinas de aduanas se encuentran en todos los aeropuertos internacionales y en los puertos más importantes del país.

La gestión portuaria del país se encuentra a cargo de BOLIVARIANA DE PUERTOS (BOLIPUERTOS), S.A., que está adscrita al Ministerio del Poder Popular para Transporte Acuático y Aéreo, la cual tiene por objeto gestionar, acondicionar, administrar, desarrollar, mantener, conservar y aprovechar los bienes y servicios que comprenden la infraestructura portuaria. Esto incluye las operaciones que realicen tanto personas naturales como jurídicas.

En conformidad con el Decreto Nº 1.397, publicado en Gaceta Oficial bajo el Nº 6.150 Extraordinario, el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Tasas Portuarias tiene por objeto establecer y regular las tasas a las cuales estarán sujetas las actividades realizadas por personas naturales o jurídicas en los puertos públicos administrados por el Poder Público Nacional. Las tasas portuarias establecidas en dicho decreto serán aplicadas por los hechos imposables generados y que se dividen en: derecho de arribo, derecho de muelle, derecho de embarque y desembarque, derecho de uso de superficie, derecho de depósito, derecho de almacenamiento, derecho de estacionamiento de vehículos y maquinarias, y derecho de registro.

Posteriormente, mediante Resolución Nº 009 presentada en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela Nº 40.618 se establece y regulan las tarifas a las cuales estarán sujetos los siguientes servicios: Servicios a la Carga, Servicios al Buque, y Otros Servicios. Las personas naturales o jurídicas usuarias de los servicios portuarios deberán pagar las tarifas correspondientes antes de proceder a retirar definitivamente la carga ubicada dentro del recinto portuario, con excepción de aquellos créditos que sean concedidos por la autoridad facultada para ello y las mismas serán expresadas y pagadas en moneda nacional, de acuerdo al monto de la Unidad Tributaria vigente (actualmente Bs. 177).

Para consultar la Gaceta Oficial de Régimen Tarifario de Servicios Portuarios vigente: <http://historico.tsj.gob.ve/gaceta/marzo/1132015/1132015-4230.pdf#page=14>

Por lo general, los importadores cuentan con sus agentes de aduana de confianza para la gestión y seguimiento de todos los trámites y documentos involucrados al proceso de importación.

Por otra parte, mediante Resolución N° 451 presentada en Gaceta Oficial N° 40.264, se estableció un procedimiento simplificado para la agilización de trámites y el despacho aduanero de mercancías para productos del sector alimentos y salud.

Para mayor información: <http://historico.tsj.gob.ve/gaceta/octubre/3102013/3102013-3804.pdf#page=2>

3. CLAVES PARA HACER NEGOCIOS

1. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

Algunos aspectos relativos a la política comercial

Según lo indica la Ley del Plan de la Patria 2013 – 2019, <http://albaciudad.org/LeyPlanPatria/> publicado en Gaceta Oficial Extraordinaria No. 6.118 de fecha 4/12/2013, el actual gobierno buscará fortalecer las alianzas estratégicas bilaterales con los países de América y los esquemas de integración regionales (ALBA, PETROCARIBE, UNASUR, CELAC) y con MERCOSUR, luego de su incorporación como miembro pleno.

Aun cuando la política actual busca proteger a la industria nacional y fomentar las exportaciones no petroleras, las cifras indican la alta dependencia de Venezuela de las importaciones y cada vez es mayor la participación del sector petrolero y petroquímico en las exportaciones del país (en torno al 95%).

Otro elemento importante de la política comercial de este país es el Régimen de Control de Precios. A principios del año 2003, el Gobierno determinó la necesidad de establecer los precios máximos de venta al público para los productos de primera necesidad, con el objetivo de controlar la inflación y otorgar facilidades a la población de escasos recursos. Estos precios máximos de venta son revisados y/o ajustados según lo determine la autoridad y por su parte, productores de multiplicidad de sectores han elevado a las autoridades reiteradas peticiones de revisión de precios de productos regulados, ante la imposibilidad de poder cumplirlos luego de considerar todos los costos asociados al proceso productivo (materias primas, insumos, empaques, costos operativos y margen de comercialización de la cadena).

Según lo señala el último Examen de Políticas Comerciales de la Organización Mundial del Comercio efectuado a Venezuela en el mes de octubre del año 2002, existen diversos elementos que caracterizan la política comercial del país:

- *El Estado se reserva el uso de la política comercial para defender las actividades económicas de las empresas nacionales venezolanas, públicas y privadas. El Presidente de la República tiene responsabilidad última de la definición de prioridades, objetivos y metas de política internacional, incluida la política comercial.*

- En el Gobierno del Presidente Chávez, se aprobó en el año 1999, una nueva Ley de Aduanas, y el país comenzó a automatizar los procedimientos aduaneros, con el objetivo de simplificar los trámites y la documentación requerida para efectuar importaciones. En ésta se establecieron los criterios de organización, funcionamiento y control del régimen aduanero y dispone las tasas a pagar los usuarios de los servicios que preste la administración aduanera.
- Han aumentado el uso activo de medidas no arancelarias, incluidos los contingentes, las preferencias nacionales en las compras públicas, los programas de créditos preferenciales y la normativa de contenido mínimo de carácter nacional.
- La dependencia de la economía del sector petrolero no ha dejado de aumentar, con una participación cada vez mayor en el Producto Interno Bruto del país.
- El déficit fiscal y el endeudamiento público son elevados, así como la inflación.
- Debido a la elevada dependencia del petróleo, la economía venezolana sigue mostrando síntomas claros de un sesgo antiexportador.
- El país puede aplicar aranceles variables a diversos productos agropecuarios provenientes de países no miembros de la CAN, según lo establecido en el Sistema Andino de Franjas de Precios y están sometidos a contingentes arancelarios a diversos productos, administrándose a través de licencias no automáticas de importación.
- Venezuela ha experimentado un proceso de desindustrialización desde el último Examen de Políticas Comerciales, debido en parte a la menor competitividad y a la fuerte competencia de las importaciones.

Por otra parte, a fines del 2013 el Gobierno creó el Centro Nacional de Comercio Exterior, CENCOEX. Se crea este organismo como institución superior que dirigirá toda la política de administración de divisas para su justa administración según las necesidades, de importaciones y de estímulo a las exportaciones, articulando a todos los organismos vinculados a la administración del Estado, de las divisas, al financiamiento del comercio exterior y otras actividades conexas, incluyendo de manera inmediata a la Comisión de Administración de Divisas, CADIVI, El Sistema Alternativo de Consecución de Divisas, SICAD, el Banco de Comercio Exterior, BANCOEX y las actividades de la banca pública vinculadas a la administración de divisas y comercio exterior.

Con este organismo el gobierno anunció que se busca optimizar la inversión de cada dólar que administra el Gobierno, junto a la respectiva revisión de los mecanismos de asignación. Como instrumento principal de este Centro se crea la **Corporación Nacional de Comercio Exterior**, la cual articulará la red de empresas públicas para el comercio exterior, importación y exportación, y validará de manera especial las empresas privadas nacionales e internacionales que participarán y serán llamadas a esta Corporación, todo esto en el marco de un Plan Nacional de Importaciones y Exportaciones para buscar mejor calidad y precios de productos de origen importado a la vez de favorecer las exportaciones no petroleras. Para mayor información de este organismo y funciones: http://www.tsj.gov.ve/gaceta_ext/noviembre/29112013/E-29112013-3854.pdf#page=1

Adicionalmente, se creó la Corporación Venezolana de Comercio Exterior, CORPOVEX, adscrita a CENCOEX. El acta constitutiva de la Corporación publicada en la Gaceta extraordinaria 6.127 del 26 de febrero de 2014, explica que Corpovex tendrá entre sus funciones "organizar y garantizar las importaciones para cubrir las necesidades del país, procurar y garantizar las mejores condiciones en cuanto a calidad y precios de productos y bienes, simplificar y lograr la máxima eficiencia en los procesos de importación (...) y centralizar y facilitar las exportaciones no petroleras". Para esto deberá "realizar las actividades inherentes a las importaciones de bienes, incluyendo insumos requeridos para el desarrollo de las actividades productivas nacionales, públicas y privadas", además de "coordinar y ejecutar almacenamiento y distribución de bienes e insumos". Corpovex aglutinará a varias empresas del Estado encargadas de realizar compras de bienes al exterior, entre ellas, Agropatria, Bariven, Corporación de Abastecimiento y Suministros (Casa), CVG Internacional, Suvinca y la Venezolana de Exportaciones e Importaciones (Veximca). Para mayor información de este organismo y funciones, consultar el siguiente link <http://www.soft-line.com/fd/GOE6127ActaConstitutivaCorporacionVenezolanaDeComercioExterior.pdf>

Por su parte, el Estado venezolano se mantiene como un importante actor en la estructura de las importaciones y de la economía del país: según destacadas consultoras económicas, se estima que el 30% de las importaciones del país son públicas; 35% de la cadena de distribución de alimentos; 34% de las empresas de seguros y 30% de la banca es pública.

Control de Cambios

Otro elemento importante en la política comercial venezolana lo constituye el Régimen de Control de Cambios que centraliza la compra y venta de divisas sobre la base de tipos de cambios establecidos por la autoridad.

Desde el año 2003, en Venezuela rige un sistema de control de cambios de divisas que centraliza la compra y venta de monedas extranjeras. Actualmente, el **Centro Nacional de Comercio Exterior (CENCOEX)** <http://www.cencoex.gob.ve/la-institucion/quienes-somos> es el organismo que vela por la adjudicación de divisas oficiales de la República Bolivariana de Venezuela.

En el mes de marzo del 2016, las autoridades económicas anunciaron un nuevo sistema cambiario dual que entró en vigencia el 10/03/2016, no solo para dirigir/administrar sino para también captar flujos alternos de ingresos en divisas para el país que actualmente provee en un 95% las exportaciones petroleras. Según se indicó en los anuncios, es un mecanismo de transición y los “primeros pasos hacia la unificación cambiaria” luego de implementado el sistema de cambio dual. Es un sistema diseñado y orientado para que los actores de la economía traigan sus divisas y el Estado las pueda dirigir, por eso la autoridad no ve el nuevo sistema como un “Control” de Cambios.

Desde marzo de 2016 **(1)**, existen dos mecanismos para la adquisición de divisas los cuales se describen a continuación:

Nombre del mecanismo	Operaciones de divisas con Tipo de Cambio Protegido -DIPRO-	Operaciones de divisas con Tipo de Cambio Complementario (Flotante de Mercado) -DICOM-
Tipo de Cambio	<p>1 US\$ = Bs. 9,975 para la compra 1 US\$ = Bs. 10 para la venta (58,7% de ajuste inicial) y se ajustará progresivamente poniendo fin al anclaje cambiario según monitoreo y lo vaya considerando una Comisión conformada por el Banco Central de Venezuela, Vicepresidencia Económica y Ministerio del Poder Popular para las Finanzas</p>	<p>La paridad se estableció en base a la anterior tasa SIMADI que al 10 de marzo primera jornada luego de los anuncios se ubicaba en 1US\$ 215 por dólar Actualizado al 27/07/2016 (2) 1 US\$ = Bs. 640,5635 para la compra 1 US\$ = Bs. 642,1690 para la venta Se ha incrementado en 191% de marzo a junio 2016</p>
Descripción del mecanismo	<p>Este tipo de cambio es aplicado a la importación de los rubros pertenecientes a los sectores alimentos, salud y de las materias primas e insumos asociados para la producción de estos sectores en la búsqueda de la protección social a sectores vulnerables y con el fin de cubrir las necesidades básicas del país y de los sectores productivos. Al mes de junio de 2016, el Gobierno trabaja en los criterios para buscar la unificación del sistema Dipro con el sistema flotante, sin embargo, aún se persigue seguir</p>	<p>Este mecanismo (llamado por la autoridad esquema abierto) regirá para todas las transacciones no incluidas bajo el tipo de cambio protegido (DIPRO) y fluctuará según la dinámica económica del país. Es un sistema libre de oferta y demanda y el precio lo establecerá el mismo mercado, dependiendo de flujo de divisas. El objetivo del nuevo sistema es darle racionalidad al sistema de flotación del tipo de cambio con el compromiso de oferta en divisas por parte del sector privado y del sector público a través de la colocación de cerca de US\$ 5.000 millones /año y se estima que se inicie con US\$ 400 a USD 500 millones. Se estima que el</p>

	<p>protegiendo algunos sectores de la producción para proteger a la población de menos recursos(3)</p>	<p>grueso de la economía va a dirigirse a este sistema de flotación y el Banco Central de Venezuela intervendría con oferta para evitar alzas importantes, aunque en la práctica se ha observado un desplazamiento importante y constante de este sistema flotante. Equipo económico del gobierno sigue trabajando para que este sistema se establezca en torno a los Bs.700 por dólar y el Gobierno ha propuesto a los actores privados que usen sus divisas para la adquisición de insumos y materias primas para incentivar la producción nacional.</p>
<p>Organismo que lo administra</p>	<p>Centro de Comercio Exterior -CENCOEX-: Organismo que vela por la adjudicación de divisas oficiales de la República Bolivariana de Venezuela.</p> <p>Marco Legal: Convenio Cambiario N° 35 http://www.bcv.org.ve/ley/convenio35.pdf</p>	<p>Ministerio del Poder Popular de Economía, Finanzas y Banca Pública y el Banco Central de Venezuela, a través de la participación de las instituciones bancarias, casas de cambio, operadores de valores autorizados y de la Bolsa Pública de Valores Bicentenario.</p> <p>Marco Legal: Convenio Cambiario N° 35 http://www.bcv.org.ve/ley/convenio35.pdf</p> <p>Marco Legal normas que rigen la operación de divisas en el sistema financiero nacional: Convenio Cambiario N° 33 http://www.bcv.org.ve/ley/convenio33.pdf</p>

De acuerdo a los procedimientos establecidos, para el importador poder acceder a dólares a tasa preferencial de Bolívares 10 por dólar, el importador debe gestionar previamente un Certificado de No Producción correspondiente, ante el Ministerio correspondiente según la naturaleza del producto, además de contar previamente con la Autorización de Adquisición de Divisas (AAD) que emite el CENCOEX (anteriormente CADIVI), en forma previa al embarque.

Notas:

- (1) Gaceta Oficial N° 40.865 del 9 de marzo de 2016: <http://images.eluniversal.com//2016/03/10/303679934-gaceta-oficial-n-408.pdf>
- (2) Para conocer el valor actualizado del Tipo de Cambio Flotante DICOM, se sugiere consultar el sitio Web del Banco Central de Venezuela www.bcv.org.ve/
- (3) Para el caso particular del presente estudio y según Gaceta Oficial Extraordinaria No. 6.169 de fecha 27 de enero de 2015, último listado oficial disponible, el aceite de oliva en Venezuela es considerado prioritario para el abastecimiento nacional. Por lo tanto, tendría posibilidad de acceder al tipo de Cambio Protegido -DIPRO-, equivalente a Bs. 10 por dólar. Sin embargo, en los anuncios del nuevo sistema cambiario dual las autoridades económicas indicaron que próximamente publicarán nueva lista oficial de los productos e ítems arancelarios que tendrán acceso al Tipo de Cambio Protegido, DIPRO. Mayor información <http://www.finanzasdigital.com/wp-content/uploads/2015/01/Gaceta6169Simplificaciondeimportaciones.pdf>

Debido a la considerable reducción de los ingresos en divisas producto de la gran caída de los precios internacionales del petróleo que han ocasionado una merma de 80% en los ingresos de este país, las autoridades económicas del actual gobierno están solicitando cooperación al sector empresarial privado, para que traigan sus divisas y las utilicen para la compra de las materias primas necesarias para reactivar la producción nacional en multiplicidad de sectores, sin embargo, empresarios esperan anuncios de modificaciones a la Ley de Ilícitos Cambiarios pues actualmente no es permitido el uso de referencia contable de la paridad cambiaria no oficial (que se ubica en torno a los Bolívares 1.000 por dólar) y tampoco está claro el procedimiento para el uso de la tasa DICOM para estos efectos.

Por otra parte, en materia cambiaria aplicable a empresarios extranjeros que visiten el país, en el mes de abril de 2016 fue publicado en Gaceta Oficial N° 40.881 el Convenio Cambiario N°

36 <http://www.bcv.org.ve/ley/convenio36.pdf>, El referido convenio, autoriza a los prestadores de servicios turísticos de alojamiento a suscribir con las instituciones bancarias, acuerdos que les permitan operar como corresponsales no bancarios en la adquisición de divisas en moneda nacional. Por su parte, todo turista extranjero, que se aloje por más de una noche y que no disponga de una visa de trabajo venezolana, está en la obligación de pagar los servicios al hotel (de 4 estrellas en adelante), con una tarjeta de crédito/débito extranjera, el monto se transará de acuerdo al tipo de cambio complementario (Dicom) a la tasa de cierre del día que al 27/07/2016 se ubica en 1 US\$ = Bs. 642,1690 para la venta.

Canales de distribución

En Venezuela no existe una ley o regulación que limite la distribución de bienes importados. Los canales usuales de comercialización son: Empresas de representaciones o broker que representan y colocan productos en empresas importadoras u otros; empresas importadoras y a la vez distribuidoras; cadenas de supermercados que realizan importaciones directas; industrias que importan directamente las materias primas e insumos que requieren para sus procesos productivos; compañías importadoras que suministran localmente y en forma directa al Gobierno (Mercal). Existen empresas que según su giro o negocio, funcionan en varias de estas categorías.

A comienzos del año 2003, se presentó un desabastecimiento de productos básicos, motivo por el cual el Gobierno del Presidente Hugo Chávez tomó la determinación de efectuar importaciones de bienes básicos para la población a través de la Corporación de Abastecimiento y Servicios Agrícolas (C.A.S.A.) que es una entidad gubernamental - adscrita al Ministerio del Poder Popular para la Alimentación de la República Bolivariana de Venezuela - encargada de efectuar las compras internacionales de productos de primera necesidad. Esta Corporación, en el marco del actual Plan de Abastecimiento, coloca los productos prioritarios a disposición de la población a través de la Red Mercal (Mercados de Alimentos), cadena de Automercados Bicentenario y mercados populares que se instalan en diferentes puntos de las principales ciudades del país. En la actualidad, se mantiene el rol activo del Estado venezolano como importador de productos alimenticios de primera necesidad.

El gobierno venezolano implementó desde el segundo semestre de 2015 el plan piloto para que los consumidores de determinados productos de primera necesidad puedan efectuar sus compras solamente una vez a la semana, mediante controles sistematizados (capta huellas) con la cédula de identidad correspondiente, principalmente en cadenas retail, incluyendo supermercados, cadenas de farmacias, entre otros.

Tradicionalmente, en el mercado venezolano los márgenes -en los diferentes eslabones de la cadena de comercialización- son elevados en comparación con Chile. Según un estudio del Banco Mundial informado por la Consultora Ecoanalítica, Venezuela es el segundo país a nivel mundial con márgenes más altos, por encima al 30%, luego de Rusia.

Por otra parte, en Gaceta Oficial No. 40.340 del 23 de enero de 2014, fue publicada la Ley Orgánica de precios Justos, en que las autoridades establecen como margen máximo de comercialización un 30% en todos los eslabones de la cadena. Para mayor información: <http://www.mppp.gob.ve/wp-content/uploads/2014/02/gacetas/GacetaOficialnC3%BAmero40.340.pdf>

Así mismo, en la Gaceta Oficial No. 40.775 de fecha 27 de octubre de 2015, se establecen el resto de los criterios, disposiciones generales, definiciones, aspectos y determinación de precios regulados para la fijación de precios justos en todos los bienes y servicios del territorio nacional. Para mayor información: http://www.mp.gob.ve/c/document_library/get_file?p_id=206019&folderId=9883029&name=DLFE-9802.pdf

Por su parte, el Presidente Nicolás Maduro en el mes de mayo del presente año, decretó un Estado de Excepción y Emergencia Económica por sesenta (60) días prorrogables con el fin que “El Ejecutivo

Nacional adopte las medidas oportunas excepcionales y extraordinarias, para asegurar a la población el disfrute pleno de sus derechos, preservar el orden interno, el acceso oportuno a bienes y servicios fundamentales e igualmente disminuir los efectos de las circunstancias de orden natural que han afectado la generación eléctrica, el acceso a los alimentos y otros productos esenciales para la vida” y se establecen una serie de medidas para la producción, distribución y comercialización de insumos y bienes de primera necesidad.

En este contexto, el Ejecutivo Nacional desde el pasado mes de abril implemento bajo la figura de los Comités Locales de Abastecimiento y Producción, mejor conocido como CLAP, la distribución de alimentos regulados de primera necesidad contemplado en los artículos 2 y 9 del Decreto de Estado de Excepción y de Emergencia Económica publicado en la Gaceta Oficial N° 6227 http://historico.tsj.gob.ve/gaceta_ext/mayo/1352016/E-1352016-4574.pdf#page=1

Los CLAP fueron establecidos con el propósito de garantizar la alimentación al pueblo venezolano, constituyen la nueva forma de organización popular encargada, junto al Ministerio de Alimentación, de la distribución casa por casa de los productos regulados de primera necesidad. Cada uno de estos comités trabajan conjuntamente con los distintos Consejos Comunales desplegados a lo largo del territorio nacional siendo un nuevo modelo de distribución directa en todos los estados de Venezuela que además tienen como objetivo controlar el contrabando de productos prioritarios. Según la Ley Orgánica respectiva, los Consejos Comunales “son instancias de participación, articulación e integración entre las diversas organizaciones comunitarias, grupos sociales y los ciudadanos y ciudadanas, que permiten al pueblo organizado ejercer directamente la gestión de las políticas públicas y proyectos orientados a responder a las necesidades y aspiraciones de las comunidades en la construcción de una sociedad de equidad y justicia social”.

En este contexto, con fecha 11 de julio de 2016 fue publicada en la Gaceta Oficial N° 40.941 <http://historico.tsj.gob.ve/gaceta/julio/1172016/1172016-4626.pdf#page=2> la oficialización de la Gran Misión Abastecimiento Soberano la cual impulsará el motor Agroalimentario y Farmacéutico establecidos en la Agenda económica Bolivariana y según el decreto N° 2.367, el programa social que estará a cargo del Ministro del Poder Popular para la Defensa, General Vladimir Padrino López tiene como objetivo principal potenciar el sistema productivo nacional y la disponibilidad de los rubros asociados a dichos motores de manera oportuna y segura para toda la población.

Por último, ha surgido un sui géneris canal de comercialización relativamente reciente, que consiste en la compra de productos de primera necesidad (alimentos, medicamentos, productos de higiene personal) en otros países por parte de los consumidores o con apoyo de familiares en el exterior (siendo más frecuente la compra de productos en supermercados del Sur de la Florida o Panamá) y su posterior envío al mercado venezolano (puerta a puerta) por intermedio de empresas de courier. Se tienen informaciones no oficiales que las autoridades inspeccionarán y regularán aún más el ingreso de bienes esenciales por puertos y aeropuertos del país.

Transporte

En materia marítima, Venezuela posee una importante infraestructura portuaria, dada su privilegiada ubicación geográfica. Los puertos más importantes son: Puerto Cabello (es el que maneja el mayor movimiento de carga de todos en el país, en torno (cifras año 2014) a 700.000 contenedores/año), La Guaira (390.000 cont/año), Maracaibo, Guanta y el Guamache, a donde llegan altos volúmenes de carga procedentes de los 5 Continentes. Los más cercanos a la ciudad de Caracas, la Capital, son La Guaira y Puerto Cabello. Existen importantes navieras de origen chileno con oficinas de representación en Venezuela.

En cuanto al transporte aéreo, el país cuenta con doce aeropuertos para la recepción de vuelos internacionales: Maiquetía, Maracaibo, Porlamar, Barcelona, Maturín, Barquisimeto, Valencia, Santo Domingo, San Antonio del Táchira, Las Piedras y Ciudad Guayana. El aeropuerto más importante en

cuanto a volumen de tráfico y rutas, es el Aeropuerto Internacional Simón Bolívar en Maiquetía, que sirve a la ciudad de Caracas.

Por otra parte, la Superintendencia Nacional de Silos, Almacenes y Depósitos Agrícolas, SADA, <http://sada.gob.ve/> supervisa permanentemente la circulación (en vehículos de carga en tránsito) y/o almacenamiento de alimentos en el territorio nacional, especialmente aquellos de primera necesidad y que además tienen regulación de precios máximos de venta al consumidor, por lo que las empresas deben estar registradas en un Sistema Integral de Control Agroalimentario en que se debe informar a las autoridades la dirección de los depósitos donde se encuentran los productos agroalimentarios que pueden ser sometidos a supervisión gubernamental.

2. CARACTERÍSTICAS DEL CONSUMIDOR

Cada producto o servicio posee características de consumidores diferentes, incluso a nivel industrial y/o de consumo final.

En líneas muy generales, el consumidor venezolano se caracteriza -en la actualidad- por:

- Se tiene como principal factor en su decisión de compra el precio y ofertas, adquiriendo especial importancia la estrategia promocional y de marketing que llevan a cabo las compañías.
- Aunado a la importancia del factor precio, debido a la escasez de diversos productos ya existente que se ha ido acrecentando, el consumidor debe recorrer varios puntos de venta para completar sus requerimientos, por lo que se ha debilitado la fidelidad de marcas, en la búsqueda de productos equivalentes o sustitutos o simplemente se ha rebajado de las prioridades en su régimen alimenticio.
- Se han modificado los hábitos de compra y consumo en función del presupuesto familiar, tanto en alimentos, como vestuario, calzado, etc.
- El patrón de consumo pasa por un proceso de reacomodo, consecuencia de la pérdida del poder adquisitivo del venezolano producto de los altos niveles de inflación, por lo que determinados segmentos de la población (clase baja y un estrato de la clase media) han dejado de consumir productos para dar prioridad a los bienes básicos, tales como leche en polvo, granos, arroz, pastas alimenticias, aceite, artículos de higiene personal, entre otros.
- Continúa presente el segmento de consumidor A-B conformado especialmente por población de clase media-alta, que mantienen fidelidad de marcas o categorías de productos (condicionado a disponibilidad de productos en los anaqueles) y mantienen la compra de los productos de su particular preferencia pasando a segundo plano el factor precio.

3. CARACTERÍSTICAS DEL EMPRESARIO

El empresario venezolano es amable, cordial y de muy buen humor. Suele ser muy receptivo y abierto con los extranjeros para futuras negociaciones. Es especialmente sincero sobre la situación del país y políticas vinculadas a la importación de determinado producto. En algunos casos, las decisiones requieren tiempo para instrumentarse y cualquier trámite que involucre una relación con entes gubernamentales, resulta compleja y con tiempos de respuesta inusuales en comparación con Chile. Es por ello la permanente recomendación de la Oficina Comercial, de contar con un buen asesor en materia de permisología, registros sanitarios, de marcas, entre otros.

4. ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN

Dada la camaradería del empresario venezolano, diversas reuniones de negocios pueden terminar en un buen restaurant, en el marco de la excelente y variada oferta gastronómica existente. Por tema seguridad, se sugiere tener vehículo con chofer particular que lo lleve y espere en las reuniones y las

comidas de negocios que se realicen preferiblemente en horas de almuerzo, previa asesoría de la Oficina Comercial sobre zonas de Caracas y/o lugares recomendados.

Se sugiere no involucrar el tema político en reuniones de negocios, aunque a veces sea inevitable, debido a las políticas económicas vinculadas al comercio exterior del país y/o en particular al producto o servicio objeto de la negociación.

Después de efectuada la reunión, se sugiere escribir una comunicación no formal de agradecimiento, quizás por correo electrónico, dejando claramente establecidos los compromisos de cada una de las partes y, periódicamente, hacer un seguimiento por escrito de la negociación en cuestión. En algunos casos se establecen contratos por escrito de representación y en otros no. A veces no es usual la rápida respuesta, por lo que la Oficina Comercial de ProChile en Venezuela, presta el apoyo permanente de seguimiento que requieran los exportadores.

5. ESTRATEGIAS PARA ENTRAR AL MERCADO

En Venezuela se encuentra vigente la Ley de Secreto estadístico, que impide conocer información de fuentes oficiales la lista de importadores con sus datos, por partida arancelaria o producto. Ante cualquier duda, se sugiere consultar a la Oficina Comercial sobre antecedentes disponibles en ella, sobre los importadores involucrados. También es viable contratar los servicios de empresas que elaboran informes comerciales de empresas, antes de cerrar cualquier negociación.

Dependiendo del producto o servicio, es importante poder contar con un representante local en el mercado, así como para ofrecer el servicio post-venta en caso que corresponda de acuerdo a la naturaleza del producto o servicio.

Se sugiere solicitar las reuniones por intermedio de la Oficina Comercial de ProChile en Venezuela, lo cual otorga mayor confiabilidad al empresario local, además de la facilidad que se concede a las representaciones diplomáticas para las audiencias, tanto por parte de organismos gubernamentales como de las empresas. La oficina Comercial presta apoyo en la confección de agendas de reuniones, previo aviso con un mes de antelación junto con la información necesaria (profile con información de la empresa y oferta exportable, itinerarios de vuelos, etc).

Antes de efectuar una visita o misión comercial, se sugiere consultar a la Oficina Comercial sobre la normativa sanitaria, cambiaria, tributaria aplicable al producto, así como información del perfil cliente/producto. Asimismo, la Oficom puede prestar apoyo en la agenda de reuniones, reservas de hotel, traslado aeropuerto-hotel, entre otros.

Si el exportador aún no ha tomado la decisión final del importador más adecuado, se sugiere ir adelantando los análisis de laboratorio y registros sanitarios, que según la legislación vigente, son de propiedad del fabricante. Para ello, la Oficom cuenta con asesores externos especialistas en la materia y también se puede prestar apoyo en la recepción de muestras sin valor comercial a la sede de la Embajada de Chile en Venezuela.

Se sugiere tener paciencia con el importador seleccionado, cuando los trámites involucrados con entes gubernamentales, tengan plazos de retardo inusuales, para lo cual la Oficina Comercial puede prestar apoyo en adecuada coordinación con el actual o potencial importador.

Si una empresa desea efectuar una inversión en Venezuela o establecer una sucursal en el país para la exportación / importación de sus productos, se sugiere buscar asesoría legal correspondientes (normas laborales, licitaciones, sobre la constitución de empresas y actuación de las empresas nacionales y extranjeras, control de cambios y acceso a las divisas, etc.), contactos disponibles en la Oficina Comercial.

El gobierno está dando prioridad en la asignación de divisas a insumos y productos vinculados al sector salud, alimentos y materias primas para la producción nacional, no obstante, dependiendo de la naturaleza del producto y segmento de consumidor al que está dirigido, existen importadores que optan por trabajar con recursos propios en el exterior para llevar a cabo las negociaciones e importaciones. Por lo tanto, independientemente de la reducida disponibilidad de divisas, se mantienen presentes oportunidades de negocios y demanda permanente (no satisfecha con la oferta actual) en multiplicidad de sectores no necesariamente de primera necesidad.

Por último, diversas empresas venezolanas han hecho o están efectuando inversiones o abriendo sucursales en países cercanos (República Dominicana, Aruba, Curazao, Panamá, Centroamérica y Sur de la Florida principalmente) por lo cual la Oficina Comercial de ProChile en Venezuela está atendiendo consultas de empresarios venezolanos y posibles oportunidades de negocios para productos chilenos, no solamente para el mercado venezolano sino también para posibles negocios hacia los mercados indicados que se generan desde Venezuela, además que por su ubicación estratégica tener la posibilidad de operar como un almacén in bond para la posterior re-exportación de productos hacia el Caribe, para aquellos casos que los costos de exportar directo desde Chile sean muy superiores por las frecuencias y rutas de las navieras.

6. NORMAS DE PROTOCOLO EN REUNIONES DE NEGOCIOS

Se sugiere solicitar previamente las citas, y además re-confirmarlas un día antes de la misma.

Es usual el intercambio de tarjetas de presentación el saludo con la mano (sin beso a las mujeres en un primer contacto).

La puntualidad es muy importante, pero existe flexibilidad, principalmente debido al alto volumen de tráfico que presenta la ciudad de Caracas. Se debe avisar si va retrasado a una reunión.

Sobre el vestuario, es usual las reuniones con traje y corbata y si es de noche predominan los trajes oscuros. Los días viernes el empresario venezolano suele ser más casual, sin corbata y este día la jornada laboral es más corta, por lo cual es difícil lograr audiencias o reuniones de negocios para un viernes en la tarde. En el interior del país, existe menos formalidad que en la capital, dependiendo si la reunión implica visitas a terreno.

4. INFORMACIÓN ADICIONAL

1. ORGANISMOS RELEVANTES

Gobierno:

Gobierno Bolivariano de Venezuela	http://www.presidencia.gob.ve
Instituto Nacional de Estadísticas de Venezuela	http://www.ine.gob.ve
Información General acerca de Venezuela	http://www.venezuelasite.com
Servicio Nacional de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT)	http://www.seniat.gob.ve
Ministerio del Poder Popular para la Salud	http://www.mpps.gob.ve/
Ministerio del Poder Popular para Industrias y Comercio	http://mppic.gob.ve/
Ministerio del Poder Popular para la Agricultura y	http://www.mat.gob.ve/

Tierras

Ministerio del Poder Popular para la Defensa	http://www.mindefensa.gov.ve/
Ministerio del Poder Popular para la Alimentación	http://www.minpal.gov.ve/
Ministerio del Poder Popular para el Ambiente	http://www.minamb.gov.ve/
Ministerio del Poder Popular para el Petróleo y Minería	http://www.menpet.gov.ve/
Banco Central de Venezuela	http://www.bcv.org.ve/
Servicio Autónomo Nacional de Normalización, Calidad, Metrología y Reglamentos Técnicos	http://www.sencamer.gov.ve/
Fondo para la Normalización de Calidad	http://www.fondonorma.org.ve/
Centro Nacional de Comercio Exterior	http://www.cencoex.gov.ve/
Servicio Autónomo de Propiedad Intelectual SAPI	http://www.sapi.gov.ve/
Superintendencia de Precios Justos	http://www.superintendenciadepreciosjustos.gov.ve/
Para consultas de Gacetas Oficiales (por número)	http://www.tsj.gov.ve/es/web/tsj/gaceta-oficial
Ley del Plan Patria 2013-2019	http://albaciudad.org/LeyPlanPatria/
Organización de Países Exportadores de Petróleo/Venezuela	http://www.opec.org/opec_web/en/about_us/171.htm
Arancel de Aduanas de Venezuela (Nomenclatura Común del Mercosur):	http://goo.gl/GC2kdU
Normativas de Importación	http://www.cencoex.gov.ve/atencion-al-usuario/persona-juridica/importaciones
Convenio Cambiario No. 36, Normas que regulan las operaciones en divisas efectuadas por prestadores de servicios turísticos	http://www.bcv.org.ve/lev/convenio36.pdf
Ley Orgánica de Precios Justos	http://www.superintendenciadepreciosjustos.gov.ve/sites/default/files/Gaceta%20Oficial%20Extraordinaria%20N%C2%BA%206.156_2014.pdf
Normativa agilización trámites aduaneros	http://www.tsj.gov.ve/gaceta/octubre/3102013/3102013-3804.pdf#page=2
Corporación Venezolana de Comercio Exterior	http://www.soft-line.com/fd/GOE6127ActaConstitutivaCorporacionVenezolanaDeComercioExterior.pdf
Bolivariana de Puertos (BOLIPUERTOS) S.A	http://www.bolipuertos.gov.ve/
Servicio Autónomo de Contraloría Sanitaria	http://sacs.mpps.gov.ve/site/
Principales periódicos de circulación nacional:	
Diario El Universal:	http://www.eluniversal.com/
Diario El Nacional:	http://www.el-nacional.com/
El Mundo Economía y Negocios:	http://www.elmundo.com.ve/
Diario Tal Cual:	http://www.talcualdigital.com/
Diario Ultimas Noticias:	http://www.ultimasnoticias.com.ve/
Diario Panorama (Estado Zulia)	http://www.panorama.com.ve/

2. FERIAS COMERCIALES A REALIZARSE EN EL MERCADO

Las principales empresas que organizan diversas ferias comerciales monográficas en Venezuela son las siguientes:

Confex Internacional	www.confex-us.com
Expocenter	www.expocenter.com.ve

Nota importante: Existen organismos gremiales que organizan determinado salón, feria o muestras de productos de diversos sectores y que no necesariamente tienen carácter anual. Es por ello, que dependiendo del sector o producto involucrado, se consulte a la Oficina Comercial sobre eventos o ferias planificadas en el mercado a corto o mediano plazo para su subsector específico.

Elaborado por la Oficina Comercial de ProChile en Venezuela

Julio de 2016

venezuela.caracas@prochile.gob.cl