

PMP

Estudio de Mercado Productos del Mar en Venezuela

Mayo 2017

Documento elaborado por la Oficina Comercial de Chile en Venezuela- ProChile

pro|CHILE
IMAGINA · CRECE · EXPORTA



● TABLA DE CONTENIDO

| | |
|--|-----------|
| II. RESUMEN EJECUTIVO | 4 |
| 1. Códigos arancelarios SACH | 4 |
| 1.1. Código local país destino | 5 |
| 2. Las oportunidades del producto chileno en el mercado..... | 5 |
| 3. Posibles estrategias de penetración, prospección o mantención del mercado..... | 5 |
| 4. Recomendaciones de la Oficina Comercial..... | 6 |
| 5. Análisis FODA | 6 |
| III. Acceso al Mercado | 9 |
| 1. Código y glosa SACH | 9 |
| 2. Código y glosa sistema armonizado local en país de destino. | 9 |
| 3. Aranceles de internación para producto chileno y competidores. | 10 |
| 3.1 Aranceles Preferenciales para los productos chilenos | 12 |
| 3.2 Preferencias arancelarias: Mercado Común del Sur (MERCOSUR)..... | 12 |
| 3.1. Otros países con ventajas arancelarias | 14 |
| 4. Otros impuestos y barreras no arancelarias..... | 15 |
| 4.1. Impuesto al Valor Agregado (IVA)..... | 15 |
| 4.2. Tasa por servicio de aduanas | 15 |
| 4.3. Agente de Aduanas..... | 15 |
| 4.4. Transporte | 16 |
| 4.5. Régimen Tarifario de Servicios Portuarios | 17 |
| 4.4 Control de cambios en Venezuela | 17 |
| 5. Regulaciones y normativas de importación (links a fuentes) | 20 |
| 5.1. Certificado de Insuficiencia o de No Producción Nacional (CNP). | 20 |
| 5.2. Regímenes Legales para la Importación. | 21 |
| 5.4. Certificado de Origen | 22 |
| 6. Requerimientos de etiquetados para ingreso al país (<i>links a fuentes e imágenes</i>). | 23 |
| 7. Certificaciones.Legislación y requerimientos locales. | 24 |
| 8. Organismos involucrados en el ingreso y tramitación de permisos de ingreso y registros (links a fuentes) 24 | |
| IV. Potencial del Mercado | 25 |
| 1. Producción local y consumo | 25 |
| 2. Importaciones (<i>valor, volumen y precios promedio</i>) del producto últimos 3 (tres) años por país. Identificar principales competidores y participación de Chile en el mercado. | 27 |
| V. Canales de Distribución y Actores del Mercado | 30 |
| 1. Identificación de los principales actores en cada canal | 30 |
| 2. Diagramas de flujo en canales seleccionados..... | 31 |
| 3. Posicionamiento del producto en canal(es) analizado(s). | 31 |
| 4. Estrategia comercial de precio..... | 32 |
| 5. Política comercial de proveedores..... | 32 |

| | |
|---|-----------|
| 6. Política comercial de marcas. Marcas propias en retail..... | 32 |
| 7. Presentaciones | 33 |
| VI. Consumidor/ Comprador | 33 |
| 1. Características. Descripción Perfil/Hábitos/Conductas. | 33 |
| 2. Influencias en decisiones de compra de tendencias (sustentabilidad, inocuidad, etc.). | 34 |
| 3. Requerimientos según características/composición y hábitos de la población. | 34 |
| 4. Centros de consumo (regiones/ciudades)..... | 34 |
| VII. Benchmarking (Competidores) | 35 |
| 1. Principales marcas en el mercado (<i>locales e importadas</i>). | 35 |
| 2. Segmentación de competidores (commodity, nicho, best value, etc). | 35 |
| 3. Atributos de diferenciación de productos en el mercado..... | 35 |
| 4. Precios de referencia de producto chileno y competidores en el mercado (<i>tablas comparativas e imágenes en lo posible</i>)..... | 36 |
| 5. Campañas de marketing de competidores externos o productores locales: (links e imágenes)..... | 39 |
| VIII. Opiniones de actores relevantes en el mercado..... | 39 |
| IX. Fuentes de información relevantes (links). | 39 |
| X. Anexos..... | 40 |
| 1. Trámites para el permiso sanitario de alimentos importados en Venezuela ante el Ministerio del Poder Popular para Alimentación (MINPAL)..... | 40 |

El presente documento, de investigación de mercado e informativo, es propiedad de ProChile, organismo dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. El acceso a este documento es de carácter público y gratuito. No obstante lo anterior, su reproducción íntegra o parcial sólo podrá ser efectuada citándose expresamente la fuente del mismo, indicándose el título de la publicación, fecha y la oficina o unidad de ProChile que elaboró el documento. Al ser citado en una página Web, deberá estar linkeado al sitio de ProChile para su descarga.

II. RESUMEN EJECUTIVO

Venezuela se caracteriza por ser un mercado de altos niveles de demanda y consumo. Siendo el petróleo y derivados la principal fortaleza productiva, es un país bastante dependiente de las importaciones, incluyendo materias primas, bienes intermedios, así como productos de consumo final. Se estima que en torno al 85% de los productos que requiere dicha nación son de origen importado, incluyendo diversas categorías en el subsector productos del mar congelados, objeto del presente estudio de mercado, con foco en salmón entero, merluza en filetes y calamares, todos congelados.

Con relación al salmón, el país debe recurrir a importaciones al ser inexistente la producción nacional; con relación a la merluza en filetes, no existe producción nacional y es un producto sustituto a la especie marina curbina que se produce localmente pero que no puede cubrir la demanda en su totalidad, al igual que los calamares (jibias).

Además de Chile, dentro de los principales países que se registran como proveedores en estas categorías se encuentran España, Noruega, Estados Unidos, Perú, México, Ecuador, Argentina y Uruguay. Por su parte, Chile está exento de pago de aranceles para el ingreso de estos productos al mercado venezolano, ventaja competitiva en comparación a terceros países fuera del Mercado Común del Sur, MERCOSUR.

Por su parte, Chile tiene en el mercado venezolano gran prestigio y aceptación, al ser un ejemplo en la industria mundial de la acuicultura, particularmente del salmón. Aunado a ello, existen experiencias en la importación de merluza en filetes y jibias (calamares) congelados chilenos, considerados productos con una excelente calidad y precio/valor. Diversos actores del sector privado de Venezuela contactados poseen gran interés en conocer la oferta exportable de Chile y proveedores de productos del mar disponibles, en particular, salmón, merluza y calamares (jibias) siendo productos de demanda durante todo el año, tanto para canal retail como canal HORECA.

Por lo anteriormente indicado, la Oficina Comercial de ProChile en Venezuela ha estado efectuando acercamientos con actores del sector privado (importadores) con el fin de promover la oferta exportable de productos del mar, con el fin de activar nuevas e interesantes oportunidades de negocios en este subsector, aprovechando las ventajas arancelarias que concede el Acuerdo de Complementación Económica vigente entre ambos países (ACE No. 23).

1. Códigos arancelarios SACH

Salmones del Atlántico (*Salmo salar*) y salmones del Danubio (*Hucho hucho*) entero congelado: 0303.13.10

Filetes congelados de pescados de las familias Merluzas del sur (*Merluccius australis*) : 0304.74.12.00

Calamares (*Ommastrephes spp.*) congelados : 0307.4310

Las demás Jibias (*Sepias*)* y globitos; calamares y potas: 0307.49.00

1.1. Código local país destino

Pescado congelado, Salmones del Atlántico (*Salmo salar*) y salmones del Danubio (Hucho hucho): 0303.13.00.00

Filetes congelados de pescados de las familias, Merluzas (*Merluccius spp.*, *Urophycis spp.*) : 0304.74.00.00

Jibias (*Sepia Offininalis*, *Rossia Macrosoma*), globitos (*sepiola spp*); Congelados: 0307.43.90.00

Los demás Jibias (sepias) y globitos; calamares y potas : 0307.49.00.00

2. Las oportunidades del producto chileno en el mercado.

Según información oficial del Ministerio del Poder Popular para la Pesca y Acuicultura, la producción nacional de productos del mar en Venezuela se concentra en las siguientes especies vinculadas a la acuicultura y piscicultura: Camarón; híbrido de cachamas; cachamas; tilapias; truchas tilapias, así como también en diversas especies marinas y continentales, tales como sardinas, atunes, bagres, jureles, curbinas, coporos, tahalí y palometas. Adicionalmente, de acuerdo a entrevistas de opinión calificada efectuadas a actores privados del sector, en Venezuela no existe producción de salmón. Con relación al calamar y la merluza del primero es muy reducida la producción y no existe de calamar gigante (jibias) y con respecto a la merluza, solo existe una especie similar pero no igual (curbina).

Por lo anterior, en vista de la escasa o inexistente producción nacional de los productos del mar objeto del presente Perfil de Mercado (salmón entero, merluza en filetes y jibias todos congelados), el país y actores del sector privado, deben recurrir a importaciones de estos productos, registradas desde países como Noruega, Ecuador, Perú, Uruguay, Estados Unidos, China, Argentina y Chile. Es importante agregar que los importadores venezolanos del sector privado poseen en la actualidad gran interés en recibir información de la oferta exportable disponible para este rubro proveniente de Chile, país que por varios años se ha posicionado en el mercado venezolano como un proveedor confiable que ofrece productos de la categoría (liderados por el salmón) de excelente precio/calidad, adicional a las ventajas comparativas (cero arancel) que posee frente a terceros países no miembros del MERCOSUR.

3. Posibles estrategias de penetración, prospección o mantención del mercado.

La principal estrategia de ingreso al mercado debe estar orientada a las especificaciones del producto requeridas usualmente por los importadores: El salmón entero congelado preferiblemente el denominado salmón Grado de calibre 5/6, presentado en empaques plásticos. La merluza debe ser presentada en filetes y en bloques de 10 kilogramos, interfoliadas en caja de cartón para aquellos casos de importadores que poseen su propia reempacadora para porcionar el producto en presentaciones de 1 kilo, o bien para la posible venta directa al canal retail, ofrecer posibilidad de enviar desde origen el producto ya porcionado con marca de origen o marca del importador. Por último en el caso de las jibias (calamares) deben ser presentadas en bultos de 10 o 20 kilogramos.

También se sugiere a los exportadores tener la disposición de ofrecer otras variantes de un mismo producto, por ejemplo, para el caso de las jibias (calamares) es utilizada fuertemente por el segmento foodservice (HORECA) y los importadores/distribuidores ofrecen una mixtura o recortes de calamares (cortes estilo círculo concéntrico que se hace sobre la lámina de manto del calamar) y se ofrecen combinados con otros productos del mar para la elaboración de paellas.

4. Recomendaciones de la Oficina Comercial.

- Realizar visitas y misiones comerciales con la finalidad de dar a conocer la oferta de Chile en el sector, para lo cual, la Oficina Comercial prestará todo el apoyo necesario que contribuya a esta iniciativa, así como la coordinación de agendas de reuniones, con empresas potenciales importadoras debidamente validadas por la Oficina Comercial.
- Dependiendo de la naturaleza del importador y uso correspondiente para los productos del mar (supermercados; importador para atender segmento retail, tiendas gourmet o de restaurantes, plantas de procesamiento (ahumado) de productos del mar, etc.), se sugiere evaluar previamente las especificaciones del producto requerido (salmón entero, merluza en filetes o jibias congeladas) en base a la demanda, según el perfil cliente/producto.
- Elaborar y remitir a la Oficina Comercial, un profile con información de la empresa y oferta exportable en formato digital, para su posterior difusión a potenciales importadores del sector de productos del mar, como lo son industrias para uso industrial, como también los retailers para consumo final.
- Asesorarse con la Oficina Comercial sobre las preferencias arancelarias vigentes tanto para Chile como para otros países posibles competidores directos, así como sobre el sistema cambiario vigente y tipos de cambios involucrados, en forma previa a cualquier negociación.

5. Análisis FODA

| | Factores Internos | |
|--|---|--|
| | Fortalezas | Debilidades |
| <ul style="list-style-type: none"> • Introducirse en los segmentos más demandados en el mercado venezolano, tanto para uso industrial como para consumo final. • Posicionarse en negociaciones aprovechando el prestigio de los productos chilenos en el mercado, incluyendo el sector de productos del mar. • Posicionar productos con base en la calidad y preferencias arancelarias vigentes. • Atender necesidades del mercado con base a los requerimientos y especificaciones de los potenciales clientes. | <ul style="list-style-type: none"> • Chile tiene amplia experiencia productora y exportadora en sectores de productos provenientes del mar. • Chile posee prestigio internacional en el exitoso cultivo del salmón, siendo uno de los principales exportadores a nivel mundial. • Contar con el apoyo de la Oficina de ProChile en Venezuela, para la prospección del mercado y contactos con potenciales compradores en el subsector productos del mar. | <ul style="list-style-type: none"> • Disminución de las exportaciones de Chile al mercado |

| | | | |
|--|---|---|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> • Chile sigue siendo el principal abastecedor del mercado de salmón entero congelado, superando un 90% de participación. • Preferencia arancelaria del 100% en marco del ACE N° 23 para todos los productos del mar frescos, congelados o en conservas. | | |
| <p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Factores Externos</p> | <p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Venezuela no posee producción nacional de salmón; la producción de calamares (sustituto de las jibias) es insuficiente para atender la demanda y con relación a la merluza la demanda es permanente al no existir producción local que tampoco abastece localmente la curquina. • Igualdad en cuanto al pago de los aranceles de internación con países competidores regionales (solo del MERCOSUR) y está en definición el futuro de Venezuela en este bloque subregional). • Interés de actores del sector privado en conocer la oferta exportable de Chile de proveedores de productos del mar. • Venezuela está entre los primeros 5 lugares de países consumidores de | <ul style="list-style-type: none"> • Brindarle posicionamiento a la imagen de Chile como proveedor confiable y productores de alta tecnología y calidad del sector de productos del mar. • Cubrir la demanda de los importadores venezolanos, manteniendo la calidad y disposición de ofrecer productos con las especificaciones requeridas por importadores venezolanos, tanto para uso industrial como para consumidor final. | <ul style="list-style-type: none"> • Presentar a importadores venezolanos las ventajas derivadas de importar este producto desde Chile, haciendo énfasis en sus altos estándares sanitarios reconocidos internacionalmente. • Organizar visitas y misiones comerciales con la finalidad de dar a conocer la oferta exportable de Chile en el subsector. • Evaluar características comunes entre especie local que sustituye al filete de merluza (curquina) para evaluar diferencias y posibles ventajas de la merluza chilena para su mejor posicionamiento en el mercado. • Evaluar el factor precio y ventajas arancelarias existentes para posibles negociaciones y ofrecer mayor competitividad en el mercado venezolano en base a calidad/precio. |

| | | |
|---|--|---|
| <p>pescado en Latinoamérica.</p> | | |
| <p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elevadas regulaciones para las importaciones por parte del Gobierno venezolano • Complejos procesos para los importadores para la obtención de la documentación necesaria para importar (permisos sanitarios). • Situación actual del control de cambios dificulta la importación de productos a tasa oficial. • Incertidumbre con respecto a los tipos de cambios aplicables a las importaciones en función del producto. • Existencia de rubro (curbina) que tiende a ser muchas veces sustituible por el filete de merluza por sus características similares. • En años recientes no se evidencia mucha presencia de importaciones venezolanas de filetes de merluza y jibias. | <ul style="list-style-type: none"> • Incentivar al importador venezolano dándole a conocer las ventajas de comercialización entre ambas naciones, tomando en cuenta las preferencias arancelarias que concede el ACE N°23. • Dar a conocer la alta calidad de los productos del mar que proporciona Chile, en base a la experiencia y calidad de su avanzada industria liderada por el cultivo del salmón. • Apoyarse en la Oficina Comercial para generar match con importantes actores y potenciales compradores que importen y comercialicen productos del mar en Venezuela. | <ul style="list-style-type: none"> • Reflejar confianza hacia el importador al momento de ofrecerle la oferta exportable, convenciéndolo de las virtudes en precios y documentación que puede obtener de la posible comercialización • Minimizar las debilidades considerando los altos niveles de consumo del mercado. • Evaluar una oferta de productos (según especificaciones) y de precios adecuada, en consideración de los otros competidores del sector. • Apoyo en el Acuerdo de Complementación Económica ACE No.23. • Evaluar la negociación de los productos objeto de estudio para mayor competitividad en el mercado venezolano. |

III. Acceso al Mercado

1. Código y glosa SACH

1.1 Salmón Congelado

| Código Arancelario | Descripción |
|----------------------|--|
| 0303.13.10.00 | Salmones del atlántico enteros congelados |

2.2 Filete de Merluza Congelado

| Código Arancelario | Descripción |
|----------------------|---|
| 0304.74.12.00 | Filetes congelados de pescados de las familias Merluzas del sur (Merluccius australis) |

3.3 Jibias

| Código Arancelario | Descripción |
|--------------------|--|
| 0307.43.10 | Calamares (Ommastrephes spp.) congelados |
| 0307.49.00 | Las demás jibias (Sepia Offininalis, Rossia Macrosoma), globitos (sepiola spp); Calamares y Potas (Ommastrephes spp), Loligo spp., Nototodarus spp., Sepioteuthis spp), |

2. Código y glosa sistema armonizado local en país de destino.

2.1 Salmón Congelado

| Código Arancelario | Descripción |
|----------------------|---|
| 0303.13.00.00 | Pescado congelado, Salmones del atlántico (salmo salar) y salmones del danubio (Hucho hucho) |

2.2 Filete de Merluza Congelado

| Código Arancelario | Descripción |
|----------------------|---|
| 0304.74.00.00 | Filetes congelados de pescados de las familias, merluzas (Merluccius spp., Urophycis spp.) |

2.3 Jibias

| Código Arancelario | Descripción |
|--------------------|-------------|
|--------------------|-------------|

0307.43.90.00 **Jibias (*Sepia Offininalis*, *Rossia Macrosoma*), globitos (*sepiola spp*); Congelados.**

0307.49.00.00 **Los demás Jibias (sepías) y globitos; calamares y potas.**

3. Aranceles de internación para producto chileno y competidores.

El Arancel de Aduanas de Venezuela vigente se encuentra publicado en la Gaceta Oficial Extraordinaria N° 6.105 y es el instrumento que establece las tarifas aplicadas a las mercancías según su clasificación arancelaria. Sin embargo, a contar del 30 de Enero del presente año 2017, según Gaceta Oficial No. 41.064 de fecha 30/12/2016, Decreto No. 2.647, entró en vigencia un nuevo arancel de aduanas, que se puede consultar en el siguiente link:

http://declaraciones.seniat.gob.ve/portal/page/portal/MANEJADOR_CONTENIDO_SENIAT/04ADUANAS/4.1OBLIGACIONES_ADUAN/4.1.1-3.html

De los productos del mar en cuestión, encontramos que el salmón del atlántico entero congelado clasificado bajo el código 0303.13.00.00, tuvo mayor demanda en el año 2015 con importaciones de US\$ 8.514.372 y poseen una preferencia del 100% para Chile en el marco del Acuerdo de Complementación Económica N°23, en contraposición terceros países que no poseen acuerdos con Venezuela deben someterse gravamen general vigente que es de un 10%.

Con relación a la merluza en filetes, clasificada bajo el código 0304.74.00.00, de igual manera posee una preferencia arancelaria del 100% para Chile en el marco del referido ACE No. 23; igual preferencia de un 100% para Argentina bajo el Acuerdo de Complementación Económica (ACE N° 68); Ecuador bajo el Tratado de libre comercio de los pueblos (ALBA-TPC) y también para Perú bajo el Acuerdo de Alcance Parcial de ALADI. Por su parte, se aplicará el gravamen general (10%) al resto de los países competidores.

En el caso de las Jibias (*Sepia Offininalis*, *Rossia Macrosoma*), globitos (*sepiola spp*); congeladas clasificadas con el código 0307.43.90.00 en lo que respecta al arancel pagado por Chile, nuevamente posee el 100% de preferencia arancelaria para este producto, esta misma preferencia aplica también para este tipo de Jibias procedentes desde Argentina en el marco del ACE N°59 y Uruguay en el marco del ACE N°68. En las mismas circunstancias pero bajo el Tratado de libre comercio de los pueblos (ALBA-TPC) se mantiene preferencia arancelaria del 100% con Ecuador, al igual para Perú en el marco del Acuerdo de Alcance Parcial del ALADI. Por su parte, se aplicará el gravamen general (10%) al resto de los países competidores.

Finalmente las demás jibias y globitos; calamares y potas clasificadas con el código 0307.49.00.00 poseen preferencia arancelaria del 100%, en el marco del Acuerdo de Complementación Económica N° 23 (ACE 23), lo cual representa una ventaja competitiva para Chile, así como también preferencia arancelaria del 100% para Perú en el marco del Acuerdo de Alcance Parcial del ALADI. Por su parte, se aplicará el gravamen general (10%) al resto de los países competidores.

Las siguientes tablas presentan la información arancelaria establecida para Chile y los principales competidores según los productos del mar:

| Código Arancelario | Arancel General | Alícuota Transitoria al AEC* | Acuerdo Chile-Venezuela (ACE N°23) | Arancel Competidor España | Arancel Competidor Noruega |
|---|-----------------|------------------------------|------------------------------------|---------------------------|----------------------------|
| Pescado congelado, Salmones del atlántico (salmo salar) y salmones del danubio (Hucho hucho) 0303.13.10.00 | 10% | 10% | 0% | 10% | 10% |

| Código Arancelario | Arancel General | Alícuota Transitoria al AEC* | Acuerdo Chile-Venezuela (ACE N°23) | Arancel Competidor Argentina | Arancel Competidor Ecuador | Arancel Estados Unidos | Arancel México | Arancel Perú |
|---|-----------------|------------------------------|------------------------------------|------------------------------|----------------------------|------------------------|----------------|--------------|
| Filetes congelados de pescados de las familias, merluzas (Merluccius spp., Urophycis spp.) 0304.74.00.00 | 10% | 10% | 0% | 0% | 0% | 10% | 10% | 0% |

| Código Arancelario | Arancel General | Alícuota Transitoria al AEC* | Acuerdo Chile-Venezuela (ACE N°23) | Arancel Argentina | Arancel Competidor Perú (Aladi) |
|--------------------|-----------------|------------------------------|------------------------------------|-------------------|---------------------------------|
|--------------------|-----------------|------------------------------|------------------------------------|-------------------|---------------------------------|

Jibias (Sepia Offininalis, Rossia Macrosoma), globitos (sepiola spp); Congelados.

| | | | | |
|-----|-----|----|----|----|
| 10% | 10% | 0% | 0% | 0% |
|-----|-----|----|----|----|

0307.43.90.00

| Código Arancelario | Arancel General | Alícuota Transitoria al AEC* | Acuerdo Chile-Venezuela (ACE N°23) | Arancel Competidor Perú |
|--------------------|-----------------|------------------------------|------------------------------------|-------------------------|
|--------------------|-----------------|------------------------------|------------------------------------|-------------------------|

Los demás Jibias (sepias) y globitos; calamares y potas.

| | | | |
|-----|-----|----|----|
| 10% | 10% | 0% | 0% |
|-----|-----|----|----|

0307.49.00.00

3.1 Aranceles Preferenciales para los productos chilenos

En la actualidad, entre Venezuela y Chile se mantiene vigente el Acuerdo de Complementación Económica (ACE N° 23) desde Julio del año 1993, el cual libera del pago de aranceles a una gran lista de productos que forman parte del intercambio comercial entre ambos países.

Por lo que se refiere al sector de productos del mar, todos los productos incluidos en mencionado sector se encuentran dentro del programa de liberalización, así como los salmones, el filete de merluza y las jibias vivas, frescas, refrigeradas o congeladas. Se debe agregar que, aquellos países los cuales no tengan acuerdos comerciales con Venezuela les resulta obligatorio cancelar el 10% de arancel en estas categorías de productos, por esta razón Chile se sitúa como un país con oportunidad para exportar a Venezuela y a su vez insertar sus productos en este mercado.

3.2 Preferencias arancelarias: Mercado Común del Sur (MERCOSUR)

En el contexto del Acuerdo de Complementación Económica ACE N° 59, desde el año 2006 Venezuela se encontraba gestionando su ingreso al Mercado Común del Sur (MERCOSUR) como miembro pleno; sin embargo

esto se concretó el 31 de julio de 2012. En consecuencia, Venezuela comenzó a aprovechar las oportunidades potenciales que ofrece el MERCOSUR, en el mismo sentido el país comenzó a conceder preferencias arancelarias a los productos originarios de los países miembros, tales como: Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay. Así pues estos países mencionados pueden ingresar sus productos a Venezuela gozando de una preferencia arancelaria porcentual que se encuentra vigente desde el 1ro. de Enero de 2013, según lo establecido en los Acuerdos de Complementación Económica-ACE suscritos por Venezuela con La Republica de Argentina (ACE N° 68), República Federativa del Brasil (ACE N° 69) y con la República Oriental del Uruguay (ACE N° 63), las que se indican a continuación:

| País-Acuerdo | Código arancelario de Venezuela | Arancel General | Alícuota Transitoria al AEC** | Preferencia Arancelaria Aplicada 2016 | Arancel a pagar 2016 | Arancel a pagar 2017 | Fecha de alcance total de acuerdo de exoneración 100% |
|-------------------------------|---------------------------------|-----------------|-------------------------------|---------------------------------------|----------------------|----------------------|---|
| Argentina ACE N°63 | 0303.13.00.00 | 10% | 10% | 100% | 0% | 0% | 2004 |
| | 0304.74.00.00 | 10% | 10% | 100% | 0% | 0% | 2013 |
| | 0307.43.90.00 | 10% | 10% | 100% | 0% | 0% | 2013 |
| | 0307.49.00.00 | 10% | 10% | 100% | 0% | 0% | 2013 |
| BRASIL ACE N°69 | 0303.13.00.00 | 10% | 10% | 100% | 0% | 0% | 2004 |
| | 0304.74.00.00 | 10% | 10% | 100% | 0% | 0% | 2013 |
| | 0307.43.90.00 | 10% | 10% | 100% | 0% | 0% | 2013 |
| | 0307.49.00.00 | 10% | 10% | 100% | 0% | 0% | 2013 |
| Uruguay ACE N°63 | 0303.13.00.00 | 10% | 10% | 100% | 0% | 0% | 2004 |
| | 0304.74.00.00 | 10% | 10% | 100% | 0% | 0% | 2013 |
| | 0307.43.90.00 | 10% | 10% | 100% | 0% | 0% | 2013 |
| | 0307.49.00.00 | 10% | 10% | 100% | 0% | 0% | 2013 |
| Paraguay ACE N°59 | 0303.13.00.00 | 10% | 10% | 100% | 0% | 0% | 2004 |
| | 0304.74.00.00 | 10% | 10% | 100% | 0% | 0% | 2013 |
| | 0307.43.90.00 | 10% | 10% | 100% | 0% | 0% | 2013 |
| | 0307.49.00.00 | 10% | 10% | 100% | 0% | 0% | 2013 |

3.1. Otros países con ventajas arancelarias

Comunidad Andina de Naciones (CAN)

En el 2006, el Gobierno venezolano anunció su decisión de retirarse de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y según la normativa vigente en dicho bloque conformado actualmente por Colombia, Bolivia, Ecuador y Perú, las preferencias arancelarias se mantendrían por cinco años más, es decir, hasta el 19 de abril de 2011. Esta situación hizo que Venezuela se uniera a acuerdos bilaterales totales o parciales, fuera del marco de la CAN con cada uno de sus miembros. Dentro de estos acuerdos se determinaron ciertos otorgamientos de porcentajes de preferencias arancelarias, en el caso de los productos objeto de estudio en el presente Perfil de Mercado, se indican a continuación:

- **Bolivia:** En el marco del ALBA; se aprobó el “Acuerdo de Comercio de los Pueblos para la Complementariedad Económica Productiva” con el objetivo principal de fortalecer el proceso de integración, en el que las partes acuerdan otorgar el 100% de preferencias arancelarias aplicables sobre los gravámenes vigentes al momento de las importaciones, que se aplicará a los productos originarios y procedentes de las partes. disponible en: http://www.asambleanacional.gov.ve/uploads/leyes/2011-05-24/doc_46f51bfe0b3248ff3eca39a4408878299cf5fca9.pdf
http://www.mp.gob.ve/c/document_library/get_file?p_l_id=40489&folderId=420779&name=DLFE-2609.pdf
- **Colombia:** Entre Venezuela y Colombia se firmó el Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial AAP.C N°28 suscrito el 28 de noviembre de 2011, estableciendo el 100% de preferencia arancelaria para todos los códigos del presente estudio de mercado estudio. Acuerdo disponible en el siguiente link: <http://www.aladi.org/nsfaladi/textacdos.nsf/76f48c523734f6e9032567f200736470/ad52cee9e1738e5703257a930048bdf6?OpenDocument>
- **Ecuador:** De acuerdo a información proporcionada por la Oficina Comercial de la Embajada de Ecuador en Venezuela en octubre de 2015, se ha informado que en la actualidad no existe algún acuerdo comercial vigente entre Venezuela y Ecuador, por lo que aún se encuentran en negociaciones delegaciones provenientes de ambos países para lograr un acuerdo que favorezca ambas partes. Se encuentra en Gaceta Oficial venezolana N°39.719 de fecha 22 de julio de 2011, la “Ley aprobatoria del 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”, disponible en: http://www.asambleanacional.gob.ve/uploads/leyes/2011-05-24/doc_255f24638bf48be44517c2df90e5c2f8054da5e4.pdf
- **Perú:** En el marco de la ALADI, se estableció un Acuerdo Bilateral de Alcance Parcial entre Venezuela y Perú, publicado en Gaceta Oficial el día 7 de noviembre del año 2012 en el que se otorga a Perú una preferencia arancelaria para algunos productos, , estableciendo el 100% de preferencia arancelaria para todos los códigos del presente estudio de mercado estudio. Disponible en: http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=171&Itemid=190
http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/venezuela/anexo_I_lista_venezuela_pendices_B1_16_01_2013.pdf

4. Otros impuestos y barreras no arancelarias.

4.1. Impuesto al Valor Agregado (IVA)

En Venezuela el Impuesto al Valor Agregado (IVA) recae sobre la ejecución de todas las actividades definidas como enajenación de bienes muebles, prestación de servicios y como es el caso las importaciones de bienes y servicios. La alícuota impositiva general aplicable fue fijada en doce por ciento (12%) según el DECRETO NÚMERO 1.436 DE 2014, con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Reforma de la Ley que establece el Impuesto al Valor Agregado (art.62).

4.2. Tasa por servicio de aduanas

La Ley Orgánica de Aduanas establece el pago del 1% del valor CIF de la operación de importación (servicio de aduanas que paga el importador) divididos en 0,5% dirigido para el Tesoro Nacional y el otro 0,5% al Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT). Este pago es tramitado y cancelado por el agente de aduana que represente al comprador o importador de las mercancías.

4.3. Agente de Aduanas

El detalle de la factura por concepto aduanal varía respecto al tipo de mercancía, no obstante, se engloban a continuación los puntos más importantes:

- Comisión Aduanal por el agente de aduanas entre 1,5% o 1.7% sobre el valor de la base imponible (Valor CIF de la factura comercial), posee un mínimo del 1%.
- Gastos de operación, de reconocimiento, administrativos y por concepto de documentos y tramitación oscila entre los 50 y 80 dólares dependiendo de la carga. Cifras actualizadas que podrían variar suministradas por Agente aduanal allegado a la Oficina Comercial.

Es importante agregar que a pesar de que en Venezuela se pagan estos gastos en bolívares, algunos agentes aduanales optan por fijar precios en dólares por la situación inflacionaria en el país, en consecuencia quedan exentos de modificar cada cierto tiempo los precios por concepto de agentes aduanales.

4.4. Transporte

Según información suministrada por la compañía naviera Hapag-Lloyd, los costos del flete marítimo en la actualidad –a modo referencial- en la ruta Chile-Venezuela son los siguientes:

| Puerto de salida | Puerto de llegada | Tarifa Contenedor 20' st.* (USD) | Tarifa Contenedor 40' st.* (USD) | Tarifa Contenedor 40' HC.** (USD) |
|------------------|-------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------------------|
| San Antonio | Puerto Cabello | 1.715 | 1.915 | - |
| San Vicente | Puerto Cabello | 1.915 | 2.115 | 2.115 |
| San Antonio | La Guaira | 1.715 | 1.915 | 1.915 |
| San Vicente | La Guaira | 1.915 | 2.115 | 2.115 |

Fuente: Elaboración de la Oficina Comercial, con información suministrada por la empresa Hapag-Lloyd de Marzo de 2017.

En las tarifas anteriormente mencionadas están incluidos los siguientes gastos:

- THD (Terminal Handling Charges Destination) Gastos de manipulación en terminal de destino de 105 US\$.
- THO (Terminal Handling Charges Origen) 280 US\$
- POD (Re-positioning): Reposicionamiento de 280 US\$
- MTD(Document Fee) Gastos por los documentos en 50 US\$

NOTA: Las tarifas cotizadas por la compañía naviera Hapag-Lloyd están realizadas bajo cotización reefer (Refrigerado), debido a las características de los productos objeto de estudio que son sensibles a la temperatura, este es un tipo de contenedor intermodal equipado con un motor refrigerador que permite el transporte de este tipo de mercancías.

La misma empresa, nos proporciona un itinerario de salidas referenciales de Chile a Venezuela para el mes de Marzo de 2017, en la cual se evidencian las salidas con un rango promedio de tiempo de tránsito de 14 a 18 días aproximadamente.

| Puerto de Origen | Puerto de Destino | Buque | Fecha de Salida | Fecha de Llegada | Tiempo de Tránsito(Días)* |
|------------------|-------------------|-----------------|-----------------|------------------|---------------------------|
| San Antonio-CL | Puerto Cabello-VE | RUDOLF SCHEPERS | 06-03-2017 | 20-03-2017 | 14 |
| San Antonio-CL | Puerto Cabello-VE | ELISABETH-S | 10-03-2017 | 27-03-2017 | 17 |
| San Antonio-CL | La guaira-VE | RUDOLF SCHEPERS | 06-03-2017 | 21-03-2017 | 15 |
| San Antonio-CL | La Guaira-VE | ELISABETH-S | 10-03-2016 | 28-03-2016 | 18 |

- **Fuente: Elaboración de la Oficina Comercial, con información suministrada por la empresa Hapag-Lloyd de Marzo de 2017.**
- ***Se considera por la compañía naviera la optimización de ruta para equipo refrigerado**
- **NOTA: Para más información contactar la Oficina Comercial de ProChile en Venezuela**

4.5. Régimen Tarifario de Servicios Portuarios

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. 300). Para consultar la Gaceta Oficial de Régimen Tarifario de Servicios Portuarios vigente:

<http://www.finanzasdigital.com/wp-content/uploads/2015/03/Gaceta40618-tarifasProtuarrias.pdf>

4.4 Control de cambios en Venezuela

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 para la adquisición de materias primas necesarias para los procesos productivos además del 40% que será reducido a 20% que el Estado retiene en divisas a los ingresos de los exportadores de productos no petroleros. De esta forma, Estado dirige las divisas en el sentido de ir las administrando y asignando a actores públicos o privados para nuevas compras según las necesidades del mercado que vaya determinando la autoridad, que en los actuales momentos se centran en alimentos de primera necesidad, insumos médicos / medicamentos y materias primas para incentivar la producción nacional.

Desde marzo de 2016 (<http://images.eluniversal.com//2016/03/10/303679934-gaceta-oficial-n-408.pdf>), existen dos mecanismos para la adquisición de divisas los cuales se describen a continuación:

**Organismo
que lo
administra**

Centro de Comercio Exterior -CENCOEX-
(anteriormente Comisión de
Administración de Divisas-CADIVI):
Organismo que vela por la adjudicación de
divisas oficiales de la República Bolivariana
de Venezuela.

Marco Legal: Convenio Cambiario N° 35
<http://www.bcv.org.ve/ley/convenio35.pdf>

los actores privados que usen sus divisas para
la adquisición de insumos y materias primas
para incentivar la producción nacional.

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.

Marco Legal: Convenio Cambiario N° 35
<http://www.bcv.org.ve/ley/convenio35.pdf>

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>

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, 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.

- (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 <http://www.bcv.org.ve/>
- (3) Consultar lista de productos que requieren o no Certificado de No Producción Nacional: Gaceta Oficial No.39.980 de fecha 7 de agosto de 2012 disponible en el siguiente link www.tsj.gob.ve/gaceta-oficial
No obstante que las autoridades cambiarias tienen la facultad en cualquier momento para activar o desactivar códigos arancelarios permitidos en el sistema del CENCOEX para solicitar un AAD para el acceso a divisas oficiales DIPRO o bien los productos prioritarios para la adjudicación de divisas en el Sistema DICOM, mediante Gaceta Oficial Extraordinaria No. 6.169 de fecha 27 de enero de 2015, el Gobierno Nacional publicó nuevo listado de productos considerados prioritarios para el abastecimiento nacional para los cuales se establecen ciertas exoneraciones de requisitos para agilizar su importación. Mayor información

<http://www.finanzasdigital.com/wpcontent/uploads/2015/01/Gaceta6169Simplificaciondeimportaciones.pdf>

Nota: El 27 de marzo de 2017, el Presidente Nicolás Maduro anunció en cadena nacional que a partir de la 1era. Semana de abril el Sistema DICOM sufrirá un primer refrescamiento desde que apareció en el 2016 y tendrá como objetivo derrotar el dólar paralelo. **“He decidido activar a partir de la próxima semana un nuevo Dicom, que permita perfeccionar y construir a mediano plazo un sistema de acceso a las divisas de todos los sectores productivos y de todos los venezolanos, con los mismos sistemas de participación que nos permitan estabilizar el precio de la moneda en relación a la convertibilidad”.**

Se adelantó que habrá 2 subastas semanales y con capitales de empresas públicas e invitan a empresas privadas a incorporarse. También se indicó que CADIVI no era un modelo sustentable y “ya no va a volver más”. Se espera Gaceta Oficial con el nuevo Convenio Cambiario, para poder conocer en detalle las modificaciones que tendrá el Sistema DICOM y si se mantendrá el Sistema DIPRO. Según anuncios recientes, el nuevo Sistema en DICOM sería puesto en marcha a finales de 2017, no obstante aún se espera información oficial de cómo funcionará.

5. Regulaciones y normativas de importación (*links a fuentes*)

5.1. Certificado de Insuficiencia o de No Producción Nacional (CNP).

Es un documento indispensable requerido para la realización de trámites ante CENCOEX (Ex CADIVI) o del Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT), relativos a la obtención de divisas preferenciales o exoneración de impuestos de importación (Aranceles o IVA según el caso), sirve al mismo tiempo como recomendación ante CENCOEX para conceder una Autorización de Adquisición de Divisas (AAD) según Gaceta Oficial Nº 39.980 publicada en el 2012. En particular Los Salmones del atlántico y salmones de Danubio congelados (0303.13.00.00), Filetes de merluza, incluso picadas, frescas o refrigeradas (0304.74.00.00), jibias (Sepia Offininalis, Rossia Macrosoma), globitos (sepiola spp); Congelados (0307.43.90.00) y las demás Jibias (sepias) y globitos; calamares y potas (0307.49.00.00) a los fines de que el Centro Nacional de Comercio Exterior (CENCOEX) evalúe y otorgue según corresponda la Autorización de Adquisición de Divisas (AAD) previo a la solicitud de divisas, se debe contar con el Certificado de No Producción o de Producción Insuficiente (CNP) para el acceso al tipo de cambio protegido (DIPRO) de Bs. 10 por dólar, que en este caso lo debe emitir el Ministerio del Poder Popular para la Alimentación.

Para conocer el instructivo que informa de manera más detallada el proceso realizado por los importadores para la emisión de Certificados de No Producción en Venezuela, visitar el siguiente sitio web:

http://www.minpal.gob.ve/wp-content/uploads/2015/10/Instructivo_IMPORTADOR.pdf

5.2. Regímenes Legales para la Importación.

El Arancel de Aduanas vigente en Venezuela, establece los regímenes legales que deben cumplir las mercancías objeto de importación según su clasificación arancelaria:

| Régimen Legal | Descripción del Régimen Legal | Códigos Arancelarios del PMP |
|---------------|---|--|
| 3 | | 0303.13.00.00 Pescado congelado, Salmones del Atlántico (Salmo salar) y salmones del Danubio (Hucho hucho) |
| 5* | Permiso del Ministerio del Poder Popular con competencia en materia de Salud. | 0304.74.00.00 Filetes congelados de pescados de las familias, Merluzas (Merluccius spp., Urophycis spp |
| 18 | Certificado Sanitario del País de Origen | 0307.43.90.00 Jibias (Sepia Offininalis, Rossia Macrosoma), globitos (sepiola spp); Congelados |
| | Permiso del Ministerio del Poder Popular con competencia en materia de Pesca y Acuicultura. | 0307.49.00.00 Los demás Jibias (sepias) y globitos; calamares y |

* En relación con el Certificado Sanitario del País de origen no se requerirá que se presenten Legalizados o Consularizados, según Res.Conj 4148, 449 y 650/1998.

5.3. Permiso del Ministerio del Poder Popular para la Salud (Permiso Sanitario) Régimen Legal No. 3

Uno de los requisitos que debe cumplir el importador de productos del mar frescos o congelados, en forma previa a la importación, es la tramitación de un Permiso Sanitario de Importación que emite el Ministerio del Poder Popular para la Salud Régimen Legal No. 3).

Este Permiso Sanitario vinculado a Salud junto al resto de los permisos de otros ministerios que requiera el producto, por partida arancelaria, deben ser solicitados por el importador (en forma grupal) a través de la taquilla

única virtual del Ministerio del Poder Popular para la Alimentación, MINNPAL, previa inscripción en el Registro de Importadores del referido Ministerio. Para conocer el instructivo que informa de manera más detallada el proceso que deben efectuar los importadores visitar el siguiente sitio web:

http://www.minpal.gob.ve/wp-content/uploads/2015/10/Instructivo_IMPORTADOR.pdf

5.4. Certificado de Origen

Las mercancías deben venir acompañadas por el Certificado de Origen emitido por la autoridad chilena competente, para de esta manera poder gozar de las preferencias arancelarias establecidas en el Acuerdo de Complementación Económica N° 23 Chile-Venezuela.

5.5. Certificado Fito y/o Zoonosanitario del País de Origen

Toda importación de vegetales, animales, productos y subproductos deberán ingresar al país amparada por el respectivo Certificado Fito y/o Zoonosanitario del país de origen, con el fin de resguardar de las enfermedades de las plantas o relacionado con ello a la población que consumirá los productos a los cuales es exigible estos certificados. El Certificado Fitosanitario se requiere en las importaciones de productos de origen vegetal, dado que certifica que los vegetales están sanos y exentos de parásitos. Por otra parte, el Certificado Zoonosanitario se requiere en el caso de los animales vivos, productos y subproductos de origen animal. Según el Arancel de Aduanas vigente, este Certificado Sanitario del país de Origen, corresponde al Régimen Legal No. 5.

5.6. Permiso del Ministerio del Poder Popular con competencia en materia de Pesca y Acuicultura

Para la obtención de la permisología pertinente para la importación productos del mar es imprescindible que el importador esté registrado previamente en el Instituto Socialista de la Pesca y Acuicultura (Insopesca), organismo adscrito al Ministerio del Poder Popular de Pesca y Acuicultura (MinPesca). Es imprescindible destacar que todo el trámite es online a través de taquilla única o taquilla virtual de MINPPAL (Ministerio del Poder Popular para la Alimentación), la misma está vinculada y centralizada con los comités de permisología de importación, en consecuencia centralizan de alguna manera la taquilla virtual y se sincronizan con los demás organismos concernientes a el tema de permisología.

Dicho esto, el importador procederá a ingresar todos los requisitos en MINPPAL por taquilla única y se dará opción a los permisos requeridos, a continuación se presentan los recaudos a consignar para los registros de empresas dedicadas a la comercialización y procesamiento de productos pesqueros:

- Informe de inspección.
- Copia del Registro Mercantil de la empresa.
- Copia de la C.I del Representante Legal.
- Copia del RIF y NIT.
- Copia del permiso sanitario (Ministerio del Poder Popular para la Salud)
- Solvencia de impuestos municipales.
- Declaración de Impuesto Sobre la Renta ISLR del ejercicio fiscal anterior.
- Listado de trabajadores activos en el Seguro Social Obligatorio.
- Copia de los certificado de salud de los empleados.
- Copia del certificado de fumigación.
- Copia de los análisis microbiológicos del agua/hielo.

Todos los recaudos anteriormente mencionados deben consignarse con vista al original. Para poder tramitar el Registro de Empresa es necesario llenar todos los reglones, en el caso de no poseer esta información colocar que esta “no aplica” (N/A) y explicar los motivos por escrito. Para los tipos de comercializadoras (*): Administrativa (de oficina), con almacén, con frigorífico, pescadería, centro de acopio, etc. Aunado a ellos para los Tipos de empresas (**): Tipo de capital de la empresa, Mixto: % de Capital Extranjero, % de Capital Nacional; y finalmente Capital netamente Nacional, Público o Filial (sucursal) de otra empresa dependiendo del caso. Hay que destacar que la inspección requerida tiene un costo de 3,5 UT, correspondientes a Bolívares Bs.F 1.050 y todos los costos involucrados corren por cuenta del importador.

Luego del correspondiente registro del importador en INSOPESCA, adicionalmente, el importador debe solicitar el respectivo Permiso Sanitario de Importación igualmente ante este organismo, para poder cumplir con el Régimen Legal No. 18 ya señalado. Es un permiso que el organismo analiza, estudia y emite por toneladas (según lo que la autoridad determine se necesita en el país), es decir, se fija la cantidad de toneladas (por producto) para cada importador y en la medida que este vaya importando tales rubros se va disminuyendo las toneladas otorgadas en el permiso; manejando una cantidad específica de toneladas por importador dependiendo del permiso emitido para dicho ítem arancelario.

Según importadores del sector allegados a la Oficina Comercial, una vez que se tiene toda la documentación necesaria, el proceso para el registro de una empresa como importadora de productos del mar en INSOPESCA puede demorar en torno a dos a tres meses, y por otra parte, las respuestas a los Permisos Sanitarios de Importación por parte del referido organismo pueden obtenerse en torno a 2 a 3 semanas, de igual manera en forma centralizada por la taquilla única del Ministerio del Poder Popular para la Alimentación.

5.7. Registro en la Superintendencia Nacional Agroalimentaria (SUNAGRO).

Para la importación de cualquier producto alimenticio en Venezuela, toda persona natural o jurídica debe registrarse como importadora, comercializadora y/o distribuidora de cualquiera que sea el rubro alimenticio involucrado, a través de la Superintendencia Nacional Agroalimentaria (SUNAGRO). Posteriormente, este organismo asigna un código en el Sistema Integral de Control Agroalimentario, S.I.C.A. –SUNAGRO, el cual fiscaliza la distribución, importación de alimentos para suministrar información importante a diferentes instancias o entes competentes. Los requisitos para ello son los mismos mencionados anteriormente para el registro por Taquilla Única.

Una vez que se tengan los dos registros, tanto el expedido por Insopesca y por Sunagro, debe realizarse en registro a través de MINPAL por Taquilla Única especificando el rubro importado. Este proceso con los dos organismos mencionados pueden realizarse en paralelo para agilizar el proceso y puede involucrar en torno a dos a tres meses.

6. Requerimientos de etiquetados para ingreso al país (*links a fuentes e imágenes*).

Los productos del mar objeto del presente estudio de mercado, que se importen enteros congelados (salmón) o merluza en filetes (en bloques de 10 kilos) o jibias /calamares en bultos de 10 o 20 kilogramos, no están afectos a normas específicas de envasado o etiquetado.

Sin embargo, a modo referencial, se encuentra la Norma General que rige el proceso de etiquetado en Venezuela, proviene de lo establecido por SENCAMER y sus normas COVENIN, con el No. 2952:2001 titulada: "Norma General para el rotulado de alimentos envasados". Esta norma está exceptuada a productos que son envasados en presencia del consumidor pero podría servir de referencia para casos específicos de productos del mar que el importador requiera desde origen sean porcionados con marca propia. Para conocer más información sobre la Norma General venezolana para el rotulado de los alimentos envasados, visitar el siguiente sitio web: <http://www.sencamer.gob.ve/sencamer/normas/2952-01.pdf>

7. Certificaciones.Legislación y requerimientos locales.

En primera instancia, la empresa importadora de los productos objeto del presente estudio, debe estar inscrita en el Ministerio del Poder Popular para la Alimentación (MINPPAL). Una vez hecho esto, la empresa importadora deberá solicitar para cada transacción internacional (importación) el Certificado de producción insuficiente o no producción (CNP), que conduce a la solicitud de la Autorización de Adquisición de Divisas (AAD) ante el Centro Nacional de Comercio Exterior (CENCOEX) para la obtención de divisas preferenciales a través del mecanismo cambiario DIPRO (Tipo de Cambio Protegido) y en el caso que se desee importar con divisas propias, la empresa importadora deberá consignar una carta de renuncia a la Autorización de Adquisición de divisas.

8. Organismos involucrados en el ingreso y tramitación de permisos de ingreso y registros (links a fuentes)

Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT):

Dirección: Gran Avenida Plaza Venezuela, Torre Sur del SENIAT, piso 2, Caracas.

Teléfonos: +58212-7092201/7092205.

Website: www.seniat.gob.ve

Ministerio del Poder Popular para la Alimentación (MINPPAL): Inscripción de la empresa importadora, tramitación del Certificado de No Producción.

Dirección: Avenida Andrés Bello, edificio "Las Fundaciones" P.B., Local 8 "Taquilla Única", Dirección de mercadeo. Municipio Libertador, Distrito Capital, Caracas-Venezuela.

Teléfonos: +58212-5770257

Website: www.minpal.gob.ve

Centro Nacional de Comercio Exterior (CENCOEX): Solicitud de Autorización de Adquisición de Divisas (AAD).

Dirección: Sede Principal (Temporal): Av. Leonardo Da Vinci Edf. Anexo B-1 P.B. Urb. Los Chaguaramos - Caracas.

Teléfonos: +58212-5977011.

Website: <http://www.cencoex.gob.ve/>

Ministerio del Poder Popular para la Salud (MPPS): Solicitud del Registro sanitario.

Dirección: Dirección: Centro Simón Bolívar, Edificio Sur, piso 3, oficina 313, División de Higiene de los Alimentos. El Silencio, Distrito Capital, Caracas - Venezuela.

Teléfonos: 58212-408-0000/0475/0482. Fax: 58212-408-0505.

Website: <http://www.mpps.gob.ve/> <http://www.sacs.gob.ve/site/>

Instituto Socialista de la Pesca y Acuicultura (INSOPESCA): Emisión de permisos y otros trámites requeridos por la actividad pesquera y acuícola.

Dirección: Av. Lecuna. Edif. Torre Este de Parque Central. Caracas.

Teléfonos: 58212-5076920.

Website: www.insopesca.gob.ve

Superintendencia Nacional de Gestión Agroalimentaria (SUNAGRO): fiscaliza la producción, procesamiento, distribución, exportación e importación de materias primas, alimentos, sus derivados y actividades conexas.

Dirección: Av. Lecuna Parque Central, Torre Este, Piso 16, Municipio Libertador, Caracas – Venezuela.

Website: <http://www.sunagro.gob.ve>

IV. Potencial del Mercado

1. Producción local y consumo

Tal como se ha indicado, según información oficial del Ministerio del Poder Popular para la Pesca y Acuicultura, la producción nacional de productos del mar en Venezuela (incluyendo artesanal e industrial) se concentra en las siguientes especies vinculadas a la acuicultura y piscicultura: Camarón; híbrido de cachamas; cachamas; tilapias; truchas tilapias, así como también en diversas especies marinas y continentales, tales como sardinas, atunes, bagres, jureles, curbinas, coporos, tahalí y palometas. Adicionalmente, de acuerdo a entrevistas de opinión calificada efectuadas a actores privados del sector, en Venezuela no existe producción de salmón. Con relación al calamar y la merluza del primero es muy reducida la producción y no existe de calamar gigante (jibias) y con respecto a la merluza, solo existe una especie similar pero no igual (curbina).

Según cifras oficiales, la producción acuícola más pesquera en Venezuela se ubicó al mes de noviembre del año 2016, en 233.608 toneladas, de las cuales 210282 toneladas correspondieron a producción pesquera y 23.326 toneladas a la producción acuícola. Las principales especies en importancia en toneladas fueron camarón, cachamas, sardinas, atún, jurel, bagres y curbinas. La meta de producción para el cierre del 2016 es de 257.008 toneladas (232.423 toneladas producción pesquera/24.585 producción acuícola).

En Venezuela la actividad pesquera tiene su enfoque principalmente hacia la producción de otras especies marinas como la pepitona (Arca Zebra) y la sardina (Sardinella Aurita), por el rubro artesanal y el atún (Thunnus spp.) por el rubro industrial de altura, los cuales juntos para el año 2016 representaron 210.282 toneladas de la producción pesquera total.

Con relación al consumo, según misma fuente oficial, la población potencialmente consumidora de productos del mar frescos o congelados en Venezuela es de 21 millones de habitantes y el consumo per cápita ha ido creciendo paulatinamente, para ubicarse al cierre del 2015 en 11,10 kilogramos por habitante; luego en 11,14 kilogramos por habitante para el cierre de 2016 y con una perspectiva al cierre de 2017 de 11,31 kilogramos por habitante.

Por otra parte, el resto de la producción local se orienta hacia la obtención de un elevado volumen de diversas especies que provienen sobre todo de la pesca artesanal marítima y se ha detectado una tendencia creciente en el cultivo de rubros de la acuicultura, como el camarón marino y otras especies autóctonas como la cachama. Por otro lado la actividad pesquera continental en Venezuela es considerada baja y con potencial de crecimiento en términos de producción, esta se desarrolla principalmente en el Río Orinoco y en sus grandes afluentes, tales como Apure, Barinas, Guanare, Meta, Caura y Portuguesa, entre otros.

Otras especies pesqueras de gran relevancia se centran en la corvina, el carite, el pargo, bagres, jurel y cangrejos, aportando también a producción total del país. Por su parte, según actores del sector, el consumo del salmón ha disminuido, debido a su alto costo al ser un producto no prioritario en la consecución de divisas oficiales, por lo que los importadores de estos rubros no acostumbran a traer mucha cantidad del producto, ya que al ser más lenta su salida, se podría durar aproximadamente 12 meses refrigerado en sus almacenes, por lo que resulta una desventaja para el flujo de caja del importador involucrado.

En contraposición, otros actores del sector han señalado que independientemente de su precio, siempre hay un target alto de consumidores dispuestos a comprar salmón y mantenerlo en su canasta de productos alimenticios, independientemente de su precio, adicional a los niveles de consumo que se mantienen por parte del sector gastronómico (foodservice, cadenas de restaurantes de gastronomía japonesa) así como por parte del segmento uso industrial.

Por ultimo hay que destacar que el consumidor venezolano encuentra entre los primeros 5 lugares de Latinoamérica que más consume pescado a diferencia de muchos países productores a gran escala como es el caso de Argentina.

2. Importaciones (*valor, volumen y precios promedio*) del producto últimos 3 (tres) años por país. Identificar principales competidores y participación de Chile en el mercado.

| Importación de Venezuela Subpartida 0303.13.00 | | | | | | |
|--|---|--------------------|------------------|--------------------|------------------|--------------------|
| PAÍS | Pescado congelado, Salmones del Atlántico (Salmo Salar) y Salmones de Danubio (Hucho Hucho) | | | | | |
| | 2014 | | 2015 | | 2016* | |
| | VALOR CIF (US\$) | VOLUMEN BRUTO (KG) | VALOR CIF (US\$) | VOLUMEN BRUTO (KG) | VALOR CIF (US\$) | VOLUMEN BRUTO (KG) |
| Chile | 21.334.150,59 | 2.424.480,00 | 8.856.644,00 | 904.673,00 | 139.169,00 | 74.267,00 |
| España | 271.650,00 | 11.699,00 | - | - | - | - |
| Noruega | - | - | 22.534,00 | 25.000,00 | - | - |
| Total | 21.605.800,59 | 2.436.179,00 | 8.879.178,00 | 929.673,00 | 139.169,00 | 74.267,00 |
| Participación de Chile | 98,74% | - | 99,74% | - | 100% | - |

Análisis de las importaciones de Venezuela de la subpartida 0303.13.00: Pescado congelado, Salmones del Atlántico (Salmo Salar) y Salmones de Danubio (Hucho Hucho).

El mercado de salmón en los últimos tres años cerrados totalizó con un total de importaciones de US\$ 30.624.147,59. En el año 2014 este rubro tuvo un alza que alcanzó el monto de US\$ 21.605.800,59. Al cierre del 2015, el salmón entero congelado formó parte de los primeros diez productos exportados por Chile hacia Venezuela correspondientes al sector alimentos. Con un 99,74% Chile fue el principal proveedor de este productos seguido por Noruega.

Por otro lado a pesar de que el año 2016 no fue el mejor año para las exportaciones de Chile hacia Venezuela, al igual que para la mayoría de los socios comerciales de Venezuela, comparando las importaciones del año 2016, volúmenes inferiores versus el 2015, Chile se posicionó nuevamente como el principal abastecedor de salmón entero congelado con un 100% de participación en el mercado.

| Importación de Venezuela Subpartida 0304.74 | | | | | | |
|---|---|---------------------|---------------------|---------------------|------------------|--------------------|
| PAÍS | Filetes congelados de pescados de las familias, Merluzas (<i>Merluccius spp.</i> , <i>Urophycis spp.</i>) | | | | | |
| | 2014 | | 2015 | | 2016 | |
| | VALOR CIF (US\$) | VOLUMEN BRUTO (KG) | VALOR CIF (US\$) | VOLUMEN BRUTO (KG) | VALOR CIF (US\$) | VOLUMEN BRUTO (KG) |
| Perú | 17.294.305,21 | 3.708.134,00 | 519.000,00 | 162.000,00 | - | - |
| Argentina | 12.284.197,34 | 2.684.275,00 | - | - | - | - |
| Ecuador | 5.541.527,00 | 1.287.896,00 | 3.602.222,00 | 1.084.000,00 | - | - |
| Chile | 247.038,00 | 75.990,00 | - | - | - | - |
| Total | 35.367.067,55 | 8.026.612,00 | 4.121.222,00 | 1.329.385,00 | - | - |
| Participación de Chile | 0,69% | - | - | - | - | - |

Análisis de las importaciones de Venezuela de la subpartida 0304.74.00.00, Filetes congelados de pescados de las familias, Merluzas (*Merluccius spp.*, *Urophycis spp.*)

En el mercado de este rubro para los últimos tres años cerrados, Venezuela realizó un total de importaciones valoradas en US\$ 39.488.289,55, siendo el año 2014 el año más importante en términos de dólares CIF con US\$ 35.367.067,55 representando el monto más relevante para las importaciones de este producto en el análisis de estos tres períodos. En el año 2015 la importación de este rubro disminuyó bruscamente totalizando el año con US\$ 4.121.222 de importaciones. Seguido de esto, en el año 2016 no hubo registro de importación de Venezuela en relación a este rubro de merluza en filetes.

No obstante que Chile tuvo una pequeña participación en las importaciones del producto en el año 2014, considerando la importante oferta exportable del sector y siendo la merluza un producto ya conocido años atrás por importadores venezolanos de productos del mar, existe gran potencial para reinsertar la merluza chilena en el demandante mercado venezolano.

| Importación de Venezuela Subpartida 0307.49.19.00 | | |
|--|------|-------|
| Jibias (<i>Sepia Offininalis</i> , <i>Rossia Macrosoma</i>), globitos (<i>sepiola spp</i>); Congelados | | |
| 2014 | 2015 | 2016* |
| | | |

| PAÍS | VALOR CIF (US\$) | VOLUMEN BRUTO (KG) | VALOR CIF (US\$) | VOLUMEN BRUTO (KG) | VALOR CIF (US\$) | VOLUMEN BRUTO (KG) |
|------------------------|------------------|--------------------|------------------|--------------------|------------------|--------------------|
| Perú | - | - | 99.602,00 | 114.380,00 | - | - |
| Total | - | - | 99.602,00 | 114.380,00 | - | - |
| Participación de Chile | - | - | - | - | - | - |

Análisis de las importaciones de Venezuela de la subpartida: Jibias (*Sepia Offininalis*, *Rossia Macrosoma*), globitos (*sepiola spp*); Congelados

En lo que concierne al mercado de las demás jibias congeladas, se ha detectado la participación de un único proveedor (Perú), lo cual en el período evaluado representa el 100% de las importaciones venezolanas para este código arancelario, totalizando con US\$ 99.602,00 en el año 2015. No obstante, años atrás Chile exportó a Venezuela jibias congeladas, producto que tuvo una importante aceptación.

| Importación de Venezuela Subpartida 0307.49.90 | | | | | | |
|--|--|--------------------|-------------------|--------------------|-------------------|--------------------|
| PAÍS | Las demás Jibias (Sepias)* y globitos; calamares y potas | | | | | |
| | 2014 | | 2015 | | 2016 | |
| | VALOR CIF (US\$) | VOLUMEN BRUTO (KG) | VALOR CIF (US\$) | VOLUMEN BRUTO (KG) | VALOR CIF (US\$) | VOLUMEN BRUTO (KG) |
| Argentina | 156.354,55 | 55.140,00 | - | - | - | - |
| Chile | - | - | 47.844,00 | 53.350,00 | 130.623,00 | 170.175,00 |
| Perú | - | - | 120.442,00 | 91.010,00 | 73.973,00 | 116.770,00 |
| Total | 156.354,55 | 55.140,00 | 168.286,00 | 144.360,00 | 204.596,00 | 286.945,00 |
| Participación de Chile | - | - | 28,43% | - | 63,84% | - |

Análisis de las importaciones de Venezuela de la subpartida: 0307.49.90: Los demás Jibias (sepias) y globitos; calamares y potas:

De acuerdo a la información recolectada nos damos cuenta que, en los períodos estudiados, las principales importaciones venezolanas de las demás jibias y globitos, calamares y potas fueron realizadas desde Argentina, Chile y Perú. Cabe destacar que para el año 2014 se registraron importaciones únicamente de Argentina con US\$ 156.354,55. Posteriormente para el año 2015 las principales importaciones fueron provenientes de Chile con US\$ 47.844,00 (28,43% de participación) y de Perú con US\$ 120.442,00. Aunado a ello para el año 2016 fueron los mismo países los que abastecieron a Venezuela totalizando por parte de Chile importaciones valoradas en US\$ 130.623,00 (con un 63,84% de participación) y Perú con US\$ 73.973,00.

Fuente: Penta-Transaction, estadísticas on-line. **Consulta:** Febrero 2017 *Acumulado Enero-Diciembre 2016

***Nota Aclaratoria:** Debido a la actualización del Arancel de Aduanas de Venezuela, en las importaciones de Venezuela para los productos mencionados se trabajó con los códigos arancelarios anteriores para acceso a la información correspondiente.

Cabe destacar que para los siguientes productos los códigos arancelarios según el Arancel de Aduanas vigente son los siguientes:

- Pescado congelado, Salmones del Atlántico (*Salmo Salar*) y Salmones de Danubio (Hucho Hucho): 0303.13.00.00
- Filetes congelados de pescados de las familias, Merluzas (*Merluccius spp.*, *Urophycis spp.*): 0304.74.00.00
- Jibias (*Sepia Offininalis*, *Rossia Macrosoma*), globitos (*sepiola spp*); Congelados: 0307.43.90.00
- Los demás Jibias (sepias) y globitos; calamares y potas : 0307.49.00.00

V. Canales de Distribución y Actores del Mercado

1. Identificación de los principales actores en cada canal

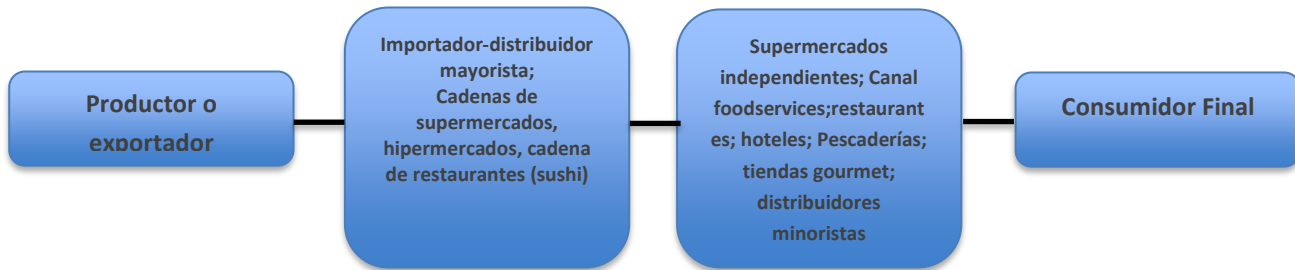
Son diversos los actores que intervienen en la cadena de comercialización y distribución de salmón entero congelado, merluza en filetes y calamares (o jibias). Por un lado, se encuentran los importadores directos de productos del mar congelados que a su vez son distribuidores mayoristas (algunos poseen infraestructura para el reempaque porcionado) para posteriormente en forma directa o indirecta por medio de distribuidores minoristas llegar al consumidor final por medio de diferentes canales (supermercados, pescaderías, tiendas gourmet, hoteles, restaurantes, etc.). Para el caso específico del salmón entero congelado, es a su vez un producto de interés para la importación directa por parte de algunas cadenas de supermercados, las cuales lo porcionan para ponerlo a disposición del consumidor final, al igual que algunas cadenas de gastronomía japonesa (sushi) que por los volúmenes que manejan ya están efectuando importación directa del producto.

Por otra parte, se encuentran los actores vinculados al uso industrial del producto (salmón) específicamente plantas de ahumado de pescado para posterior proceso y empaque al vacío en formatos retail con marcas propias (salmón ahumado, carpaccios de salmón o hamburguesas). Este tipo de actores en algunos casos realizan también la importación directa del producto o en otros casos se abastecen de importadores locales.

2. Diagramas de flujo en canales seleccionados.

En este punto se expone en las siguientes figuras lo que respecta a los canales de distribución para el caso de los productos del mar analizados. En este caso se prologan dos significativos canales de distribución clasificados como el canal para consumo retail (Figura 1) y el canal designado para el uso industrial (Figura 2).

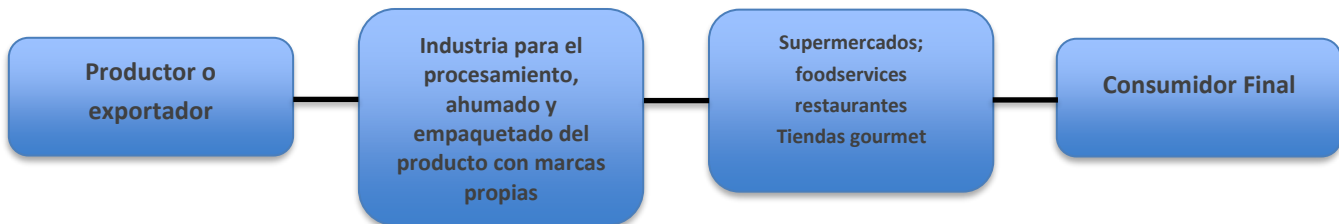
Figura 1: Canal de distribución para el consumo retail



Fuente: Elaboración de la Oficina Comercial (ProChile Venezuela)

La figura 1 a la que se hace énfasis define los canales de distribución del mercado venezolano de los productos objeto de estudio para el consumo retail (al por menor). Principalmente el canal habitual en el mercado venezolano conformado por el productor o exportador chileno representa el primer eslabón de la cadena, por consiguiente el importador que son empresas privadas y distribuidoras mayoristas de productos del mar, cadenas de supermercados e hipermercados que realizan importaciones directas. Posteriormente, los productos del mar llegan a los supermercados independientes o a cadenas que no importan directo, foodservices, hoteles, restaurantes, pescaderías y pequeñas tiendas segmento gourmet dentro de los variados puntos de venta para llegar al consumidor final.

Figura 2: Canal de distribución para el uso industrial



Fuente: Elaboración de la Oficina Comercial (ProChile Venezuela)

En la figura 2 se expone el diagrama de los canales de distribución, principalmente del salmón en lo que corresponde al uso industrial en donde encontramos en primer lugar el canal de distribución más habitual en donde la industria procesadora de productos del mar es el principal actor en la importación directa del producto para uso industrial, para su posterior ahumado y proceso en diferentes tipos de productos con marcas propias locales (salmón ahumado, carpaccio o hamburguesas del salmón) para la posterior venta al por menor o al canal retail (supermercados, foodservices, restaurantes, y tiendas gourmet).

3. Posicionamiento del producto en canal(es) analizado(s).

En el mercado venezolano en lo que respecta a el salmón entero congelado, el filete de merluza congelado y las jibias (calamares congelados) tienen un posicionamiento que se ubica en el canal de distribución de mayor

relevancia en el mercado que engloba al importador representado a través de empresas privadas, cadenas de supermercados y distribuidores nacionales, ya que en sus manos recae la comercialización del producto para la posterior venta al por menor, incluyendo la distribución para pescaderías, hoteles, restaurantes, foodservices y tiendas gourmet, llevando de esta manera el producto al consumidor final. Por su parte, el salmón tiene particular posicionamiento en las empresas que utilizan el producto (uso industrial) para su posterior transformación en variedad de los subproductos ya mencionados.

4. Estrategia comercial de precio.

Según la información recopilada a través de actores del sector, se manejan escalas de precios vinculadas a las ventas por volumen. Sin embargo, debido a los altos niveles de escasez de alimentos existentes, actualmente predomina la disponibilidad del producto, por lo que los distribuidores deben dosificar los volúmenes de venta por cada tipo de cliente y en función del inventario disponible.

5. Política comercial de proveedores.

No existe una política comercial esquematizada para las operaciones comerciales entre proveedores internacionales e importadores venezolanos, no obstante, cabe agregar con base a la información suministrada por actores entrevistados, las partes acuerdan formas de pago tomando en cuenta los medios de adquisición de divisas que tenga disponibles el importador local en el marco del control cambiario vigente o bien si la importación va a ser pagada con recursos propios del importador por fuera de los mecanismos cambiarios existentes.

De igual forma si el importador posee una trayectoria comercial amplia en relación al tiempo, la confianza adquirida entre exportador e importador posiblemente se tengan ya condiciones establecidas de pagos a plazos (crédito). No obstante lo anterior, existen diversas modalidades habituales como, el pago del 50% por adelantado y el pago de 50% cuando se lleve a cabo la entrega, o el exportador plantea requerimientos de pago por adelantado, entre otras más que el proveedor por sí mismo establezca al momento de la venta, en función del tipo de cliente involucrado.

6. Política comercial de marcas. Marcas propias en retail.

Al ser productos todos congelados (salmón entero congelado, merluza en filetes y calamares o jibias congelados) no existen políticas comerciales de marcas.

Sin perjuicio de lo anterior, existen importadores que a su vez son distribuidores mayoristas de productos del mar y poseen plantas de almacenaje y porcionado de productos, y una vez que importan el producto (por ejemplo la merluza en filetes en bloques de 10 kilos) luego reempacan el producto en presentaciones para el segmento retail (1 kilo) y le colocan un sticker con marca propia para su adecuada identificación por parte del consumidor.

7. Presentaciones

Los productos objeto de estudio, se presentan para la venta al mayor de la siguiente manera:

- Salmón: Entero congelado, de calibre 5/6 lb, Grado y Premium, envuelto en film estirable.
- Merluza en filetes: Congelados en bloques de 10 Kilogramos interfoliadas en cajas de cartón.
- Jibias: Presentaciones en bultos de 10 a 20 Kilogramos en bloques.

Para la venta al por menor los distribuidores presentan usualmente los productos de la siguiente manera:

- Salmón: Congelado, de calibre 5/6 lb, grado y premium. Según el tipo de cliente, se retira la cabeza y la cola y se presenta en empaques al vacío de plástico de 2 a 3 kilogramos o bien en forma de ruedas o churrascos o lomo sin piel para sushi o bien en recortes para otros usos del segmento gastronómico.
- Merluza en filetes: Puede ser presentado en bandejas de plástico, envueltas con film estirable en presentaciones usualmente de 1 kilo con o sin etiqueta del importador que hizo el reempacado.
- Jibias/calamares: Detalladas en bolsas o bandejas de plástico, envueltas con film estirable, de acuerdo al peso que solicite el cliente.

VI. Consumidor/ Comprador

1. Características. Descripción Perfil/Hábitos/Conductas.

Principalmente en el caso del salmón, este producto del mar no es consumido por toda la población en su dieta diaria al no ser un producto de primera necesidad, ya que al tener un precio más elevado que otros productos pesqueros locales, es consumido por estratos altos de la población (ABC1).

Por otra parte, aunque no es aún un producto de primera necesidad en la canasta básica, la merluza en filetes es de consumo más masivo que el salmón, sin embargo, existe un sustituto de una especie local (curbina) que no abastece la demanda total del mercado. Lo importante en este rubro es lograr precios competitivos versus los pescados en filetes disponibles localmente.

Por último para el caso de las jibias (calamares) es utilizada por el canal HORECA, hoteles, restaurants, foodservice que además trabajan con mixtura de calamares, que también se le podrían llamar recortes, que quedan del corte circular concéntrico que se hace sobre la lámina de manto del calamar. Estas mixturas o recortes son utilizadas más fuertemente por restaurantes de gastronomía del mar para la preparación de diversos platos.

Por último para el caso de las Jibias es utilizada por restaurants, foodservices y tiendas locales que trabajan con mixtura de calamares, que también se le podrían llamar sobrantes que quedan del corte estilo círculo concéntrico que se hace sobre la lámina de manto del calamar.

Cabe destacar que según opiniones de actores claves al realizar la investigación, no existe ningún sector en particular (étnico-religioso) que se límite al consumo de los productos mencionados anteriormente.

2. Influencias en decisiones de compra de tendencias (sustentabilidad, inocuidad, etc.).

Chile al ser prácticamente una isla fitosanitaria, tiene gran prestigio internacional, incluyendo en Venezuela por la inocuidad de sus alimentos de exportación. Actualmente en las decisiones de compra del consumidor venezolano predomina el factor precio y en especial disponibilidad del producto.

Tal como se ha señalado, es importante factor en la decisión de compra, las especificaciones que usualmente requieren los importadores: El salmón entero congelado preferiblemente el denominado salmón Grado de calibre 5/6, presentado en empaques plásticos. El poder de decisión de compra que recae para el salmón congelado es el calibre, que preferiblemente es 5/6 lb ya que es más comercial actualmente y el tamaño es conveniente, puesto que, si en contraposición fuera muy pequeño, el importar este producto generaría pérdidas, ya que se tiene que disminuir el precio con respecto a la distribución para restaurantes en dado caso, ya que son clientes cuya demanda, rendimiento y que debido a su fin gastronómico deben llevar al consumidor final un salmón con buen tamaño. Aunado a ello se toma en cuenta la calidad del pescado, en donde encontramos que la misma está vinculada al color del salmón y mayoritariamente son solicitados el salmón premium (salmón color naranja) y el denominado grado (salmón color naranja más pálido).

Por su parte, la merluza debe ser presentada en filetes y en bloques de 10 kilogramos, interfoliadas en caja de cartón para aquellos casos de importadores que poseen su propia reempacadora para porcionar el producto en presentaciones de 1 kilo, o bien para la posible venta directa al canal retail, ofrecer posibilidad de enviar desde origen el producto ya porcionado con marca de origen o marca del importador. El poder de decisión de compra de la merluza en filetes recae en el tamaño del filete y las onzas del mismo (seis y tres cuartos). Por último en el caso de las jibias (calamares) deben ser presentadas en bultos de 10 o 20 kilogramos y se toma en cuenta el tamaño que debe ser grande, de calidad alta, con un color blanco, tierno y de que tenga muy buen gusto.

Por último, segmentos de consumidores que buscan alimentos con altos aportes a la salud, privilegian la compra y el consumo de pescados en su dieta alimentaria versus otros tipos de proteínas de consumo animal.

3. Requerimientos según características/composición y hábitos de la población.

Dependiendo de la naturaleza del comprador mayorista, minorista, consumidor o uso final que se dará al producto, son diversas las especificaciones ya indicadas para la compra de salmón entero congelado, merluza en filetes o calamares (jibias).

4. Centros de consumo (regiones/ciudades).

La demanda de los productos objeto de estudio está centralizada normalmente en las grandes ciudades con mayor porcentaje de población, con presencia de grandes cadenas de supermercados y que poseen importante movimiento gastronómico, tales como: Distrito Capital (Caracas) con 3,26 millones de habitantes, Zulia (Maracaibo) con 2,45 millones de habitantes; Carabobo (Valencia) con 2,29 millones de habitantes; Lara (Barquisimeto) con 1,47 millones de habitantes; Aragua (Maracay) con 1,87 millones de habitantes y Táchira (San Cristóbal) 1 millón de habitantes aproximadamente.

VII. Benchmarking (Competidores)

1. Principales marcas en el mercado (*locales e importadas*).

En el caso de los productos congelados objeto de estudio no existen marcas competidoras en el mercado, pues los productos se comercializan enteros o congelados en cajas/bultos. Sin embargo, existen algunos mayoristas de productos del mar congelados en el país que además de importar poseen planta para el proceso de reempaque de los productos y una vez porcionados en tamaños más pequeños para canales minoristas o supermercados, envasan los productos del mar con su propia marca, mediante la colocación de etiqueta o sticker por fuera del film estirable.

2. Segmentación de competidores (commodity, nicho, best value, etc).

De acuerdo a entrevistas realizadas a empresas importantes del sector, no existe producción nacional de salmón y Chile mantiene su liderazgo en las importaciones, manteniendo niveles por encima del 90% de participación.

Con relación a la merluza en filetes, los posibles competidores están conformados por algunos productores de pesca artesanal (principalmente de curubina como especie similar) que se produce en volúmenes que no pueden abastecer la demanda. Con respecto a las jibias (calamares) es producido principalmente en el oriente del país con una extracción netamente artesanal que no alcanza los 300 kilogramos en 15 días, por lo cual el país debe recurrir permanentemente a importaciones para poder abastecer la demanda.

En cuanto a los competidores internacionales, según estadísticas de importaciones analizadas en el punto IV del presente estudio de mercado, se constata que, en cuanto al salmón congelado destacan principalmente España y Noruega, y Chile posicionándose como proveedor principal (más de un 90% de participación).

Con respecto a la merluza en filetes, se tiene como abastecedores Perú, Argentina y Ecuador. Por otra parte para las jibias congeladas tenemos como principal competidor la presencia de Perú. Por último para las demás jibias y globitos; calamares y potas destacan Argentina, Chile y Perú.

3. Atributos de diferenciación de productos en el mercado

Algunos atributos o factores de diferenciación del salmón se podrían mencionar, la calidad que estaría vinculada al color del salmón, entre ellas tenemos el Premium, grado e industrial y el calibre que mayormente la demanda venezolana es el 5/6 lb.

En el caso de la merluza en filetes, el atributo o aspecto de diferenciación sería principalmente su tamaño (filetes). Por último, en el caso de las jibias se busca un calamar blanco, tierno, grande y de calidad.

4. Precios de referencia de producto chileno y competidores en el mercado (*tablas* comparativas e imágenes en lo posible).

| Imagen del producto | Descripción | Precio en Bolívares por Kilogramos en punto de venta |
|---|---|--|
|  | <p>Salmón para Sushimi (gastronomía japonesa)</p> | <p>Bs.F. 142.322</p> |
|  | <p>Salmón fresco en filete con piel</p> | <p>Bs.F. 102.060</p> |

| | | |
|---|--|-----------------------|
|  | | |
|  | <p>Salmón fresco recorte</p> | <p>Bs.F. 68.040</p> |
|  | <p>Filete de Merluza importada congelada</p> | <p>Bs.F. 14.399,9</p> |

| | | |
|---|---------------------------------|---------------------|
|  | <p>Merluza entera congelada</p> | <p>Bs.F. 7919,9</p> |
|  | <p>Calamar nacional entero</p> | <p>Bs.F. 36.801</p> |
|  | <p>Calamares nacionales</p> | <p>Bs.F. 21.600</p> |

5. Campañas de marketing de competidores externos o productores locales: (links e imágenes).

Durante la realización del presente estudio de mercado, se comprobó que las empresas comercializadoras de carnes en Venezuela, no establecen estrategias particulares de promoción para este producto; y tampoco se observaron campañas publicitarias en medios de comunicación.

VIII. Opiniones de actores relevantes en el mercado.

- Importadores venezolanos vinculados a la comercialización de productos del mar congelados, mantienen interés en recibir información de la oferta exportable de Chile y empresas proveedoras disponibles de salmón, merluza en filetes, así como también de calamares (jibias) todos congelados.
- Existe interés en conocer disponibilidad de exportadores de ofrecer otras variedades de productos, tales como mixtura (recortes) de calamares o jibias, o bien el calamar en mantos para procesar cortes circulares en este mercado que se comercializan como botones de calamares tipo vieiras.
- Con respecto a la permisología los importadores destacan que existe cierto tipo de preferencia para la importación de alimentos, por lo que en ocasiones los permisos sanitarios involucrados pueden ser emitidos en un lapso menor de tiempo al que se acostumbra con otros rubros.
- Existe interés en mantener o evaluar Chile como un nuevo proveedor y aliado estratégico, considerando su gran experiencia en el sector pesquero y de la acuicultura, la calidad de sus productos de exportación, sumado a las ventajas arancelarias que concede el ACE No. 23.
- Existen oportunidades de negocios para productos del mar de Chile, tanto para productos de uso industrial como de consumo final.

IX. Fuentes de información relevantes (links).

- Banco de Comercio Exterior (BANCOEX) www.bancoex.gob.ve
- Bolivariana de Puertos <http://www.bolipuertos.gob.ve/>
- Cámara Venezolana de Alimentos (CAVIDEA). Disponible en: <http://www.cavidea.org/>
- Centro Nacional de Comercio Exterior (CENCOEX). Disponible en: www.cencoex.gob.ve
- Instituto Nacional de Estadística INE. Disponible en: www.ine.gob.ve
- Instituto Socialista de Pesca y Acuicultura.(Insopesca) www.insopesca.gob.ve
- Ministerio del Poder Popular Para la Alimentación. Disponible en: <http://www.minpal.gob.ve/>
- Ministerio del Poder Popular para la Salud. Disponible en: www.mpps.gob.ve

- Servicio Autónomo de Contraloría Sanitaria, SACS, Ministerio del Poder Popular para la Alimentación: <http://www.sacs.gob.ve/site/>
- Servicio Nacional Integrado de Administración Tributaria SENIAT. Disponible en: www.seniat.gob.ve
- Superintendencia Nacional Agroalimentaria (SUNAGRO) Disponible en: www.sunagro.gob.ve

X. Anexos

1. Trámites para el permiso sanitario de alimentos importados en Venezuela ante el Ministerio del Poder Popular para Alimentación (MINPAL)

Se requiere de lo siguiente:

Recaudos:

1. Estar registrado ante INSOPESCA.
2. Depósito bancario de 20 UT, una vez aprobado el permiso.
3. Buscar los requisitos generales en la página www.milpal.gob.ve
4. Armar tres (3) juegos de carpetas:
 - a. 1 para el CNP,
 - b. 1 con el permiso sanitario,
 - c. 1 para INSOPESCA. Ésta debe contener factura proforma, cronograma de importación por cada rubro