

CÓMO HACER NEGOCIOS CON VENEZUELA 2018

1. RELACIONES BILATERALES CON CHILE

1. ACUERDOS Y/O TRATADOS COMERCIALES VIGENTES

A contar en el año 2006 el Gobierno venezolano anunció su decisión de retirarse de la Comunidad Andina de Naciones (CAN). Derivado de ello, Venezuela suscribió acuerdos bilaterales fuera del marco de la CAN con cada uno de sus miembros otorgando preferencias arancelarias a determinadas listas de productos con base al comercio histórico con cada nación, pero que en todo caso no abarcan el universo arancelario: Con Perú, un Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial Perú – Venezuela desde el 1º de agosto del año 2013; con Colombia, el Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial entre la República de Colombia y la República Bolivariana de Venezuela de 2012 del 28 de noviembre del año 2011; mientras que entre Venezuela y Ecuador, desde abril de 2011 está suscrito Protocolo al Acuerdo Marco de Cooperación entre el Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela y el Gobierno de la República del Ecuador para Profundizar los Lazos de Comercio y Desarrollo y por último, con Bolivia desde marzo de 2011 está suscrito el Acuerdo de Comercio de los Pueblos para la Complementariedad Económica y Productiva entre el Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela y el Estado Plurinacional de Bolivia.

El principal bloque comercial subregional del que Venezuela es miembro pleno desde el año 2012 es el Mercado Común del Sur, MERCOSUR. Con fecha 5 de agosto de 2017, los estados parte de este bloque subregional decidieron suspender a la República Bolivariana de Venezuela en todos los derechos y obligaciones inherentes a su condición de Estado Parte del MERCOSUR, suspensión que se mantiene a la fecha.

No obstante lo anterior, dentro del marco comercial y legal del MERCOSUR, Venezuela concede preferencias arancelarias a los productos originarios de los países miembros: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. En este sentido, los productos que ingresen de estos países gozan de una preferencia arancelaria porcentual vigente desde el 1ro. de enero de 2013, según lo establecido en los Acuerdos de Complementación Económica-ACE- que Venezuela suscribió con la República Oriental del Uruguay (ACE N.º 63); con Paraguay (ACE No. 64); República de Argentina (ACE N.º 68); y por último con la República Federativa del Brasil (ACE N.º 69); y de acuerdo a información validada con importadores allegados a la Oficina Comercial, no obstante la suspensión descrita, a la fecha, Venezuela sigue aplicando en sus importaciones las preferencias arancelarias acordadas en el plano bilateral y tal como se puede observar en la página oficial de la Asociación Latinoamericana de Integración, ALADI, los referidos Acuerdos están vigentes.

Con Chile, se encuentra vigente desde el año 1993 el Acuerdo de Complementación Económica, ACE No. 23, cuyo nombre oficial es **“Acuerdo de Complementación Económica para el Establecimiento de un Espacio Económicamente Ampliado entre Chile y Venezuela”** fue firmado en Abril de dicho año luego de conversaciones entre los gobiernos de ambos países, durante tres años consecutivos. Este Acuerdo entró en vigencia en el mes de Julio del año 1993 y fue publicado en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana

de Venezuela No. 4585 Extraordinaria de fecha 1ro. de junio de 1993. 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 en forma bilateral con algún país de América Latina y demás socios comerciales por fuera del Mercado Común del Sur, MERCOSUR, abarcando el universo arancelario y que en la actualidad concede cero arancel para más del 97% de las mercancías intercambiables.

Acuerdo de Promoción y Protección de Inversiones (APPI).

Desde mayo de 1994 está vigente un APPI que ha permitido que hoy Chile tenga una inversión materializada en Venezuela de un monto en torno a los US\$ 500 millones. La principal inversión de Chile en Venezuela es MASISA, actualmente con 140.000 ha de bosques, hoy en día generan 2.000 empleos directos y 13.000 indirectos. En segundo lugar destaca Seguros Nuevo Mundo, con 346 empleados directos a nivel nacional y en torno a 10.000 indirectos. Adicionalmente, se estima que en Venezuela existe una Comunidad Chilena residente que supera los 40.000 habitantes, la segunda colonia más grande de Chile en el mundo, lo anterior significa que aunque no son inversiones chilenas registradas en la Superintendencia de Inversiones Extranjeras local, es un grupo representativo de empresarios de nacionalidad chilena con importantes inversiones o actividades económicas vinculadas a diferentes sectores productivos: Manufacturero, textil, minería, metalmecánico, sector cerámico, alimentos, agropecuario, gastronomía, productos, insumos y equipos para la industria petrolera, servicios, entre otros. La Oficina Comercial de ProChile en Venezuela realiza permanente monitoreo y ofrecimiento de cooperación a las empresas venezolanas de capitales chilenos, así como también a los empresarios chilenos con actividades económico/productivas en el país, que desde muchos años se han desarrollado en multiplicidad de sectores ya mencionados.

Acuerdo para Evitar la Doble Tributación.

Si bien los inversionistas han manifestado reiteradamente la importancia de poder contar con un instrumento jurídico de un Acuerdo para Evitar la Doble Tributación, en el año 2003 quedó estancada la negociación bilateral debido a problemas técnicos al interior de los organismos de impuestos internos de ambos países sin avances o cambio a la fecha.

2. COMERCIO CON CHILE

Al cierre del año 2017, el intercambio comercial entre ambos países mostró un decrecimiento de un 37,9% para ubicarse en US\$ 130,5 millones, ocupando Venezuela el puesto No. 9 como mercado de destino de las exportaciones hacia América del Sur. La tendencia indicada en la reducción del intercambio comercial entre ambos países se observa también en la balanza comercial de Venezuela con sus principales socios comerciales. En el plano bilateral, la balanza comercial se encuentra a favor de Chile por diecisiete (17) años consecutivos.

Comercio Bilateral Chile-Venezuela (US\$ millones de dólares)

Comercio Exterior (Miles US\$)	2013	2014	2015	2016	2017
Exportaciones FOB	536,90	464,78	312,88	146,56	67,80
Importaciones CIF	132,70	77,97	21,91	62,28	62,70
Balanza Comercial	404,20	386,81	290,97	84,28	5,10
Intercambio Comercial	669,60	542,75	334,79	208,84	130,50

Fuente: Webcomex / Información Comercial DIRECON-ProChile, con cifras el Servicio Nacional de Aduanas, procesado por ProChile Venezuela.

Exportaciones de Chile hacia Venezuela

Las exportaciones de bienes y servicios de origen chileno hacia Venezuela se ubicaron al cierre de 2017 en US\$ 67,8 millones. La composición de la oferta exportable de Chile a Venezuela sigue siendo diversificada, incluyendo materias primas, bienes intermedios, productos de consumo final y servicios, manteniendo el liderazgo en la canasta el sector alimentos/productos Agropecuarios con una participación de un (57,2%); seguidamente Manufacturas (18,1%); Minerales (14,2%); Pesca y Acuicultura (3,8%); Industrias Forestales (3,7%); Vinos (3,1%). Adicionalmente, al cierre del mismo período, Chile exportó servicios a Venezuela por USD 2,7 millones. Venezuela se ubicó en el destino No. 9 de las exportaciones de Chile a países de América del Sur.

EXPORTACIONES DE CHILE HACIA VENEZUELA POR MACRO SECTOR (2013-2017)

(USD)

Macrosectores	2013 US\$	2014 US\$	2015 US\$	2016 US\$	2017 US\$	% 2017
Venezuela	516.405.651	473.577.398	339.049.696	145.970.985	67.807.779	100%
Prod. Agropecuarios	202.158.938	211.215.959	103.869.944	45.076.804	38.752.981	57,2%
Manufacturas	142.498.740	126.469.917	95.396.627	33.584.207	12.249.077	18,1%
Minerales	24.984.816	16.626.313	3.851.387	5.743.676	9.609.514	14,2%
Pesca y Acuicultura	42.385.951	18.892.010	3.655.988	1.021.142	2.595.791	3,8%
Ind. Forestales	92.805.422	79.442.800	128.746.188	57.708.910	2.528.080	3,7%
Vinos	11.571.784	20.930.399	3.529.561	2.836.246	2.072.336	3,1%

Fuente: Información Comercial, DIRECON - ProChile, con cifras del Banco Central de Chile (cifras sujetas a variación de valor, incluye bienes cobre y no cobre, excluye servicios)

Según cifras privadas de Penta-Transaction tomadas de diversas fuentes venezolanas, Chile ocupó -en el 2016 última cifra disponible año cerrado- la posición No. 13 como país proveedor de Venezuela y No. 4 dentro de los países suplidores de América del Sur.

Los principales sectores/productos exportados por Chile hacia Venezuela en el 2017 fueron los siguientes: Harinas, almidones y derivados de cereales/avena en granos (US\$ 9,9 millones); Manufacturas de cobre/cátodos (US\$ 9,3 millones); Tomates preparados o conservados, en puré o pasta (US\$ 5,7); Leche en polvo (US\$ 2,7 millones); Servicios considerados de exportación (USD 2,7); Leguminosas secas, porotos (US\$ 2,5); Cereales para consumo y/o proceso, arroz semiblanqueado (US\$ 1,7); Manzanas frescas (US\$ 1,5); Productos del mar en conservas, atún (US\$ 1,5); Confituras, jaleas, pastas y purés de frutas (US\$ 1,4); Aceites vegetales (US\$ 1,3); Impresos/libros (US\$ 1,3); Productos de papel y cartón (US\$ 1,2) y Pastas alimenticias (US\$ 1,2 millones de dólares). El número total de ítems exportados al mercado venezolano en 2017 fue de 222, con la participación de 174 exportadores chilenos.

Tradicionalmente, Venezuela ha sido un importante destino para las exportaciones no tradicionales de Chile, teniendo la canasta una alta composición de productos con valor agregado.

Exportaciones de Chile hacia Venezuela – No Cobre

(2013-2017)

Año	Exportaciones Totales US\$ FOB	Exportaciones No cobre US\$ FOB	Participación exportaciones no cobre (%)
2013	536.966.433	495.228.310	92,23
2014	464.782.882	447.253.422	96,23
2015	312.883.493	308.921.244	98,73
2016	146.556.081	141.121.635	96,29
2017	66.869.012	59.197.971	88,53

Fuente: ProChile Venezuela sobre la base de información WebComex/Aduanas/ Penta Transaction.

Compras (importaciones) de Chile de productos de origen venezolano

Al cierre de 2017, las importaciones de Chile de productos procedentes desde Venezuela totalizaron USD 62,70 millones, manteniendo similares niveles versus 2016 con un 0,8% de variación. Venezuela se ubicó en el país proveedor No. 49 de las importaciones chilenas procedentes desde el exterior. Los principales sectores/productos importados por Chile procedentes desde Venezuela en el 2017 fueron –en millones de dólares- los siguientes: Urea (US\$ 35,4 millones); Amoníaco anhidro (US\$ 16,0); Carbono negro de humo (US\$ 2,1); Barras y perfiles de aleaciones de cobre, zinc/latón (US\$ 1,8); Ron (US\$ 1,7); Etenglicol (US\$ 1 millón de dólares).

Aunque desde hace varios años Chile no realiza compras de petróleo a Venezuela, la canasta exportadora de Venezuela hacia el mercado chileno tiene un alto componente de productos del sector petroquímico. Al cierre del año 2017, según cifras oficiales de la aduana chilena, los primeros 2 productos comprados por Chile a Venezuela ya mencionados fueron la urea y el amoníaco anhidro 82,11 % de participación del total de las compras chilenas provenientes de este mercado.

Por otra parte, según fuentes estadísticas privadas en base a diversas fuentes oficiales, al cierre de 2017 Chile fue el destino No. 13 en las exportaciones no petroleras de Venezuela al mundo y a su vez fue el segundo destino en importancia en las exportaciones venezolanas al mundo del producto amoníaco anhidro (partida 2814) con un 17,88% de participación del total exportado, el que se encuentra entre los diez primeros productos exportados por Venezuela al mundo, ubicándose dentro de los tres principales proveedores de Chile en las importaciones chilenas procedentes desde el mundo del año 2017.

Por otra parte, en el mismo período analizado, Chile escaló 3 posiciones versus el 2016 y en 2017 es el segundo destino en importancia en las exportaciones de Venezuela al mundo de urea, partida 310210, ubicándose nuevamente entre los primeros tres países proveedores de Chile en este producto en las importaciones chilenas procedentes desde el mundo del año 2017.

Asimismo, con respecto al etilenglicol (etanodiol), sexto producto en importancia en las compras de Chile a Venezuela y que superó el millón de dólares en el 2017, a su vez Venezuela es el primer proveedor del mundo en importancia para Chile, con un 32.33% de participación del total importado en dicho subsector. De igual manera, Venezuela es el proveedor No. 1 en las compras chilenas del mundo de barras y perfiles de aleaciones de cobre, siendo el único destino en las exportaciones venezolanas analizadas. Similar

situación se tiene con el producto carbono (negros de humo), tercer producto en importancia en las importaciones de Chile desde Venezuela (USD 2,1 millones) y que a su vez este mercado es el segundo país abastecedor del mundo en importancia en el mismo período analizado.

Con relación a la industria del ron, partida 220840, importante subsector que el Gobierno venezolano está impulsando dentro del plan económico Motor de las Exportaciones, según fuentes oficiales chilenas, al cierre del 2017, Venezuela subió dos posiciones y en el año 2017 es el proveedor número 3 en importancia en las compras o importaciones totales de Chile de este producto procedente desde el mundo, las que totalizaron al cierre del período US\$ 14,5 millones de dólares, presentando un crecimiento versus el año 2016.

Asimismo, luego de varios años en el segundo lugar, en 2016 Chile pasó a ser el primer destino en importancia –superando por primera vez a Estados Unidos– en las exportaciones venezolanas al mundo del producto amoníaco anhidro (partida 2814) con un 47,54% de participación del total exportado, el que se encuentra entre los diez primeros productos exportados por Venezuela al mundo. Por otra parte, en el mismo período, Chile es el quinto destino en importancia en las exportaciones de Venezuela al mundo de urea, partida 310210.

3. RANKING DE CHILE COMO PROVEEDOR A VENEZUELA

Según fuentes y estimaciones privadas al no estar disponibles cifras oficiales de la Balanza de Pagos del país (Banco Central de Venezuela) a contar del IV Trimestre del año 2015, en base a fuentes privadas se estima que Venezuela realizó importaciones durante el 2017 por un monto en torno a los USD 13 mil millones de dólares, siendo los principales proveedores Estados Unidos, China, Brasil, Colombia y Argentina, en donde Chile ocupó el lugar No. 20 dentro de los países proveedores.

Principales socios comerciales. Países proveedores en las importaciones venezolanas, petroleras y no petroleras, valor CIF, año 2017

Nº	País	US\$ miles
1	Estados Unidos	2.491.276
2	China	1.558.451
3	Brasil	414.715
4	Colombia	373.852
5	Argentina	194.864
6	Italia	181.160
7	México	172.039
8	ALEMANIA	159.389
9	ESPAÑA	126.325
10	CUBA	116.440
20	Chile	48.194
SUBTOTAL (10 ppales países)		5.788.511
TOTAL		13.416.000

Fuente principales países proveedores: Penta Transaction www.v4.penta-transaction.compor

Fuente total importaciones año 2017: Estimaciones fuentes privadas. Procesado por ProChile Venezuela

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

Sector	Producto	% Participación Chile en Venezuela
Alimentos	Avena (incluye consumo humano y animal)	Entre 82% y 100% según el tipo
	Pasta Tomates	71%
	Pulpas frutas	95%
	Salmón entero congelado	99%
	Frutas frescas (manzanas)	76%
	Frutas frescas (peras)	97%
	Frutos secos (almendras)	100%
	Frutos secos (nueces)	100%
	Hongos en conservas	67%
	Vinos embotellados	41%
	Alfalfa para consumo animal	65%
	Reproductores(cerdos) de raza pura	100%
Industrias	Alambrón de cobre	64%
	Manufacturas de papel incluye papel periódico	63%
	Pasta química de madera	95%
	Higiene Personal (toallitas)	58%

Fuente: ProChile Venezuela en base a últimas cifras del Instituto Nacional de Estadísticas INE 2016.

4. OPORTUNIDADES COMERCIALES PARA LOS PRODUCTOS CHILENOS (POR SECTOR)

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

Tradicionalmente la canasta exportadora de Chile a Venezuela ha estado conformada en más de un 90% en exportaciones No Cobre que al cierre de 2017 se ubicaron en un monto cercano a los USD 60 millones.

Aun cuando para el año 2018 se espera nuevamente una reducción en las importaciones totales del país para para ubicarse en similares niveles del 2017 en torno a los USD 13.000 millones de dólares, Chile posee diversos productos con valor agregado que se pueden promover su prospección o penetración en apoyo a la industria productiva venezolana, siendo Chile un importante y tradicional proveedor de pasta de tomates, pulpas de frutas, semillas para la siembra, avena en granos, entre otros.

Para el año 2018, se mantiene la proyección de crecimiento de la presencia del Estado como ente importador directo de bienes de primera necesidad, para ubicar a las Importaciones No Petroleras Públicas por encima de los US\$ 4.800 millones, representando un 40% de las importaciones totales estimadas que tendrá el país para este año 2018.

Debido a las grandes necesidades del país, incluyendo insumos y bienes intermedios que requieren productores locales, el empresario venezolano considera Chile como una excelente opción y proveedor confiable de gran variedad de productos con aranceles muy favorables, además de un atractivo destino de negocios, inversiones, turismo y estudios.

Para el Plan de Trabajo del año 2018, con base a oportunidades que se han detectado, el foco de priorización (por sectores) del trabajo que desarrollará la Oficina Comercial de ProChile en Venezuela, en base a oportunidades de negocios actuales y potenciales, es el siguiente:

Alimentos y bebidas

Semillas para la siembra: Desde hace algunos años, se registran exportaciones chilenas de semillas al mercado venezolano por intermedio de empresas multiplicadoras, sin embargo, se considera que aún son incipientes y existe gran potencial para crecer en función de la demanda existente de gran variedad para la siembra de hortalizas y frutas. A modo de referencia, para los años 2015, 2016 y a septiembre de 2017, Venezuela realizó importaciones totales de semillas de todo tipo por USD 152,3 millones; USD 154,9 y USD 152,8 millones (a septiembre/17) respectivamente. Al cierre del año 2016, Chile realizó envíos al mercado por un monto cercano a los USD 184.000 dólares.

Alimentos saludables y funcionales: En los últimos años se ha presentado un crecimiento de la demanda de productos funcionales o saludables. En los venezolanos es notable la tendencia a cuidar su salud con regímenes alimentarios y ejercicios, sin embargo, según cifras históricas de la OMS, 30,7% de la población venezolana padece de obesidad. Cada vez es más notable el consumo de productos saludables, especialmente por parte de estratos económicos ABC1. Existen experiencias exitosas de productos saludables de Chile en el mercado venezolano (endulzantes y productos funcionales). También existe demanda no satisfecha al ser muy insuficiente la producción local de productos sin gluten para celíacos, sin lactosa y de todo tipo de productos sin azúcar para pacientes diabéticos, además de la tradicional característica del consumidor venezolano de adquirir productos que aporten algún valor agregado para la salud.

Productos del mar: Tradicionalmente, Chile cuenta con gran prestigio y aceptación desde hace muchos años como proveedor de productos del mar, principalmente salmón y en menor escala la merluza y las jibias. También existen industrias establecidas en el país que poseen plantas industrializadas para darle valor agregado al salmón chileno a través del proceso de ahumado y empaque al vacío. Debido a los altos índices de escasez de alimentos en Venezuela, se considera importante reactivar el trabajo para este sector. El salmón entero congelado se ha mantenido en el portafolio de productos alimenticios exportados por Chile hacia el mercado venezolano y en función de la demanda hay espacios para reinsertar a Chile como proveedor de merluza en filetes y jibias enteras, ambos congelados.

Mosto de uvas para la fabricación de jugos/sangrías: Con relación al consumo de bebidas alcohólicas en el país, debido al factor precio y disponibilidad de producto, se ha observado un importante incremento en el consumo de sangrías como producto sustituto a los vinos embotellados, tanto varietales como reserva, que mantienen su presencia pero más hacia el target ABC1 de mayor poder adquisitivo. En Venezuela existen unas cinco (6) empresas productoras de sangrías y fabricante de jugos de uvas, las cuales requieren jugo/mosto de uvas como materia prima para su elaboración, el que deben adquirir principalmente de proveedores internacionales.

Frutos secos y deshidratados: Este sector se encuentra presente en el mercado venezolano, con mayor fuerza, como parte de su tradición navideña (último trimestre del año). No obstante, durante todo el año se perciben importaciones de este sector destinado en mayor porcentaje al uso industrial. Según estadísticas de importaciones venezolanas correspondiente a los últimos 3 años (2014 /2016), Chile se posiciona como el principal proveedor de frutos secos y deshidratados en Venezuela alcanzando -en total para el período de análisis-una suma CIF de US\$ 99MM .

Frutas frescas: Tradicionalmente Chile se ha mantenido como el principal proveedor de frutas frescas para Venezuela. Durante los últimos tres años analizados (2014-2016), Chile mantiene el liderazgo con el 61% de participación de mercado, considerando todos los productos del sector. Según opinión de importadores, las frutas frescas de origen chileno son la primera opción debido a la calidad, precio y flexibilidad de negociación con los exportadores.

Vinos: Chile tradicionalmente ha mantenido el liderazgo del mercado, presentando la mayor participación como país proveedor de vino embotellado en las importaciones venezolanas. Por lo anterior, se pretende consolidar estrategias que permitan mantener la presencia de marca en anaquel y no descuidar importantes espacios que han ido abarcando la competencia (Argentina). Al cierre del año 2016, Chile mantiene su liderazgo como proveedor de vinos al mercado venezolano, con un 40% de participación en el total de las importaciones venezolanas del subsector.

Aceite de oliva: Considerando el gran interés que se mantiene por parte de los importadores venezolanos, de conocer la oferta exportable de aceite de oliva procedente de Chile, la Oficina tiene la intención de mantener estrategias de penetración en apoyo a exportadores nuevos o actuales del producto, ya que Venezuela es un mercado que se puede incursionar perfectamente ofreciendo la calidad del aceite de oliva chileno en cualquiera de sus usos (granel o retail).

Industrias

Empaques, envases y embalajes para la industria licorera: Venezuela posee una muy importante industria nacional de licores, liderada por el ron y la cerveza, seguidos de la vodka, sangrías y otras bebidas alcohólicas blancas, que requieren gran variedad de envases y empaques para sus procesos productivos (botellas de vidrio, barriles, tapas, etiquetas, cuero corrugado, cajas de cartón corrugado) que no pueden abastecerse regularmente en el mercado local.

Maquinaria para la industria forestal: El Motor Forestal se encuentra en el Plan Patria y en la agenda económica del actual Gobierno de Venezuela, dentro de las prioridades de apoyo a la industria nacional con miras a la exportación. Venezuela se encuentra cubierta en un 51 % por formaciones boscosas naturales. Son 47 millones de hectáreas bajo cobertura forestal de árboles y de este total se estima que entre 25 y 30 millones de hectáreas son bosques productores de madera susceptibles de ser aprovechados. El país requiere gran cantidad y variedad de equipos vinculados a la maquinaria forestal, para ser incorporados en los procesos productivos del sector, los que se deben adquirir de mercados internacionales al ser inexistente la producción nacional. Una importante cantidad de aserraderos están en proceso de actualización de su equipamiento con miras a optimizar sus procesos productivos con el objetivo de exportar diversos subproductos de la madera con valor agregado, además de atender el mercado interno donde la empresa Masisa de capitales de origen chileno es un importante actor.

Proveedores para la minería: El Motor Minero se encuentra en la agenda económica del actual Gobierno, dentro de las prioridades de apoyo a la industria nacional con miras a la exportación con el impulso de la Zona de Desarrollo Estratégico Nacional Arco Minero del Orinoco en el Estado Bolívar, con un área de 114 kilómetros cuadrados, para apoyar la exploración y explotación de gran variedad de minerales que el país posee importantes reservas probadas: oro, hierro, diamante, bauxita y coltán. Con la gran expertise en el sector que posee Chile y las potencialidades que ofrece el Arco Minero que impulsa el actual Gobierno, se abrirán interesantes oportunidades para los proveedores para la minería.

Proveedores para la acuicultura: Venezuela posee sobre una muy importante industria acuícola y piscícola en donde se estima que un 99% de los alimentos, equipos e insumos necesarios son de origen importado y las granjas de cultivos adquieren lo necesario con divisas propias y por lo general embarques prepagados. Desde fines de 2016 la Oficom ha adelantado acercamientos con actores público-privados vinculados a la industria de la acuicultura y se observa con gran interés el ofrecimiento de cooperación de este tipo que Chile pueda ofrecer no solo con alimentos balanceados, insumos y equipos, sino también con servicios de consultoría o transferencia tecnológica para la tecnificación de la industria, en especial de los camarones.

Servicios

Durante el 2018, se pretende iniciar una investigación vinculada a recolección de información sobre la demanda de servicios de tecnología de información a nivel general. Lo anterior, con la finalidad de dimensionar el potencial de la oferta chilena y poner a disposición del sector exportador, una radiografía del mercado venezolano que permita dar continuidad a esfuerzos y experiencias que hemos desarrollado desde el año 2015, con el fin de promover Joint venture.

Sin perjuicio de lo anterior, la Oficina Comercial de ProChile en Venezuela se encuentra a disposición para informar oportunidades de negocios para productos (caso a caso) de la oferta exportable de Chile adicionalmente a lo anteriormente indicado como priorización y que no necesariamente estén considerados en los sectores específicos de promoción de ProChile, considerando la alta potencialidad importadora del mercado venezolano.

Otros:

Promoción del turismo

Continuar el trabajo que se ha venido desarrollando para promover Chile como destino turístico.

Inversiones extranjeras hacia Chile

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

Sin perjuicio de lo anterior, la Oficina Comercial de ProChile en Venezuela se encuentra a disposición para informar oportunidades de negocios para productos de la oferta exportable de Chile adicionalmente a lo anteriormente indicado como priorización, considerando la alta potencialidad importadora del mercado venezolano.

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

El Acuerdo de Complementación Económica No. 23 fue negociado en base al universo arancelario, siendo que tan sólo 189 ítems arancelarios no gozan en la actualidad de exoneración total de aranceles. También existen productos del sector no tradicional que aun cuando no poseen preferencias en el ACE 23, poseen oportunidades de mercado, tal es el caso del ya mencionado aceite de oliva extravirgen que en los últimos años han sido muy bien recibidos por parte del consumidor venezolano.

Al tener Venezuela una posición geográfica privilegiada para su comercio exterior, podría constituirse en una interesante plataforma para la exportación de productos de origen chileno a las islas del Caribe y Centroamérica, por intermedio de la utilización de regímenes aduaneros especiales y la importante reducción en costos de fletes versus la exportación directa de Chile al Caribe. De hecho la Oficina Comercial ha atendido y canalizado importantes negocios generados desde este mercado por empresas venezolanas que ya cuentan con sucursal o distribuidora en diversos países de las regiones mencionadas.

2. PROCESO DE IMPORTACIÓN

1. ARANCELES DE IMPORTACIÓN

Mediante Gaceta Oficial Extraordinaria No. 6.281 de fecha 30 de diciembre de 2016, fue publicado el Decreto No. 2.647, mediante el cual se promulgó el nuevo Arancel de Aduanas de Venezuela en que se adopta la nomenclatura arancelaria común de los estados parte del MERCOSUR. Según esta normativa, las importaciones en Venezuela poseen gravámenes establecidos y diferentes en función del producto y códigos arancelarios involucrados.

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

Se sugiere consultar la información caso a caso a la Oficina Comercial de ProChile en Venezuela, con relación a los aranceles aplicables a determinado producto procedente desde Chile o desde terceros países.

2. NORMATIVAS.

Con relación a los costos de internación, se establece por Ley Orgánica de Aduanas el pago del 1 % del valor CIF (Costo FOB + Insurance-Seguro y Flete-transporte aéreo o marítimo) de la operación (servicios de aduana que paga el importador), divididos en 0,5% dirigido a la Tesorería Nacional y el otro 0,5% al Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria-SENIAT.

En Venezuela el Impuesto al Valor Agregado (IVA) fue fijada en doce por ciento (12%) según el Decreto Número 1.436 de 2014 publicado en Gaceta Oficial No. 6.152 Extraordinaria de fecha 18 de noviembre del año 2014, Ley de Reforma de la Ley que establece el Impuesto al Valor Agregado (art.62). http://declaraciones.seniat.gob.ve/portal/page/portal/MANEJADOR_CONTENIDO_SENIAT/01NOTICIAS/00IMAGENES/GacetaOficial6152VAUNIDADTRI.pdf

Existen otros impuestos aplicables según el tipo de producto, como por ejemplo licores, según lo establece la Ley de Impuesto sobre Alcohol y Bebidas Alcohólicas.

Vale acotar que se exoneran del IVA, de los aranceles de importación y de las tasas aduaneras, a las importaciones de bienes realizadas en el marco de diferentes Acuerdos suscritos de cooperación mutua que se encuentren vigentes o según sectores económicos que la autoridad considere prioritario impulsar y se otorguen este tipo de incentivos temporales. Las exportaciones e importaciones gubernamentales de cualquier origen se encuentran exentas hasta el 9/03/2013 prorrogable, de presentación de licencias, certificados de no producción y demás documentos establecidos en la normativa aduanera, según lo establece la gaceta oficial no. 39.880 del 09/03/2012, disponible en el siguiente link <http://www.tsj.gob.ve/es/web/tsj/gaceta-oficial> para bienes vinculados a alimentación, salud y construcción de viviendas. El gobierno posee total autonomía para la prórroga automática de este tipo de exoneraciones de aranceles e impuestos, así como de la presentación de licencias, certificados y demás permisos establecidos en la legislación aduanera.

3. CERTIFICACIONES.

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

1. Importación o Exportación Prohibida.
2. Importación o Exportación Reservada al Ejecutivo Nacional.
3. Permiso del Ministerio del Poder Popular con competencia en materia de Salud.
4. Permiso del Ministerio del Poder Popular con competencia en materia de Industrias.
5. Certificado Sanitario del País de Origen.
6. Permiso Sanitario del Ministerio del Poder Popular con competencia en materia de Agricultura.
7. Permiso del Ministerio del Poder Popular con competencia en materia de Defensa.
8. Licencia de Importación administrada por el Ministerio del Poder Popular con competencia en materia de Alimentación.
9. Licencia de Importación administrada por el Ministerio del Poder Popular con competencia en materia de Comercio.
10. Permiso del Ministerio del Poder Popular con competencia en materia de Ambiente.
11. Permiso del Ministerio del Poder Popular con competencia en materia de Petróleo y Minería.
12. Registro Sanitario expedido por el Ministerio del Poder Popular con competencia en materia de Salud.
13. Registro Sanitario expedido por el Ministerio del Poder Popular con competencia en materia de Agricultura.
14. Permiso del Ministerio del Poder Popular con competencia en materia de Alimentación.
15. Permiso del Ministerio del Poder Popular con competencia en materia de Ciencia, Tecnología e Innovación.
16. Licencia de Importación administrada por el Ministerio del Poder Popular con competencia en materia de Industrias.
17. Permiso del Ministerio del Poder Popular con competencia en materia de Energía Eléctrica. 17.
18. Permiso del Ministerio del Poder Popular con competencia en materia de Pesca y Acuicultura.
19. Certificado del Proceso Kimberley.
20. Constancia de Registro de Norma Venezolana COVENIN administrado por el Servicio Autónomo Nacional de Normalización, Calidad, Metrología y Reglamentos Técnicos.
21. Constancia de Registro de Reglamento Técnico administrado por el Servicio Autónomo Nacional de Normalización, Calidad, Metrología y Reglamentos Técnicos.

Los permisos, registros y certificaciones correspondientes usualmente los tramita el importador, con la debida autorización del proveedor según sea el producto. No obstante, para el caso de registros sanitarios de alimentos y bebidas que otorga el Ministerio del Poder Popular para la Salud, y dado que el propietario de los registros es el fabricante según la legislación vigente, los exportadores pueden adelantar, previo a la selección del importador, el trámite de análisis de laboratorio y registros por intermedio de asesores sanitarios, datos disponibles en ProChile Venezuela.

Los requisitos para el trámite de registros sanitarios se pueden consultar en el siguiente link: <http://www.sacs.gob.ve/site/>

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. Las normas de origen entre Venezuela y Chile se basan desde la suscripción de este Acuerdo en la Resolución N° 252 de ALADI.

Para mayor información, consultar aquí: <http://www.aladi.org/nsfaladi/juridica.nsf/vres252web/res252>

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

4. ETIQUETADOS

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

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

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

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

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

5.- TRÁMITES ADUANEROS

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

Con relación a los costos de internación, se establece por Ley Orgánica de Aduanas el pago del 1 % del valor CIF (Costo FOB + Insurance-Seguro y Flete-transporte aéreo o marítimo) de la operación (servicios de aduana que paga el importador), divididos en 0,5% dirigido a la Tesorería Nacional y el otro 0,5% al Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria-SENIAT.

Según publicación en Gaceta Oficial No. 40.554 de fecha 3/12/2014, Decreto No. 1.505, se dicta el Reglamento del Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Aduanas, sobre las tasas aduaneras. De acuerdo a información validada con expertos en materia de aduanas allegados a la Oficina Comercial, dichas tasas se encuentran vigentes con excepción –en la práctica- de las vinculadas a los servicios no intrusivos ni los servicios informáticos. Mayor información disponible en el siguiente link:

<http://www.finanzasdigital.com/wp-content/uploads/2014/12/Gaceta40.554-tasas-aduaneras.pdf>

Con relación a los costos, el detalle de la factura por concepto de servicios aduanales varía respecto al tipo de mercancía, no obstante, de acuerdo a información proporcionada por empresas prestadoras de este tipo de servicios allegadas a la Oficina Comercial, se engloban a continuación los items más importantes y costos referenciales involucrados:

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. 500)
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

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

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

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

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.

En la Gaceta Oficial No. 41.227 de fecha del viernes 1 de Septiembre del 2017/ se podrá consultar el Régimen Tarifario de Servicios Portuarios sobre los siguientes servicios portuarios: 1. Servicios en Muelle (SM). 2. Servicios en la Terminal Especializada de Contenedores (STEC) 3. Servicios en Almacenes, Patios y Silos (SAPS). 4. Servicios de Suministros (SS). 5. Otros Servicios (OS). Para mayor información y detalle: [https://www.cpzulia.org/ARCHIVOS/Gaceta Oficial 01 09 17 num 41227.pdf](https://www.cpzulia.org/ARCHIVOS/Gaceta%20Oficial%2001%2009%2017%20num%2041227.pdf)

Nota: Todos los cálculos de derechos, impuestos, tasas, aranceles y base imponible de las importaciones, se deben realizar en su equivalente en la moneda nacional (Bolívares) calculados a la última subasta del sistema cambiario DICOM vigente. Para cualquier otro tipo de cálculo que le sea aplicable, el monto actual de la Unidad Tributaria UT vigente (actualmente Bs. 1.200).

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

3. CLAVES PARA HACER NEGOCIOS

1. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

Algunos aspectos relativos a la política comercial

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

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

Recientemente el Ejecutivo Nacional en la Ley Plan Patria, publicado en Gaceta Oficial No. 6.118 Extraordinaria de fecha 4/12/2013, se estableció un segundo Plan Socialista de Desarrollo Económico y Social de la Nación para el período 2013 – 2019, http://www.mppp.gob.ve/wp-content/uploads/2013/09/ley_plan_patria.pdf

Dentro del Objetivo histórico No III, mediante la implementación de este Plan, el Ejecutivo busca impulsar la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA) y Petrocaribe; dinamizar nuevos espacios regionales: la Unión de Naciones Suramericanas (Unasur) y la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (Celac)” y con el Grupo de países BRICS; Elevar a un nivel superior las

alianzas estratégicas con la República Popular China, la Federación de Rusia, la República Federativa del Brasil, la República de Belarús y la República Islámica de Irán; Establecer alianzas estratégicas con la República de la India y la República de Sudáfrica; Profundizar las relaciones de cooperación política y económica con todos los países de Nuestra América, y con aquellos países de África, Asia, Europa y Oceanía cuyos gobiernos estén dispuestos a trabajar con base en el respeto y la cooperación mutua.; e Intensificar el acercamiento con los mecanismos de integración económica y política del Asia.

Por otra parte, en el año 2017 el Gobierno venezolano a través de la Agencia de Promoción de Inversiones y Exportaciones – ProVenezuela, organismo adscrito al Ministerio del Poder Popular para el Comercio Exterior e Inversión Extranjera, activó un plan de acción y de desarrollo para impulsar los diferentes sectores productivos definidos como prioritarios y con potencial de exportación como fuente alterna de generación de divisas, incluyendo el sector forestal, con el objetivo de maximizar la producción con miras a la exportación y a su vez destacar los atributos de la industria forestal local para la atracción de inversiones foráneas. Aun cuando la política actual busca proteger a la industria nacional y fomentar las exportaciones no petroleras, las cifras indican la alta dependencia de Venezuela de las importaciones y cada vez es mayor la participación del sector petrolero y petroquímico en las exportaciones del país (en torno al 95%).

Control de Cambios

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

Desde el año 2003, en Venezuela rige un sistema de control de cambios de divisas que centraliza la compra y venta de monedas extranjeras. 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 29 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), cuyo 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, el Ejecutivo 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. Al cierre del mes de mayo de 2018, se han realizado quince (15) 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 93.216 por Euro. Este tipo de cambio equivale a Bs. 80.000 por dólar. Por su parte empresas consultoras en materia económica 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 analizando posibilidades para hacer negocios con proveedores extranjeros -incluyendo de Chile- en función de las necesidades y oportunidades comerciales que se visualizan, mediante la búsqueda de fórmulas alternas de prepagos con recursos propios en el exterior o bien con divisas generadas producto de las exportaciones.

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.ghm.com.ve/wp-content/uploads/2018/02/41340.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.

Control de Precios

Vinculado estrechamente a la política económica y cambiaria, otro elemento importante de la política comercial de Venezuela es el Régimen de Control de Precios en el marco de la Ley Orgánica de Precios Justos (LOPJ). Adicional a la referida Ley, en noviembre de 2017 entró en vigencia la Ley Constitucional de Precios Acordados (LCPA), por medio de la cual el Gobierno podrá agregar al programa de regulación y determinar precios, a cualquier bien o servicio que se considere prioritario para el bienestar de la población.

La Ley de Precios Justos nació en 2014 para el análisis de las estructuras de costos, la fiscalización de la actividad económica / comercial y la fijación del porcentaje máximo de ganancia, donde se estable que en ningún caso “el margen de ganancia de cada actor de la cadena de comercialización excederá de treinta (30) puntos porcentuales de la estructura de costos del bien o servicio”. La determinación, modificación y control de precios es competencia de la Superintendencia Nacional para la Defensa de los Derechos Socio Económicos (SUNDDE).

Por su parte, la Ley de Precios Acordados vigente desde noviembre de 2017 y que se pone en marcha en conjunto con la anterior, es aplicable tanto a las personas naturales como jurídicas que participan en actividades de producción y comercialización, pero en este caso el Estado tiene la exclusividad de la competencia en materia de fijación de precios y tasa de cambio para la estimación de las estructuras de costos. El margen de ganancia será valorado y determinado sectorialmente o por tipo de actividad económica.

Este régimen de control de precios ha incidido en forma directa en las importaciones, por cuanto los empresarios estudian detenidamente la cartera de productos a comercializar y costos involucrados.

Canales de distribución

En Venezuela no existe una ley o regulación que limite la distribución de bienes importados. Los canales usuales de comercialización son los siguientes, que varían en función del producto involucrado y si el mismo es para uso industrial o consumo final: Empresas de representaciones o bróker que representan y colocan productos en empresas importadoras u otros; empresas importadoras y a la vez distribuidoras;

cadena de supermercados que realizan importaciones directas; industrias que importan directamente las materias primas e insumos que requieren para sus procesos productivos; compañías importadoras que suministran localmente y en forma directa al Gobierno. Existen empresas que según su giro o negocio, funcionan en varias de estas categorías.

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

Por otra parte, en Gaceta Oficial No. 40.340 del 23 de enero de 2014, fue publicada la Ley Orgánica de precios Justos, en que las autoridades establecen como margen máximo de comercialización un 30% en todos los eslabones de la cadena. Para mayor información: <http://www.sundde.gob.ve/index.php/portfolio-details/item/13-ley-organica-de-precios-justos>

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

Por su parte, el Presidente Nicolás Maduro en el mes de mayo del año 2016, decretó un Estado de Excepción y Emergencia Económica y se establecieron una serie de medidas para la producción, distribución y comercialización de insumos y bienes de primera necesidad. En este contexto, el Ejecutivo Nacional desde hace dos años y en el marco de la Gran Misión Abastecimiento Soberano implementó bajo la figura de los Comités Locales de Abastecimiento y Producción, mejor conocido como CLAP, la distribución de alimentos regulados de primera necesidad por parte del Estado por intermedio de comités que trabajan conjuntamente con los distintos Consejos Comunales desplegados a lo largo del territorio nacional para llegar a las comunidades, siendo un nuevo modelo de distribución directa en todos los estados de Venezuela.

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

Transporte

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

En cuanto al transporte aéreo, el país cuenta con doce aeropuertos para la recepción de vuelos internacionales: Maiquetía, Maracaibo, Porlamar, Barcelona, Maturín, Barquisimeto, Valencia, Santo Domingo, San Antonio del Táchira, Las Piedras y Ciudad Guayana. El aeropuerto más importante en cuanto a volumen de tráfico y rutas, es el Aeropuerto Internacional Simón Bolívar en Maiquetía, que sirve a la ciudad de Caracas.

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

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 Contenedor 20' st. (US\$)	Tarifa Contenedor 40' st. (US\$)	Tarifa Contenedor 40' HC. (US\$)	Tarifa Contenedor 40' RE (US\$)	Tiempo de Tránsito Estimado (Días)
San Antonio	Puerto Cabello	1.350	1.550	1.550	4.250	17
San Vicente	Puerto Cabello	1.500	1.700	1.700	-	15
San Antonio	La Guaira	1.500	1.700	1.700	-	17
San Vicente	La Guaira	1.700	1.900	1.900	4.550	15

Nota: En cuanto al Contenedor 40' HC (High Cube): Los contenedores high cube tienen una altura de 9'6" (2,90 mts.) cuando los contenedores estándar tienen 8'6" (2,591).

En las tarifas mencionadas anteriormente 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.

Contenedor 40' HC (High Cube): Los contenedores high cube tienen una altura de 9'6" (2,90 mts.) cuando los contenedores estándar tienen 8'6" (2,591).

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\$.

Las llegadas de los buques por el Puerto de La Guaira son semanales y por Puerto Cabello son cada 15 días.

Para mayor información contactar la Oficina Comercial de ProChile en Venezuela.

2. CARACTERÍSTICAS DEL CONSUMIDOR

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

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

- Se tiene como principal factor en su decisión de compra el precio y ofertas, adquiriendo especial importancia la estrategia promocional y de marketing que llevan a cabo las compañías.

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

3. CARACTERÍSTICAS DEL EMPRESARIO

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

4. ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN

Dada la camaradería del empresario venezolano, diversas reuniones de negocios pueden terminar en un buen restaurant, en el marco de la excelente y variada oferta gastronómica existente. Por tema seguridad, se sugiere tener vehículo p chofer particular que lo lleve y espere en las reuniones y las comidas de negocios que se realicen preferiblemente en horas de almuerzo, previa asesoría de la Oficina Comercial sobre zonas de Caracas y/o lugares recomendados.

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

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

5. ESTRATEGIAS PARA ENTRAR AL MERCADO

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

Dependiendo del producto o servicio, es importante poder contar con un representante local en el mercado, así como para ofrecer el servicio post-venta en caso que corresponda de acuerdo a la naturaleza del producto o servicio. También se está incrementando la participación de brokers en la gestión de búsqueda de proveedores y productos en el exterior pre-pagados con recursos propios de empresas filiales en el extranjero, para satisfacer las necesidades de sus clientes, por lo general grandes industrias establecidas en el mercado, para el correspondiente suministro y venta en moneda local.

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

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

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

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

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

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

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

6. NORMAS DE PROTOCOLO EN REUNIONES DE NEGOCIOS

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

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

La puntualidad es muy importante, pero existe flexibilidad. Se debe avisar si va retrasado a una reunión.

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

4. INFORMACIÓN ADICIONAL

1. ORGANISMOS RELEVANTES

Gobierno:

Gobierno Bolivariano de Venezuela	http://www.presidencia.gob.ve
Instituto Nacional de Estadísticas de Venezuela	http://www.ine.gob.ve
Información General acerca de Venezuela	http://www.venezuelasite.com
Servicio Nacional de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT)	http://www.seniat.gob.ve
Ministerio del Poder Popular para la Salud	http://www.vicepresidencia.gob.ve/index.php/tag/ministerio-del-poder-popular-para-la-salud/
Ministerio del Poder Popular de Economía y Finanzas	http://www.mppef.gob.ve/
Ministerio del Poder Popular para la Agricultura Productiva y Tierras	http://www.agriculturaproductiva.gob.ve/
Ministerio del Poder Popular para el Comercio Exterior e Inversión Extranjera	http://www.mippcoexin.gob.ve/web/index.php
Ministerio del Poder Popular para la Defensa	http://www.mindefensa.gob.ve/mindefensa/
Ministerio del Poder Popular para la Alimentación	http://www.minpal.gob.ve/
Ministerio del Poder Popular para el Ecosocialismo	http://www.minea.gob.ve/
Ministerio del Poder Popular para el Petróleo	http://www.minpet.gob.ve/index.php/es-es/
Banco Central de Venezuela	http://www.bcv.org.ve/
Servicio Autónomo Nacional de Normalización, Calidad, Metrología y Reglamentos Técnicos	http://www.sencamer.gob.ve/
Centro Nacional de Comercio Exterior	www.cencoex.gob.ve
Servicio Autónomo de Propiedad Intelectual SAPI	http://www.sapi.gob.ve
Superintendencia de Precios Justos	http://www.superintendenciadepreciosjustos.gob.ve
Para consultas de Gacetas Oficiales (por número)	http://www.tsj.gob.ve/es/web/tsj/gaceta-oficial

Ley del Plan Patria 2013-2019	http://albaciudad.org/LeyPlanPatria/
Organización de Países Exportadores de Petróleo/Venezuela	http://www.opec.org/opec_web/en/about_us/171.htm
Arancel de Aduanas de Venezuela (Nomenclatura Común del Mercosur):	http://goo.gl/GC2kdU
Normativas de Importación	http://www.cencoex.gob.ve/atencion-al-usuario/persona-juridica/importaciones
Convenio Cambiario No. 36, Normas que regulan las operaciones en divisas efectuadas por prestadores de servicios turísticos	http://www.bcv.org.ve/marco/convenio-cambiario-ndeg-36-normas-que-regulan-las-operaciones-en-divisas-efectuadas-por
Ley Orgánica de Precios Justos	http://www.sundde.gob.ve/index.php/portfolio-details/item/13-ley-organica-de-precios-justos
Corporación Venezolana de Comercio Exterior	http://www.soft-line.com/fd/GOE6127ActaConstitutivaCorporacionVenezolanaDeComercioExterior.pdf
Bolivariana de Puertos (BOLIPUERTOS) S.A	http://www.bolipuertos.gob.ve
Servicio Autónomo de Contraloría Sanitaria	http://www.sacs.gob.ve/site/
Ministerio del Poder Popular de Planificación – Ley del Plan Patria, Segundo Plan Socialista de Desarrollo Económico y Social de la Nación (2013 – 2019)	http://www.mppp.gob.ve/wp-content/uploads/2013/09/ley_plan_patria.pdf
Normativa MERCOSUR:	http://www.mercosur.int/innovaportal/v/8469/11/innovafont/decision-sobre-la-suspension-de-la-republica-bolivariana-de-venezuela-en-el-mercosur
Acuerdos ALADI:	http://www.aladi.org/nsfaladi/textacdos.nsf/vacewebR
Oficial N° 6.281 - Decreto N° 2.647 30/12/2016	http://declaraciones.seniat.gob.ve/portal/page/portal/MANEJADOR_CONTENIDO_SENIAT/04ADUANAS/4.1 OBLIGACIONES_ADUAN/4.1.1-3.html http://www.tsj.gob.ve/gaceta-oficial
	http://www.minpet.gob.ve/images/biblioteca/leyes/LEY_ORGANICA_DE_ADUANAS.pdf
	http://www.finanzasdigital.com/wp-content/uploads/2014/12/Gaceta40.554-tasas-aduaneras.pdf
Principales periódicos de circulación nacional:	
Diario El Universal:	http://www.eluniversal.com/
Diario El Nacional:	http://www.el-nacional.com/
El Mundo Economía y Negocios:	http://www.elmundo.com.ve/
Diario Tal Cual:	http://www.talcualdigital.com/
Diario Ultimas Noticias:	http://www.ultimasnoticias.com.ve/
Diario Panorama (Estado Zulia)	http://www.panorama.com.ve/

1. FERIAS COMERCIALES A REALIZARSE EN EL MERCADO

Dentro de las principales empresas organizadoras de ferias, exposiciones, congresos y otros tipos de eventos en el mercado venezolano se encuentran las siguientes:

- www.expocenter.com.ve
- www.congrexvenezuela.com
- www.eventos4g.com organizadores de www.expodato.com.ve

También existen otras empresas privadas y/o asociaciones gremiales que organizan en forma directa determinado salón, feria o muestras de productos por sector y que no necesariamente tienen carácter anual ni multisectorial. Es por ello, que dependiendo del producto o macrosector involucrado, se sugiere consultar a la Oficina Comercial la información disponible sobre ferias o eventos planificados en el mercado a corto o mediano plazo vinculados al subsector específico que se desee promover.

Elaborado por la Oficina Comercial de ProChile en Venezuela
Julio de 2018
venezuela.caracas@prochile.gob.cl