

PMP

Estudio de Mercado Envases y empaques para la industria licorera venezolana

Marzo 2018

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



Tabla de contenido

I. RESUMEN EJECUTIVO	4
1. Código y glosa del Sistema Armonizado Chileno (SACH).....	5
1.1. Botellas.....	5
1.2. Tapas.....	5
1.3. Barriles.....	5
2. Código y glosa sistema armonizado local en país de destino (Venezuela).	5
2.1. Botellas.....	5
2.2. Tapas.....	6
2.3. Barriles.....	6
3. Antecedentes sobre la producción de licores en Venezuela.....	6
4. Las oportunidades del producto chileno en el mercado.	7
5. Posibles estrategias de penetración prospección o mantención del mercado.	8
6. Recomendaciones de la Oficina Comercial.....	8
7. Análisis FODA.....	9
II. Acceso a Mercado	11
1. Código y glosa del Sistema Armonizado Chileno (SACH).....	11
1.1. Botellas.....	11
1.2. Tapas.....	11
1.3. Barriles.....	11
2. Código y glosa sistema armonizado local en país de destino (Venezuela).	11
2.1. Botellas.....	12
2.2. Tapas.....	12
2.3. Barriles.....	12
3. Aranceles de internación para producto chileno y competidores.	12
3.1. Arancel preferencial chileno.....	14
3.2. Preferencias Arancelarias Venezuela – países CAN.....	14
4. Otros impuestos y barreras no arancelarias.....	14
4.4 Agente de Aduanas.....	15
4.5 Transporte.....	16
4.6 Régimen Tarifario de Servicios Portuarios.....	16
5. Regulaciones y normativas de importación.	18
6. Requerimientos de etiquetados para ingreso al país.....	19
7. Certificaciones. Legislación y requerimientos locales.....	20
III. Potencial del Mercado (de acuerdo a disponibilidad de información)	21
1. Producción local y consumo.....	21

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.	21
IV. Canales de Distribución y Actores del Mercado	24
1. Identificación de los principales actores en cada canal.....	24
2. Diagrama de flujo en canales seleccionados.	25
3. Posicionamiento del producto en canal(es) analizado(s).	25
4. Estrategia comercial de precios.....	25
5. Política comercial de proveedores.....	25
6. Política comercial de marcas. Marcas propias en retail.	26
V. Consumidor/ Comprador	26
1. Características. Descripción Perfil/Hábitos/Conductas.....	26
2. Influencias en decisiones de compra de tendencias (sustentabilidad, etc).	26
VI. Benchmarking (Competidores) y Tendencias	27
1. Principales marcas en el mercado (locales e importadas).....	27
2. Segmentación de competidores (commodity, nicho, etc).	27
3. Atributos de diferenciación de productos en el mercado.	27
4. Precios de referencia de producto chileno y competidores en el mercado (tablas comparativas e imágenes en lo posible).....	27
5. Campañas de marketing de competidores externos o productores locales: (links e imágenes). ..	28
VII. Opiniones de actores relevantes en el mercado.....	28
VIII. Fuentes de información (Links).....	29
IX. Anexos.....	30

I. RESUMEN EJECUTIVO

En los últimos años la producción de licores en Venezuela ha presentado importantes tasas de crecimiento, especialmente la industria del ron, en volúmenes reales en litros. Según la Organización Mundial de la Salud, Venezuela se ubica dentro de los tres primeros países de América Latina en consumo de bebidas alcohólicas. La industria licorera venezolana, en la que también participan empresas trasnacionales con plantas productivas establecidas en el mercado, poseen dificultades para mantener los niveles de inventarios de toda la gama de envases y empaques e insumos vinculados al sector packaging, que necesitan para su proceso productivo, motivo por el cual deben evaluar proveedores foráneos.

En el presente año el Gobierno venezolano activó La Agenda Económica Bolivariana impulsada por el Ejecutivo Nacional, contempla el desarrollo de 14 motores estratégicos para diversificar el aparato productivo, dentro de los cuales se encuentra incluido el motor exportaciones, para dar especial apoyo a diversas industrias consideradas como prioritarias, dentro de las que destacan la industria del ron; la acuicultura; el cacao; la manufactura de mármoles y granitos, entre otros.

Dentro de las principales en los países de habla hispana e islas del caribe en que la industria del ron posee más de 200 años de tradición, el ron venezolano se distingue entre los rones caribeños por tener atributos especiales. Diversas marcas de ron venezolano son consideradas de las mejores del mundo, ostentando medallas en concursos de alto prestigio internacional. Adicional al ron, en Venezuela se produce una gran cantidad de licores de gran aceptación por el consumidor venezolano. Según información de fuentes oficiales del Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria, SENIAT, en base a las definiciones de los diferentes tipos de licores en base a su composición definidos en el Reglamento de la Ley del Impuesto sobre Alcohol y Especies Alcohólicas, las principales categorías de producción de bebidas alcohólicas en Venezuela -en orden de importancia según volúmenes- son las siguientes: Cerveza, ron, aguardientes compuestos, vodka, licores cordiales y amargos, sangría, aguardiente, vinos gasificados, whisky, ginebra, brandy, vinos, bebidas con soda, ponche, coctel, vinos espumantes, mistela, vinos de frutas, pisco, vinos licorosos, fermentados y envejecidos, industrias locales -incluyendo artesanales- que requieren gran variedad de insumos en materia de envases y empaques para poder fabricar sus productos, bien sea para el consumo interno o para exportaciones.

En ese contexto, aun cuando Chile ha realizado exportaciones al mercado desde hace varios años algunos productos del sector empaque tales como envases de vidrio, cajas organizadoras, tapas, etiquetas autoadhesivas, cartulina y sus estuches, empaques flexibles y colapsables entre otros (destinados principalmente al sector alimentos, bebidas y sector cosmético) existe un gran potencial de aumentar los negocios, por medio de ventas a industrias de licores que tienen multiplicidad de necesidades en este subsector.

El presente perfil comprende un análisis del mercado de envases y empaques destinados a la industria licorera venezolana, con focalización en botellas de vidrio, tapas y barriles para el envejecimiento o añejamiento. Según actores del sector, la producción venezolana de este subsector envases y empaques es insuficiente, por lo que resulta indispensable que el país recurra a efectuar importaciones de diversos orígenes, que en su mayoría no cuentan con beneficios arancelarios en comparación con Chile en que casi la totalidad de los productos poseen arancel cero, en el marco del Acuerdo de Complementación Económica ACE No. 23.

1. Código y glosa del Sistema Armonizado Chileno (SACH).

1.1. Botellas

Código Arancelario	Descripción
7010.9020	Botellas para bebidas de capacidad superior a 0,33 pero inferior a 1 litro.

Código Arancelario	Descripción
7010.9010	Botellas para bebidas de capacidad superior a 1 litro.

1.2. Tapas

Código Arancelario	Descripción
3923.5010	Tapones, tapas capsulas y demás dispositivos de cierre. –Tapas.

1.3. Barriles

Código Arancelario	Descripción
4416.0010	Barriles, cubas, tinas y tinajas.
Código Arancelario 4416.0020	Descripción Duelas.

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

2.1. Botellas

Código Arancelario	Descripción
7010.9021	Bombonas (damajuanas) y botellas de capacidad superior a 0,33 pero inferior o igual 1 litro.

Código Arancelario	Descripción
7010.9011	Bombonas (damajuanas) y botellas de capacidad superior a 1 litro.

2.2. Tapas

Código Arancelario	Descripción
3923.5000	Tapones, tapas capsulas y demás dispositivos de cierre.



2.3. Barriles

Código Arancelario	Descripción
4416.0010	De roble, barriles, cubas, tinas y demás manufacturas de tonelería y sus partes, de madera, incluidas las duelas.

3. Antecedentes sobre la producción de licores en Venezuela.

Tal como se ha indicado, Venezuela posee una importante industria de producción de bebidas alcohólicas de diversos tipos que requieren gran variedad de insumos en materia de envases y empaques para sus procesos productivos. Como se podrá apreciar en el anexo del presente PMP, según cifras oficiales del Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria, SENIAT, al cierre del año 2017, medido en volúmenes reales en litros, la producción de licores en orden de importancia fue liderada por la cerveza (712,3 millones de litros); Ron (275,8) presentando un 1880.56% de crecimiento versus el 2016 y luego se encuentran los aguardientes, vodka, licores cordiales y amargos, sangría, vinos gasificados, whisky, ginebra, brandy, vinos, bebidas con soda, ponche, coctel, vinos espumantes, mistela, vinos de frutas, pisco, vinos licorosos, envejecidos y vinos compuestos. Al cierre del 2017, considerando todas estas categorías, en Venezuela se registró una producción de 1.272,7 millones de litros, presentando un crecimiento promedio de un 5,6%, sin embargo, además del ron, existen importantes categorías de licores que presentaron un muy importante crecimiento en su producción 2017 versus 2016, tales como la industria del aguardiente, vodka, sangrías, vinos gasificados y espumantes.

En cuanto a la cerveza, líder en el ranking analizado, Venezuela es uno de los países con mayor consumo de cerveza per cápita a nivel mundial y por lo tanto posee importantes industrias establecidas en el país para su producción, como por ejemplo EMPRESAS POLAR, <http://empresas-polar.com/> holding de fabricación de alimentos y bebidas en el país desde el año 1941 y que por muchos años han tenido a Chile como proveedor confiable de importante variedad de productos, siendo los más representativos, pulpas de frutas, pasta de tomates, avena en hojuelas, vitrinas refrigeradoras, botellas de vidrio, mosto de uvas, entre otros. Hacemos este inciso ya que probablemente esta empresa sea uno de los más importantes holdings alimenticios de los más importantes de América Latina. Otros actores importantes en el sector cervecero venezolano son: <http://www.cervezazulia.com/> y <http://www.cerveceria regional.com/?page-verified=4f1df52a97>

En el 2009 se crea la Cámara Venezolana de Fabricantes de Cervezas conocidos como Cerveceros de Venezuela, esta institución fue creada con el objetivo de facilitar la comunicación entre los miembros, consumidores y entes públicos o privados. Asimismo, en los últimos años la elaboración y comercialización de cervezas artesanales ha tenido un auge en el país. Aunque a menor escala, diversas marcas manejadas por cerveceros entusiastas han conquistado el paladar de muchos venezolanos. El crecimiento ha sido hasta tal punto que, los diversos productores

de cerveza artesanal lograron unirse en un organismo gremial denominado Asociación de Cerveceros Artesanales de Venezuela (ACAV).

Con relación al ron, segunda industria en importancia en la producción de licores venezolanos en el año 2017 y que presentó casi un 2000% de crecimiento, diversas marcas de ron venezolano son consideradas de las mejores del mundo, ostentando medallas en concursos de alto prestigio internacional. En la actualidad, este producto de exportación posee una denominación de origen controlada para los rones venezolanos a fin de tener mayor prestigio a nivel nacional e internacional, que se llama “Ron de Venezuela”. En el 2008 se crea el fondo de promoción del ron (FRONPRONVEN), que está asociado a la Cámara Venezolana de Especies Alcohólicas (CIVEA), sus funciones principales son promover el sello distintivo de “Ron de Venezuela” tanto a nivel nacional como internacional, y atender las exigencias y necesidades de la cadena productiva y de esta manera asegurar el suministro confiable y garantizar la calidad de los productos para contribuir al desarrollo integral de la industria del ron. En los últimos diez años el ron ha subido notablemente de nivel, a tal punto de ser considerado como un licor que está a la altura del whisky.

Venezuela es uno de los países con mayor tradición en la industria del ron, de gran calidad añejados en barricas de roble que ofrecen un producto exquisito al paladar por su cuerpo ligero, pero a la vez firmes con sabores y aromas sabores afrutados. En el año 2014 Venezuela fue reconocida mundialmente con el galardón del mejor ron y destilería del mundo en el Concurso Internacional de Cata celebrado en Madrid, España. Los principales rones y marcas comerciales que produce el país, tanto para consumo interno como para exportaciones son: Ron Santa Teresa <https://ronsantateresa.com/>, Pampero elaborado por <http://www.losronesdevenezuela.com/2011/08/complejo-industrial-licorero-del-centro.html>; Cacique elaborado por la filial en Venezuela de la trasnacional <https://www.diageo.com/> y ron Diplomático elaborado por <http://dusa.com.ve/web/>, con sus respectivas variedades, estas marcas de ron venezolano son consideradas de las mejores del mundo.

4. Las oportunidades del producto chileno en el mercado.

De acuerdo con la información recopilada a través de las entrevistas de opinión calificada, la producción nacional en el mercado venezolano de envases y empaques para el sector licorero es insuficiente en determinadas líneas para cubrir la totalidad de la demanda interna del sector. En consecuencia, las empresas usuarias de diversos envases y empaques para ser incorporados en su proceso productivo deben recurrir a importaciones, dando paso a una oportunidad para el exportador chileno de ingresar al mercado venezolano y competir con países como Holanda, México y Estados Unidos, principales proveedores internacionales de Venezuela para este subsector analizado adicional a Chile.

Las relaciones comerciales entre Chile y Venezuela se rigen principalmente por el Acuerdo de Complementación Económica N° 23, que concede cero aranceles para más del 97% de las mercancías intercambiables entre ambos países, incluyendo las tapas y barriles o barricas, siendo un interesante atractivo para la industria usuaria (compradora) al momento de evaluar las diferentes opciones de proveedores entre locales (que en determinados envases hay muy escasos proveedores disponibles) y extranjeros. Por su parte, los envases incluidos en las subpartidas referentes a los envases de vidrio, botellas y similares, aún se encuentran en Lista de Excepciones del referido ACE No. 23 (pendiente por negociación a futuro).

Según actores del mercado se observan oportunidades en diversos tipos de envases según las necesidades específicas de cada cliente (industria productora de licores), principalmente en materia de tapas en todas sus

variedades, etiquetas autoadhesivas, botellas de vidrio, estuches de cartulina, barricas o barriles para el añejamiento o envejecimiento del producto, cajas de cartón corrugado, estuches de cuero para envasado del ron, envases PET, entre otros.

Adicionalmente en este momento se está presentando un auge importante para la industria del ron porque se está posicionando a nivel internacional por su calidad consumiéndose en los principales mercados a nivel mundial, trayendo como consecuencia aumentar los niveles de producción para satisfacer la demanda y por ende una mayor necesidad de importar botellas, tapas y barriles, entre otros insumos. Es importante resaltar que los importadores venezolanos del sector privado poseen en la actualidad gran interés en recibir información de la oferta exportable disponible para estos rubros provenientes de Chile, país que por varios años se ha posicionado como proveedor confiable en el mercado venezolano. Adicionalmente, existen necesidades de otras materias primas adicionalmente a los empaques, tales como melaza, el alcohol anhidrido.



5. Posibles estrategias de penetración prospección o mantención del mercado.

Se sugiere tomar contacto con la Oficina Comercial de ProChile en Venezuela, para en función de la oferta exportable dentro del subsector, poder efectuar el enlace con posibles industrias licoreras interesadas. El ACE No. 23 suscrito y vigente entre ambos países resulta un gran atractivo para los potenciales compradores, siendo el único Acuerdo en su tipo y de amplio espectro que Venezuela mantiene vigente con sus socios comerciales por fuera del Mercado Común del Sur, MERCOSUR, abarcando el universo arancelario y que en la actualidad concede cero aranceles para más del 97% de las mercancías intercambiables.

6. 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 (empresas productoras de licores) debidamente validadas por la Oficina Comercial.
- Elaborar y remitir a la Oficina Comercial, un *profile* con información de la empresa y oferta exportable en formato digital, incluyendo formatos y presentaciones de envases y empaques disponibles idealmente con ejemplos de envases para clientes atendidos en otros mercados, para su posterior difusión a potenciales compradores. La Oficina Comercial puede prestar apoyo en la recepción de muestras para su presentación a potenciales interesados.
- Es conveniente, para cualquier promoción y/o búsqueda de contactos comerciales relevantes dentro del mercado venezolano, contactar con las industrias productoras de los diferentes licores, principales actores en el mercado que poseen múltiples requerimientos en materia de envases y empaques.
- Al momento de cotizar, es importante dar la información más completa posible sobre el tiempo necesario para la producción de los pedidos y entrega de información relativa a precios FOB.
- Un aspecto muy importante por evaluar es lo referente al precio del producto, que será un elemento fundamental para la incursión del mismo en el mercado venezolano frente a la fuerte competencia de proveedores locales o internacionales. Usualmente, las cotizaciones de envases o empaques se hacen en

base al millar, previa evaluación de las especificaciones técnicas solicitadas por el cliente según sea el caso y el tipo de licor y presentación involucrados.

- La Oficina Comercial de ProChile en Venezuela se encuentra a disposición para apoyar la incursión de empresas chilenas del sector envases y empaques disponibles para la industria licorera venezolana, a través de la organización de actividades de promoción comercial, como por ejemplo un show-room.

7. Análisis FODA.

Estrategia		FACTORES INTERNOS	
		Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> • Posicionar productos con base en la calidad y precios competitivos. • Atender necesidades del mercado con base a los requerimientos y especificaciones de los potenciales clientes. • Posicionarse en negociaciones aprovechando el prestigio de los productos chilenos en el mercado incluyendo del sector envases. 	<p>Chile ha logrado desarrollar una industria de envases con tecnología e insumos de última generación para ofrecer soluciones de packaging acordes a las exigencias de compradores internacionales.</p> <p>Contar con el apoyo de la Oficina de ProChile en Venezuela, para la prospección del mercado y contactos con el sector licorero local.</p> <p>Ventajas arancelarias en el marco del ACE No 23 (cero aranceles) para el 97% de los productos originarios de Chile incluyendo la mayoría de los productos del sector envases y empaques.</p>	<p>Incertidumbre cambiaria. Aun cuando el Gobierno anunció modificaciones al sistema DICOM sigue siendo limitada la oferta de divisas, por lo que los importadores deben recurrir a efectuar los pagos con recursos propios o los obtenidos a través de exportaciones.</p>	
	FACTORES EXTERNOS	Oportunidades	Amenazas
	<p>Demanda permanente y en crecimiento por el aumento de la producción y las exportaciones especialmente de la industria del ron (empaques para el sector licorero) que favorecen el desarrollo de negocios.</p>	<p>Mercado licorero con una producción de 1.272 millones de litros en 2017, con tasas de crecimiento versus el 2016 en volúmenes reales en litros.</p> <p>Venezuela se encuentra dentro de los tres países con mayor consumo per cápita de bebidas alcohólicas de la región.</p>	<p>Organizar visitas y misiones comerciales con la finalidad de dar a conocer la oferta exportable de Chile en el subsector de envases y empaques para la industria licorera local.</p> <p>Posibilidad de desarrollar envases y empaques a la</p>

<p>Producción nacional de envases y empaques no puede abastecer el total de la demanda de la industria licorera en crecimiento en los últimos años.</p> <p>Empresas licoreras entrevistadas muestran interés en evaluar proveedores chilenos del sector packaging.</p> <p>El ejecutivo nacional en su agenda económica ha incorporado la industria del ron en el motor exportaciones, industria que requiere gran variedad de envases y empaques que no pueden abastecer en forma regular proveedores locales.</p> <p>Ante la escasez de divisas, empresas para mantener sus procesos productivos adquieren los insumos necesarios con recursos propios.</p>	<p>Mercado ofrece también oportunidades de negocios para otros insumos y productos que requiere la industria farmacéutica local (melaza, sector textil estuches de cuero, otros alcoholes).</p> <p>Garantizar una alta calidad de los productos y buena relación con su precio.</p>	<p>medida de los requerimientos del potencial cliente.</p> <p>Fortalecer y dar a conocer la imagen y el posicionamiento de Chile como proveedor confiable y de productos altamente sofisticados del sector envases & empaques</p>
<p>Amenazas</p> <p>Situación actual de control cambiario. Se requiere asesoría de la Oficina Comercial con relación a los mecanismos cambiarios vigentes antes de iniciar las negociaciones.</p> <p>Dificultad de obtener autorizaciones para la importación de envases y empaques que puedan contar con producción nacional en el mercado, aunque ésta sea inconstante.</p> <p>Competir con proveedores internacionales que ya se encuentran suministrando envases y empaques en el mercado</p>	<p>Destacar que los envases son elaborados con tecnología de punta y que cumplen con los estándares de calidad internacionales.</p> <p>Apoyarse en la Oficina Comercial para generar match con importantes actores y potenciales compradores de la industria licorera venezolana.</p> <p>Aprovechar las ventajas arancelarias bajo el marco ACE N° 23 de arancel cero.</p>	<p>Ingresar al mercado con precios más competitivos (bajo el marco del ACE No 23).</p> <p>La mayoría de los países que participan en las importaciones de los productos analizados, no poseen acuerdos comerciales con Venezuela.</p>

	venezolano, como China, Colombia, Ecuador, Estados Unidos, México, Alemania, Italia.		
--	--	--	--

II. Acceso a Mercado

1. Código y glosa del Sistema Armonizado Chileno (SACH)

1.1. Botellas

Código Arancelario	Descripción
7010.9020	Botellas para bebidas de capacidad superior a 0,33 pero inferior a 1 litro.
Código Arancelario	Descripción
7010.9010	Botellas para bebidas de capacidad superior a 1 litro.

1.2. Tapas

Código Arancelario	Descripción
3923.5010	Tapones, tapas capsulas y demás dispositivos de cierre. –Tapas.

1.3. Barriles

Código Arancelario	Descripción
4416.0010	Barriles, cubas, tinas y tinajas.

Código Arancelario	Descripción
4416.0020	Duelas.

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

2.1. Botellas

Código Arancelario	Descripción
7010.9021	Bombonas (damajuanas) y botellas de capacidad superior a 0,33 pero inferior o igual 1 litro.
Código Arancelario	Descripción
7010.9011	Bombonas (damajuanas) y botellas de capacidad superior a 1 litro.



2.2. Tapas

Código Arancelario	Descripción
3923.5000	Tapones, tapas capsulas y demás dispositivos de cierre.

2.3. Barriles

Código Arancelario	Descripción
4416.0010	De roble, barriles, cubas, tinas y demás manufacturas de tonelería y sus partes, de madera, incluidas las duelas.

3. Aranceles de internación para producto chileno y competidores.

El 30 de enero del año 2017, según Gaceta Oficial No. 41.064 de fecha 30/12/2016, Decreto No. 2.647, entró en vigor un nuevo arancel de aduanas, el cual 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

A continuación, se presentará las siguientes tablas con la información arancelaria establecida para Chile y los principales competidores en el sector envases y empaques:

Productos	Código Arancelario	Arancel Que Pagar con CHILE	Arancel a Pagar con Competidor 1 (MEXICO)	Arancel a Pagar con Competidor 2 (COLOMBIA)	Arancel a Pagar con Competidor 3 (ESTADOS UNIDOS)
Bombonas (damajuanas) y botellas de capacidad superior a 0,33 l pero inferior o igual a 1 l.	7010.9021	12%	%15	0%	15%

Productos	Código Arancelario	Arancel a Pagar con CHILE	Arancel a Pagar con Competidor 1 (HOLANDA)	Arancel a Pagar con Competidor 2 (COLOMBIA)	Arancel a Pagar con Competidor 3 (ESTADOS UNIDOS)
Bombonas (damajuanas) y botellas de capacidad superior a 1 l.	7010.9011	12%	%15	0%	15%

En el caso de estos códigos arancelarios se le empleará una alícuota de manera transitoria a terceros países del 15% contenido en el artículo 37 del Arancel de Aduanas de Venezuela Decreto N° 2.647 de 2016, y entra en vigor desde el 30 de enero de 2017 hasta el 31 de diciembre de 2017, en la cual los productos en base a vidrio que no tengan convenios con Venezuela pagarán en la actualidad un 15% de arancel en vez de un 10% en el período de tiempo indicado.

Por su parte, Chile goza de una Preferencia Arancelaria Regional (PAR), la cual es del 20%, aplicable en forma porcentual sobre el gravamen Ad Valorem vigente para terceros países (15%), lo que para después de la aplicación de la PAR, Chile tendrá que pagar un arancel de internación del 12% al ser un producto aún no negociado en el ACE No. 23, pero que tiene preferencia PAR en el marco de la ALADI, mientras que el resto de los países competidores mencionados en la tabla anterior deberán pagar un arancel de internación de un 15%.

Es importante señalar que esta alícuota transitoria vencerá en diciembre del año 2017, entendiéndose que el gravamen Ad Valorem aplicado al 2018 será de 10% para los países que no tengan convenios con Venezuela, y para el caso de Chile se le aplicará la Preferencia Arancelaria (PAR), la cual es de 20%, pagando de un arancel de internación de un 8%.

Productos	Código Arancelario	Arancel a Pagar con CHILE	Arancel a Pagar con Competidor 1 (COLOMBIA)	Arancel a Pagar con Competidor 2 (MEXICO)	Arancel a Pagar con Competidor 3 (ESTADOS UNIDOS)
Tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre.	3923.5000	0%	0%	18%	18%

El gravamen general de este código arancelario vinculado a las tapas (sector plástico) es de 18%, variando dependiendo de los convenios establecidos con los distintos países y bloques comerciales.

Productos	Código Arancelario	Arancel a Pagar con CHILE	Arancel a Pagar con Competidor 1 (ESTADOS UNIDOS)	Arancel a Pagar con Competidor 2 (MEXICO)	Arancel a Pagar con Competidor 3 (PERÚ)
De roble, barriles, cubas, tinas y demás manufacturas de tonelería y sus partes, de madera, incluida las duelas.	4416.0010	0%	2%	2%	0%

El gravamen general de este código arancelario vinculado a los barriles es de 2%, variando dependiendo de los convenios establecidos con los distintos países y bloques comerciales.

3.1. Arancel preferencial chileno

Entre Chile y Venezuela se mantiene vigente el Acuerdo de Complementación Económica N^o. 23 (ACE 23) desde el 1^o de julio de 1993, en el que se libera el pago de aranceles a gran parte de los productos que forman parte del intercambio comercial entre ambos países, por lo que gozan de una preferencia arancelaria del 100% para su ingreso al mercado venezolano. En el sector de envases y empaques para el sector licorero se encuentran incluidas dentro del programa de liberalización las subpartidas 4416.0010 correspondiente a los barriles y 3923.5000 perteneciente a las tapas contando con una preferencia arancelaria del 100% para el ingreso al mercado venezolano, con excepción de la subpartida 7010.9021 y 7010.9011 correspondiente a las botellas de vidrio, que tiene un gravamen de 12% (Arancel General), al encontrarse aún en la Lista de Excepciones del ACE No. 23 y luego de aplicarse la preferencia PAR.

3.2. Preferencias Arancelarias Venezuela – países CAN.

En el año 2007, el Gobierno venezolano anunció su decisión de retirarse de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y según la normativa de este bloque subregional compuesto por Colombia, Perú, Ecuador, Bolivia y Venezuela, las exoneraciones arancelarias se mantuvieron por cinco años, es decir, hasta el 21 de abril del año 2011. Lo anterior implica que los países miembros que deseen mantener preferencias parciales o totales a los productos de su intercambio comercial, han debido negociar en forma bilateral nuevos acuerdos de alcance parcial o total, fuera del marco de la CAN. Luego de revisar los acuerdos establecidos tras las renegociaciones bilaterales de Venezuela con los países miembros de la CAN, se ha determinado el otorgamiento de porcentajes de preferencias arancelarias con respecto al sector de envases y empaques de la industria licorera, a los siguientes países:

Colombia: tras la renegociación bilateral efectuada por Venezuela y Colombia, 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.

Perú: entre Venezuela y Perú en el año 2012, se suscribió el *Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial entre la República Bolivariana de Venezuela y la República del Perú*

Nota: Venezuela también posee Acuerdos de Complementación Económica con otros países integrantes del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y países pertenecientes a la Comunidad Andina de Naciones (CAN). No obstante, no se consideraron en el presente estudio al no ser países competidores en la composición de las importaciones.

4. Otros impuestos y barreras no arancelarias.

4.1 Impuesto al Valor Agregado (IVA):

En Venezuela el Impuesto al Valor Agregado (IVA) fue fijado en doce por ciento (12%) según el Decreto Número 1.436 de 2014, con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Reforma que establece el Impuesto al Valor Agregado (art.62). Se mantiene igual para la fecha de noviembre 2017 según opinión calificada de un agente aduanal. Según la Gaceta Oficial N°41.269, Decreto Art.1 se exonera al pago del Impuesto Al Valor Agregado, Impuesto de Importación y Tasa por Determinación del Régimen Aduanero, en los términos y condiciones previstos en este decreto, a la importación definitiva de los bienes muebles corporales, realizada por los Órganos o Entes de la Administración Pública Nacional destinados a la Modernización y Mantenimiento de Apoyo General del Sistema Blindado AMX-30V, al código 3923.5000 correspondiente a los tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre.

Nota: Por orden del Ejecutivo Nacional de la República, se estará aplicando un descuento del 3 y 5%, para pagos electrónicos (transferencias, tarjetas de débito y/o crédito) y también dependiendo del monto a cancelar, sin embargo, para las importaciones se mantendrá de 12% sin tomar en cuenta la modalidad de pago.

4.2 Ley de Impuesto sobre el Alcohol y Especies Alcohólicas:

http://www.serranocid.com/downloads/LEY_IAEA%2028072005.pdf

4.3 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.

4.4 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	1% SOBRE LA BASE CIF
Comisión aduanal mínima	\$ 250
Costo fijo operaciones	\$ 150
Costos administrativos	\$ 100
Reconocimiento SENIAT	\$ 50
Reconocimiento Resguardo	\$ 50
Reconocimiento INSAI / SANIDAD / CADIVI	\$ 50
Reconocimiento Antidrogas	\$ 50
TOTAL, SERVICIO DE ADUANAS	\$ 700
Movilización de Carga	1,75% del total servicio de aduana
Timbres Fiscales	5 U.T. (Vigente: Bs. 300)
Caleteros en reconocimiento físico	\$ 75 C/U
Caleteros en descarga en destino	\$ 75 C/U

Gastos de despacho	\$ 100
Transporte terrestre	Según tarifa del momento

Información otorgada por Logística Aduanera Logitrán C.A para carga contenerizada marítima.

Los costos involucrados en el pago al agente de aduanas usualmente los asume el importador, sin embargo, debido a variaciones en los tipos de cambio por el control cambiario vigente, antes de cualquier negociación, se sugiere actualizar los costos involucrados con la Oficina Comercial.



4.5 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- Cartagena (Colombia)- Venezuela son los siguientes:

Puerto de salida	Puerto de llegada	Tarifa	Tarifa	Tarifa	Tiempo de Transito Estimado (Días)
		Contenedor 20' st. (US\$)	Contenedor 40' st. (US\$)	Contenedor 40' HC. (US\$)	
San Antonio	Puerto Cabello	1.300	1.500	1.500	17
San Vicente	Puerto Cabello	1.500	1.700	1.700	15
San Antonio	La Guaira	1.500	1.700	1.700	18
San Vicente	La Guaira	1.700	1.900	1.900	16

En las tarifas anteriormente mencionadas están incluidos los siguientes gastos:

Bunker Charge: Cargos por combustible.

Panamá Canal Charge: Cargos aplicables a mercancías en tránsito a través del Canal de Panamá.

Carrier Security Fee: Cargos de seguridad que se cobra en los puertos.

Terminal Handling Charge Origin: Cargos por manipulación en terminal de origen

A menos que se especifique lo contrario, todas las tarifas están sujetas a recargos validados en el momento del envío. Los recargos actualmente aplicables son:

Recargos de Exportación: Gate Reservation Origin (Reservación de la puerta): CLP 52.000

Recargos de Importación: POD (Re-positioning): Reposicionamiento de 280 US\$

THD (Terminal Handling Charges Destination): Gastos de manipulación en terminal de destino de 105 US\$.

MTD (Document Fee): Gastos por cada conocimiento de embarque (Bill of Lading) 50 US\$

Esta empresa posee servicio semanal para el puerto de Puerto Cabello y quincenal para el puerto de La Guaira. Para más información contactar la Oficina Comercial de ProChile en Venezuela.

4.6 Régimen Tarifario de Servicios Portuarios

Las personas naturales o jurídicas usuarias de los servicios portuarios (servicios a la carga y servicio al buque) 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 dólar DICOM, de acuerdo con la última subasta realizada en Venezuela. Para consultar la Gaceta Oficial de Régimen Tarifario de Servicios Portuarios con fecha del viernes 1 de septiembre del 2017: <http://www.bolipuertos.gob.ve/descargas/2013.pdf>

4.7. Control de cambio 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.

A lo largo de estos 15 años de vigencia del control cambiario en el mercado venezolano, las autoridades cambiarias han puesto en marcha distintos mecanismos controlados de adquisición de divisas, no sólo para dirigir/administrar, sino también para tratar de captar flujos alternos de ingresos en divisas para el país por intermedio de las exportaciones, donde el Estado se encarga de efectuar asignaciones a actores públicos o privados para nuevas compras según las necesidades del mercado determinadas por la autoridad, que a lo largo del tiempo ha ido variando en función del criterio de la autoridad, con foco en alimentos de primera necesidad, insumos médicos / medicamentos así como también materias primas, equipos o insumos necesarios para incentivar la producción nacional.

En este contexto, mediante Gaceta Oficial No. 41.329 de fecha 26 de enero de 2018, entró en vigencia un nuevo sistema cambiario por intermedio del Convenio Cambiario No. 39, por medio del cual se deroga el Tipo de Cambio Protegido DIPRO que estuvo en vigencia desde el mes de marzo del año 2016 para la importación de bienes esenciales e importaciones gubernamentales a un tipo de cambio preferencial de Bolívares 10 por dólar y se introducen modificaciones al Tipo de Cambio Complementario Flotante de Mercado, DICOM bajo similar esquema de subastas, así como también se dictan las normas que regirán las operaciones en moneda extranjera en el Sistema Financiero Nacional.

Tipo de Cambio Complementario Flotante de Mercado (DICOM): Su funcionamiento inició en marzo de 2016 y hasta el mes de agosto del 2017 se llevaron a cabo 14 subastas, la última de ellas en esta primera etapa implicó un tipo de cambio: 1 US\$ = Bolívares 3.336,6375

Con las modificaciones publicadas en el mes de enero del presente año 2018 mediante el referido Convenio Cambiario No. 39, se busca captar capitales privados que se encuentran fuera del país para el desarrollo productivo del país y a la vez alimentar el Sistema de subastas disponible para el sector privado, considerando ofertas públicas, privadas y remesas.

El pasado 5 de febrero de 2018 el Banco Central de Venezuela anunció la nueva tasa que entrará en vigencia para el Tipo de Cambio Complementario Flotante de Mercado (DICOM), establecido en Bolívares 30.987 por euro a partir de esa fecha.

Hasta el mes de febrero de 2018, se han realizado tres (3) subastas, abiertas tanto para personas naturales como jurídicas y según la información publicada por el Banco Central de Venezuela-BCV, se señala que el tipo de cambio cerró en Bolívares 43.489,65 por Euro. Por su parte, tanto empresas consultoras en materia económica como importadores allegados a la Oficina Comercial han señalado que sigue siendo muy insuficiente la disponibilidad de divisas -por intermedio del Sistema DICOM- para atender las necesidades de la economía, especialmente en materia de importaciones.

Si bien el tema de la dificultad de acceso a las divisas se mantiene en la agenda de los exportadores chilenos al mercado e importadores venezolanos derivado del control de cambios imperante en Venezuela desde el año 2003, en la práctica, los actores privados siguen apostando a hacer negocios con proveedores extranjeros, incluyendo de Chile, mediante la búsqueda de fórmulas alternas de prepagos con recursos propios, sin la dependencia de los mecanismos cambiarios que estuviesen vigentes.



Marco Legal normas que rigen la operación de divisas en el sistema financiero nacional: Convenio Cambiario N° 39
<https://www.dicom.gob.ve/2018/documentos/convenio-cambiario-no-39/>

Gaceta Oficial N° 41.329 del 14 de febrero del 2018: http://www.bcv.org.ve/ley/GO41329_CC39.pdf

Nota: Para asesoría en materia cambiaria y tipos de cambio aplicables según el producto involucrado, se sugiere contactar a la Oficina Comercial de ProChile en Venezuela.

5. Regulaciones y normativas de importación.

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

Es un documento indispensable requerido para la realización de trámites ante el Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT), relativos a la exoneración de impuestos de importación (Aranceles o IVA según el caso y si procede su aplicación). <http://www.sencamer.gob.ve/files/pdf/RegimenLegal20-21.pdf>

Código Arancelario	Descripción	Régimen Legal	Descripción del Régimen Legal
7010.9021	Bombonas (damajuanas) y botellas de capacidad superior a 0,33 pero inferior o igual 1 litro.	20	20. Constancia de registro de norma venezolana COVENIN administrado por el Servicio Autónomo Nacional de Normalización, Calidad, Metrología y Reglamentos Técnicos
7010.9011	Bombonas (damajuanas) y botellas de capacidad superior a 1 litro.		

5.2 Regímenes legales para la importación

El régimen legal N° 20 entra en vigor en el 30 de diciembre del año 2016, publicado en gaceta oficial N°2647 de igual fecha la VI enmienda del arancel de aduanas venezolano entrando en vigor el 30 de enero del año en curso, COVENIN es la Comisión Venezolana de Normas Industriales encargada de velar por la estandarización y normalización bajo lineamientos de calidad en Venezuela.

Luego de revisado el Arancel de Aduanas vigente, no existen regímenes legales aplicables a la importación de los códigos 3923.5000 y 4416.0010 (tapas y barriles) objeto de estudio.

5.3 Norma Venezolana COVENIN envases de vidrio para cervezas y bebidas carbonatadas (Retornables):

Esta norma tiene por objeto establecer las características mínimas que deben cumplir los envases de vidrio, retornables, destinados a contener cervezas, bebidas carbonatadas y no carbonatadas (agua mineral), excepto sidra, champaña u otras bebidas alcohólicas.

<http://www.sencamer.gob.ve/sencamer/normas/1922-85.pdf>

5.4 Norma Venezolana COVENIN bebidas alcohólicas:

Esta norma tiene por objeto establecer los requisitos que deben cumplir las bebidas alcohólicas tanto de fabricación nacional como las importadas.

<http://www.sencamer.gob.ve/sencamer/normas/3340-97.pdf>

5.5 Norma Venezolana COVENIN-Ron:

Esta norma venezolana tiene por objeto establecer los requisitos que debe cumplir la bebida alcohólica denominada ron <http://www.sencamer.gob.ve/sencamer/normas/3040-93.pdf>

5.6 Control de Productos Envasados (CPE) SENCAMER

La Unidad de Productos Envasados de la Dirección de Metrología de SENCAMER es la encargada de velar por la aplicación, cumplimiento y control del Capítulo de la Ley de Metrología relativa a Productos Envasados tanto de Contenido Neto constante como de Contenido Neto variable. Es también la responsable de la aplicación, ejecución y control de las resoluciones relativas a etiquetado de Productos Envasados y a la aplicación de tolerancia de Contenido Neto.

Todo producto envasado debe obligatoriamente ser registrado y verificado su Contenido Neto en SENCAMER antes de ser comercializado en el país. La Unidad de Productos Envasados cuenta con el Registro Electrónico para que las empresas realicen sus trámites obligatorios a través de su portal web. <http://www.sencamer.gob.ve/envasados/login.htm>

5.7 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.

6. Requerimientos de etiquetados para ingreso al país

En el subsector envases y empaques, la normativa aplicable en materia de etiquetado estaría relacionada a los estuches de cartulina para empacar licores, así como también a las etiquetas autoadhesivas. 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". Toda bebida alcohólica debe cumplir con lo establecido en esta norma. <http://www.sencamer.gob.ve/sencamer/normas/2952-01.pdf>

A continuación, algunos ejemplos de etiquetados de bebidas alcohólicas locales. Los requerimientos de etiquetado deben ser solicitados en forma directa al potencial comprador, en función de las especificaciones del tipo de envase o empaque requerido.

7. Certificaciones. Legislación y requerimientos locales

7.1 Para la importación de botellas de vidrio de capacidad superior e inferior a 1Litro el Arancel de Aduanas de Venezuela indica el régimen legal N°20.



Para solicitar esta constancia se realiza a través de la página web: <http://www.sencamer.gov.ve/>

7.2 Gaceta oficial 40.656 de fecha 27 de octubre de 2015, Providencia Administrativa SNAT/2015/0017:

<http://sundde.gov.ve/index.php/portfolio-details/item/36-providencia-administrativa-nro-070-2015>

Establece las formalidades para el marcaje del Precio de Venta al Público (PVP), en las etiquetas e impresiones de envases de bebidas alcohólicas. El PVP debe ser colocado en un lugar visible de la etiqueta fiscal, cuerpos de los envases, empaques de las bebidas alcohólicas nacionales e importadas, mediante impresión en tinta indeleble, grabados o rótulos autoadhesivos no removibles. El precio debe ser marcado por los fabricantes, productores artesanales e importadores, antes de que la mercancía sea retirada de sus establecimientos o la aduana.

III. Potencial del Mercado (de acuerdo con la disponibilidad de información)

1. Producción local y consumo

La producción de botellas de vidrio en Venezuela no es capaz de abastecer toda la demanda del país de los sectores alimentos, bebidas y farmacéutico. El principal actor es la empresa Owens Illinois que pasó a manos del Estado (actualmente Venvidrio) que hasta finales del 2017 estuvo trabajando al 45% de su capacidad según informaciones de prensa y luego dejó de funcionar por la falta de materia importada. Según la información recopilada, esta planta abastecía el 80% de la demanda nacional en torno a los envases de vidrios requeridos por el sector de alimentos, medicinas y bebidas. Otra planta importante fabricante de botellas de vidrio es Produvisa S.A, que actualmente se encuentra 100% operativa, sin embargo, para las industrias licoreras poder adquirir botellas de vidrios se deben anotar en una lista de espera, y esperar que las mismas sean fabricadas para así poder ser despechadas por orden de compra, quedando insatisfecha la demanda de botellas de este sector en el país y con importantes demoras.

En cuanto al segmento tapas, existe también producción nacional, sin embargo, industrias han indicado que es insuficiente además de la dificultad de poder atender los requerimientos de todos los tipos de tapas que requiera cada cliente en particular.

Con relación a los bidones o barricas para el añejamiento de bebidas, importantes actores vinculados a la industria del ron han señalado que en Venezuela no existe producción nacional y el país debe abastecerse en un 100% de mercados foráneos.

Por su parte, América Latina es la segunda región con el consumo per cápita de alcohol más alto, en donde Venezuela ocupa el tercer puesto en el índice de ingesta de licor más elevado en la región (con tendencia al alza permanente), con 8,9 litros de alcohol per cápita y debido a los altos costos de las bebidas de origen importado, se ha presentado una importante tendencia del consumidor a modificar sus hábitos de compra y consumo hacia bebidas nacionales.

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.

PAÍS	Importación de Venezuela de la Subpartida 7010.9021					
	Bombonas (damajuanas) y botellas de capacidad superior a 0,33 pero inferior o igual a 1L.					
	2014		2015		2016	
	VALOR CIF (US\$)	VOLUMEN NETO (KG)	VALOR CIF (US\$)	VOLUMEN NETO (KG)	VALOR CIF (US\$)	VOLUMEN NETO (KG)
Chile	357.741	264.348	435.951	222.967	380.976	268.633
México	39.269	11.561	624.787	240.422	-	-
Colombia	498.663	282.874	-	-	-	-
Estados Unidos	6.025	422	373.888	331.976	313	13
Total importación anual	1.343.031	794.190	1.647.412	926.250	614.360	434.721
Participación de Chile (%)	27%		26%		62%	

PAÍS	Importación de Venezuela de la Subpartida 7010.9011					
	Bombonas (damajuanas) y botellas de capacidad superior a 1L.					
	2014		2015		2016	
	VALOR CIF (US\$)	VOLUMEN NETO (KG)	VALOR CIF (US\$)	VOLUMEN NETO (KG)	VALOR CIF (US\$)	VOLUMEN NETO (KG)
Holanda	-		884	153	26.354	272
Chile	-		552.798	333.590	9.600	15.170
Colombia	9.995	5.673	-	-	-	-
Estados Unidos	1.152	45	4.729	151	1.775	554
Total Importación anual	14.158	5.975	558.762	333.47	44.420	18.985
Participación de Chile. (%)	0%		99%		21%	

El mercado de empaques vinculados al subsector botellas de vidrio de capacidad superior a 0,33 pero inferior a 1L, realizó un total de importaciones promedio de los tres años de estudio valorados en más de 3 millones US\$, del cual Chile aporta en promedio más de 1 millón US\$, posicionándose como el principal proveedor para el mercado venezolano, en competencia con Colombia en el año 2014, con México en el 2015, mientras que en el 2016 se establece en el primer lugar como proveedor con el 62% del mercado. En cuanto a las botellas de vidrio de capacidad

superior a 1 litro, Venezuela realizó un total de importaciones promedio en los tres años (2014-2015-2016) valorado en 617 mil US\$, donde Chile aporta alrededor de los 500 mil US\$ convirtiéndose en el principal país destino de importaciones en este subsector. En el año 2014 las importaciones provienen de Colombia y Estados Unidos, en ese año no se registraron importaciones con Chile, para el año 2015 Chile se posiciona en el primer lugar de importaciones venezolanas con un 99 %, teniendo como competencia a los países de Holanda y Estados Unidos, en 2016 se posiciona como segundo proveedor de Venezuela en el sector con el 21 % del mercado. Es importante señalar que, aunque las botellas de vidrio se encuentran en la Lista de Excepciones en el Acuerdo ACE N°23 y no gozan de preferencias arancelarias, se demuestra que esto no es un limitante para las importaciones venezolanas debido a la importante demanda existente en este subsector.



PAÍS	Importación de Venezuela de la Subpartida 3923.5000					
	Tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre.					
	2014		2015		2016	
	VALOR CIF (US\$)	VOLUMEN NETO (KG)	VALOR CIF (US\$)	VOLUMEN NETO (KG)	VALOR CIF (US\$)	VOLUMEN NETO (KG)
México	7.171.758	614.925	2.888.679	338.890	9.009.674	350.152
Colombia	18.005.449	2.940.682	11.615.634	2.178.653	1.742.380	128.98
Estados Unidos	10.999.873	1.031.479	3.260.972	86.588	204.247	30.167
Chile	600.619	68.808	571.686	105.572	31.776	1.111
Total Importación anual	55.343.512	6.481.215	24.552.476	3.466.291	20.645.556	1.020.361
Participación de Chile (%).	1,08%		2,33%		0,15%	

El mercado de las tapas y dispositivos de cierre en los tres años analizados, Venezuela realizó un total de importaciones promedio valoradas en más de 100 millones US\$. De este mercado Chile aporta un promedio cercano a 1 millón US\$, aprovechando el ACE N° 23 podrían tener una mejor participación como proveedor de Venezuela, ya que, para el año 2016 Chile estuvo en el décimo quinto puesto, compitiendo con países como México, Bélgica, Colombia, China, España, Brasil, Alemania, Italia, Estados Unidos, Argentina, Perú, Francia, Hong Kong.

PAÍS	Importación de Venezuela de la Subpartida 4416.0010					
	De roble, barriles cubas, tinas y demás manufacturas de tonelería y sus partes, de madera, incluidas las duelas.					
	2014		2015		2016	
	VALOR CIF (US\$)	VOLUMEN NETO (KG)	VALOR CIF (US\$)	VOLUMEN NETO (KG)	VALOR CIF (US\$)	VOLUMEN NETO (KG)
Estados Unidos	37.988	12.741	1.675.183	1.677.334	1.586.718	558.670

Chile	264.235	39.983	1.169.140	174.360	574.605	118.470
México	82.432	29.673	211.016	68.345	36.430	9.046
Perú	161.780	64.800	-	-	-	-
Total, Importación anual	638.980	160.175	3.079.345	1.929.489	2.320.508	702.213
% Participación de Chile	41%		38%		25%	

Las importaciones venezolanas provenientes del mercado de barriles de roble se resumieron en un promedio mayor a los 6 millones US\$ en el período del 2014 al 2016, donde Chile cuenta con una alta participación en el 2014, en el 2015 y 2016 disminuye, pero sin embargo se posiciona como el segundo proveedor en este subsector, siendo su principal competencia Estados Unidos que se mantiene en el primer lugar. Cabe destacar que Estados Unidos no goza de preferencias arancelarias con Venezuela.

En los años de estudios pautados (2014-2016), observamos que la participación de Chile en el mercado venezolano es importante, podemos decir que es el principal exportador de las botellas de vidrio que requiere la industria venezolana para fabricar los licores y también se ubica dentro de las primeras posiciones dentro de los proveedores de tapas y barriles o barricas. Según las cifras CIF en US\$, en los años antes mencionados, en la canasta importadora de Venezuela, en el caso de las botellas inferior a 1 litro y superior a 1 litro, Chile es el principal proveedor de Venezuela ocupando el primer lugar como país destino de sus importaciones, en cuanto a las tapas el mercado está liderado por Colombia, México y Estados Unidos, la oferta exportable de Chile en este rubro está en la posición décimo cuarta, y en los barriles Chile se posiciona como el segundo país destino de importación venezolana, superado por Estados Unidos.

IV. Canales de Distribución y Actores del Mercado

1. Identificación de los principales actores en cada canal.

Los principales actores de la cadena de distribución en la comercialización del mercado de envases y empaques para la industria licorera en Venezuela (sector privado), son:

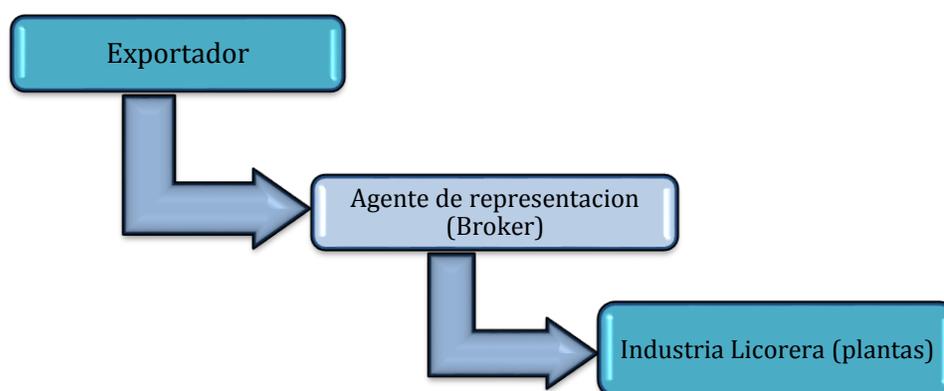
Agente de representación (Broker)

Industria licorera (plantas)

Habitualmente, la industria usuaria (industria licorera) establece relación directa con el proveedor local e internacional, para las especificaciones del tipo de envase o empaque requerido y llevar adelante la negociación,

no obstante, en algunos casos, el proveedor internacional posee en el mercado un representante o agente de ventas, que se encarga de prestar apoyo en la relación con el cliente y llevar adelante posibles planes para la compra de envases o empaques requeridos por los clientes.

2. Diagrama de flujo en canales seleccionados.



Broker: persona o institución que actúa de intermediario entre un comprador y un vendedor cobrando una comisión por la operación, cabe resaltar que este no se involucra en el proceso de importación en sí.

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

Los envases y empaques para la industria licorera tienen participación en los canales de distribución analizados durante todo el año, ya que en Venezuela se produce y se ingiere licor durante cualquier época por tener un clima tropical durante todo el año, al ser el tercer país con más ingesta de licor en América Latina.

4. Estrategia comercial de precios.

En Venezuela no se tiene definida una estrategia comercial de precios aún, sin embargo, según opiniones de actores calificados en el sector indican que para determinar el precio del producto final realizan estimaciones de los costos de producción y materia prima adicional de acuerdo con la inflación del país, que requiera la industria para fabricar el licor, para obtener el valor de reposición. La estrategia comercial de precios va a ir en función del tipo de envase o empaque requerido por el cliente.

5. Política comercial de proveedores.

No existe una política comercial esquematizada para las operaciones comerciales entre proveedores internacionales del subsector empaques e importadores venezolanos (industrias usuarias), 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 disponible 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 con relación al tiempo, la confianza adquirida entre exportador e importador posiblemente se tenga 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 los envases y empaques productos de uso industrial a la medida del cliente (industria licorera) no existen políticas comerciales de marcas aplicadas.

V. Consumidor/ Comprador

1. Características. Descripción Perfil/Hábitos/Conductas.

El venezolano se ha caracterizado por ser un consumidor de elevado gasto, que le gustan los productos de marcas y constantemente están dispuestos a probar nuevas experiencias de compras, sin embargo, en los últimos años el crecimiento de la inflación de la moneda local, anudado a la caída de los inventarios y la escasez ha generado cambios en los hábitos de compra y consumo y en las preferencias de compras. Actores calificados en la industria licorera revelaron que principalmente se basan en las preferencias del consumidor a la hora de adquirir el producto terminado, para así saber dónde invertir, que mejorar, que ofrecer para canalizar las expectativas de los clientes y capitalizarlas. Los potenciales compradores (industrias licoreras) actualmente están centrados en mantener un stock elevado que les permita obtener rentabilidad al momento de fabricar la bebida alcohólica y llevarla al mercado a disposición de los consumidores.

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

Actualmente los productores nacionales de envases y empaques no pueden cubrir la demanda de la industria licorera venezolana por múltiples factores, por ende, los fabricantes se ven en la obligación de evaluar proveedores foráneos para importar esos suministros que no pueden obtener en el país. Según opiniones de actores relevantes en el mercado a la hora de importar un indicador clave en las decisiones de compras es la relación precio-calidad, el costo del flete y principalmente que ese insumo no se esté produciendo en el país, ya que el acceso a divisas oficiales es bastante complicado, por lo que generalmente siempre se encuentran en la búsqueda de proveedores que le ofrezcan créditos y/o facilidades de pagos para efectuar la negociación, diversas industrias licores entrevistadas se encuentran abiertos a recibir y evaluar la oferta exportable de Chile en envases y empaques

disponibles para esta industria. Resulta de interés a potenciales clientes, las ventajas arancelarias que concede el ACE No.23.

VI. Benchmarking (Competidores) y Tendencias



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

En Venezuela no se manejan marcas referentes a los envases y empaques, debido a que los mismos son utilizados como insumos, para ser incorporados en los procesos productivos para envasar o empaquetar las bebidas alcohólicas en sus diferentes tipos.

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

El principal gremio venezolano donde se agrupan a todos los fabricantes nacionales de envases y empaques es la Cámara Venezolana del Envase (CAVENVASE), este gremio se encarga de velar por los intereses de la industria del envase, empaque y embalajes junto a sus industrias y manufacturas relacionadas a través de estudios técnicos y relaciones institucionales con los poderes del estado, organismos y demás entidades públicas o privadas. Actualmente cuenta con treinta y seis (36) empresas afiliadas y relacionadas a la Cámara: [http](http://)

3. Atributos de diferenciación de productos en el mercado.

En el estudio realizado no se observaron atributos de diferenciación, tal como se ha evidenciado, los fabricantes de medicamentos tienen que trabajar con los pocos proveedores existentes en el país.

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

Montos expresados en Dólares (USD)

DETALLE	PRECIO UNITARIO
Botellas Premium GÉNOVA 750ml, tapa corcho	1,88
Tapa de vidrio rellenable de líquido con tapón de corcho para botella GENOVA de 750ml.	1,02
Tapa de vidrio rellenable de líquido con tapón de corcho para botella MILAN de 750ml.	1,03
Botellas Premium NAPOLES 750ml, tapa corcho	1,88
Tapa de vidrio rellenable de líquido con tapón de corcho para botella NAPOLES de 750ml.	0,96
Botellas Premium MILAN 750ml, tapa corcho	1,88
Botellas estándar de 750ml para tapa guala irellenable	0,79

Para más información de tipos de cambio aplicables y su actualización, consultar la Oficina Comercial de ProChile en Venezuela.



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

No se observaron campañas publicitarias en Venezuela alusivas al sector envases y empaques destinados a la industria licorera venezolana.

VII. Opiniones de actores relevantes en el mercado

Según el Presidente de la Cámara Venezolana del Envase (CAENVASE), José Manuel González, el sector está operando en un 50 % de su capacidad instalada, los mejores resultados son para el cartón y el empaquetamiento fácil, destaca que la industria puede responder al mercado nacional para reducir las importaciones en este sector, revela que las industrias del vidrio tanto públicas como privadas afiliadas a la Cámara han desarrollado un programa de reciclaje con el objetivo de operar al 100% de su capacidad para que las industrias venezolanas reduzcan las importaciones de estos insumos, sin embargo, según opiniones de actores calificados en la industria licorera manifiestan que la producción nacional de envases y empaques no abastece la demanda del sector licorero y en consecuencia se ven en la necesidad de importar esos insumos que requieren para fabricar el producto final. A pesar de la difícil situación para adquirir divisas controladas por parte del estado, el sector licorero sigue apostando al país y adquiriendo los insumos necesarios con recursos propios o que obtienen por medio de sus exportaciones y se observa interés en evaluar las oportunidades de negocio con potenciales proveedores chilenos, tanto en tapas, etiquetas y barriles como en otros insumos, tales como alcohol anhídrido, la melaza, cajas de cartón corrugado, cuero corrugado para envolver botellas, entre otros, presentándose nuevas oportunidades de negocios entre los potenciales compradores venezolanos representados por destacadas empresas licoreras venezolanas y proveedores chilenos.

Es importante destacar que la industria del ron venezolano se ha forjado una imagen en los principales mercados mundiales con la denominación “Ron de Venezuela”, incluso en los motores impulsados por el presidente de la República Nicolás Maduro para incentivar la producción nacional se encuentra la industria del ron, donde el gobierno le adjudicó divisas oficiales para adquirir todos los insumos necesarios para la producción del mismo y así exportarlo, para así levantar la economía y no solo depender del petróleo, trayendo como consecuencia una mayor necesidad de importar los envases y empaques requeridos por el sector ronero (Ron).

Existen fallas en el abastecimiento de varios tipos de envases y empaques de plástico para las tapas, vidrio para las botellas y el cartón para las cajas, han indicado representantes del sector licorero, ya que los productores locales de estos envases (son pocos) y no tienen la capacidad para proveer ni satisfacer la demanda a tiempo. Con relación a las tapas, aunque existe producción nacional, siempre están abiertos a evaluar alternativas de proveedores que

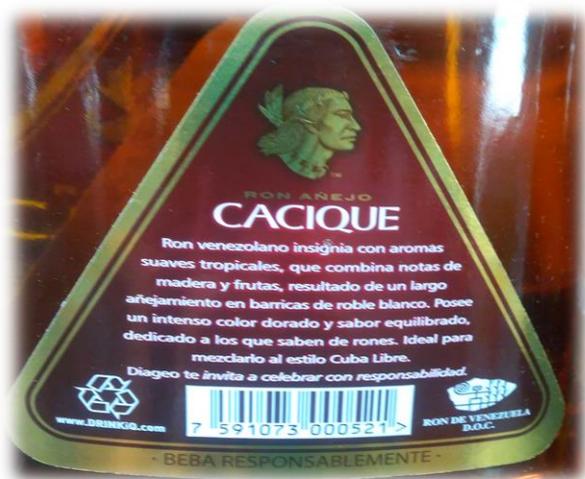
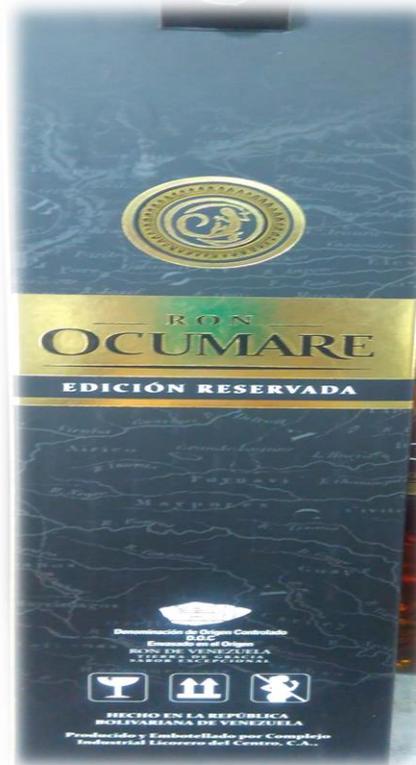
ofrezcan una buena relación calidad/precio. En cuanto a los barriles de roble blanco para el proceso de añejamiento del alcohol los actores entrevistados afirman que prefieren importarlos debido a que estos son de mejor calidad que los fabricados localmente, anudado a que la producción de barriles en Venezuela es nula. Es importante considerar que, en la actualidad, la obtención de los certificados y permisos necesarios para efectuar importaciones privilegian su otorgamiento para materias primas, equipos e insumos que vayan a ser destinados a procesos productivos locales, especialmente de industrias como la del ron que ha sido prioridad para ser apoyada por parte del actual Gobierno para impulsar la producción y exportaciones.

Actualmente industrias del sector licorero afirman que se pueden apoyar en el Acuerdo de Complementación Económica (ACE no.23), para afianzar y expandir las importaciones venezolanas en este sector debido a que existen muchas industrias que no tienen conocimiento del mismo y realizan importaciones con países que no tienen ninguna ventaja arancelaria, siendo esto, más costoso para el sector licorero venezolano.

VIII. Fuentes de información (*Links*)

- Arancel de Aduanas de Venezuela (Nomenclatura Común del Mercosur): <http://goo.gl/GC2kdU>
- Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT): www.seniat.gob.ve
- Instituto Nacional de Estadísticas de Venezuela (INE): www.ine.gob.ve
- Centro Nacional de Comercio Exterior, disponible en: www.cencoex.gob.ve
- Cámara Venezolana del Envase: www.cavenvase.org
- Bolivariana de Puertos (BOLIPUERTOS) S.A.: <http://www.bolipuertos.gob.ve>
- Ministerio del Poder Popular de Economía y Finanzas <http://www.mppef.gob.ve/>
- Servicio Autónomo Nacional de Normalización, Calidad, Metrología y Reglamentos Técnicos (SENCAMER) <http://www.sencamer.gob.ve/>
- Estadísticas de Comercio Exterior Online www.penta-transaction.com
- Ley sobre el impuesto y especies alcohólicas http://www.serranocid.com/downloads/LEY_IAEA%2028072005.pdf
- Banco central de Venezuela <http://www.bcv.org.ve/cuadros/2/212a.asp?id=64>.
- Marco Legal normas que rigen la operación de divisas en el sistema financiero nacional: Convenio Cambiario N° 39 http://www.bcv.org.ve/ley/GO41329_CC39.pdf
- Para consultar Sistema de Divisas de Tipo de Cambio Complementario Flotante de Mercado DICOM, visitar el siguiente sitio web: <http://www.bcv.org.ve/c5/dicom/dicom-02.asp>
- Régimen Legal N°20 <http://www.sencamer.gob.ve/files/pdf/RegimenLegal20-21.pdf>
- Control de productos envasados (CPE) <http://www.sencamer.gob.ve/envasados/login.htm>
- Norma general para el rotulado de alimentos envasados <http://www.sencamer.gob.ve/sencamer/normas/2952-01.pdf>.
- Gaceta Oficial N° 40.340 sobre Ley de Precios Justos: <http://nicolasramos.net.ve/wp-content/uploads/2015/10/Gaceta-Oficial-40774-Nueva-Providencia-de-Marcaje-de-Precio>
- Cámara Venezolana de Especies Alcohólicas www.civea.org/
- Cámara Venezolana de fabricantes de cervezas <https://www.cervecerosdevenezuela.org/contacto>

IX. Anexos



Producción de Bebidas Alcohólicas en Venezuela

Años 2016 y 2017



Bebidas Alcohólicas	Total 2016	Total 2017
LTS. V.R.		
Cerveza	1.088.671.581	712.335.038
Ron	14.668.460	275.848.940
Aguardiente comp.	7.005.996	95.225.999
B.E.S	29.155.990	60.129.607
Vodka	4.073.167	54.661.345
Lic. Cord. Y Amargo	29.508.953	35.331.247
Sangría	13.521.039	18.334.881
Aguardiente	10.545.191	10.517.618
Vinos Gasificados	595.062	4.954.200
Whisky	2.742.237	1.367.015
Ginebra	1.071.787	1.058.939
Brandy	547.873	835.456
Vinos	1.372.197	717.714
Bebidas con soda	832.830	343.882
Ponche	199.567	250.035
Coctel	0	246.426
Vinos Espumantes	91.063	190.512
Mistela	586.646	160.861
Vinos de Frutas	111.623	139.716
Pisco	7.200	69.393
Vinos Licorosos	19.766	5.499
Cocuy Envejecido	0	1.201
Vinos Compuestos	0	0
Total	1.205.328.225	1.272.725.525

LTS= Litros

V.R.= Volumen Real

Fuente: SENIAT, OEEEAT, DEAT www.seniat.gob.ve

Servicio Nacional Integrado de Adm. Aduanera y Tributaria.

*Cifras sujetas a revisión

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.

