

Entorno Legal en Exportación

“Retos de los Potenciales Exportadores en Venezuela”

TOMAS ARCIBIS LARA PINTO

OCTUBRE 2016

Despacho de Abogados forma parte de Baker & McKenzie International, sociedad Suiza (Verein) de la que forman parte nuestras firmas de abogados en todo el mundo. De acuerdo con la terminología comúnmente usada en organizaciones de prestación de servicios profesionales, el término "socio" se refiere a aquellas personas que son socios o equivalentes a socios de dichas organizaciones. Asimismo, el término "oficina" se refiere a cualquier oficina de dichas firmas de abogados.

© 2016

- LA POLITICA COMERCIAL Y EL ENTORNO DE LAS EXPORTACIONES EN VENEZUELA.
- LEGISLACION VIGENTE APLICADA A LAS EXPORTACIONES.
- EL PROCEDIMIENTO PARA EXPORTAR EN VENEZUELA.
- PRINCIPALES INSTRUMENTOS DE PROMOCION DE EXPORTACIONES EXISTENTES EN VENEZUELA.
- CONSEJOS Y RETOS PARA EL EXPORTADOR VENEZOLANO.

Agenda

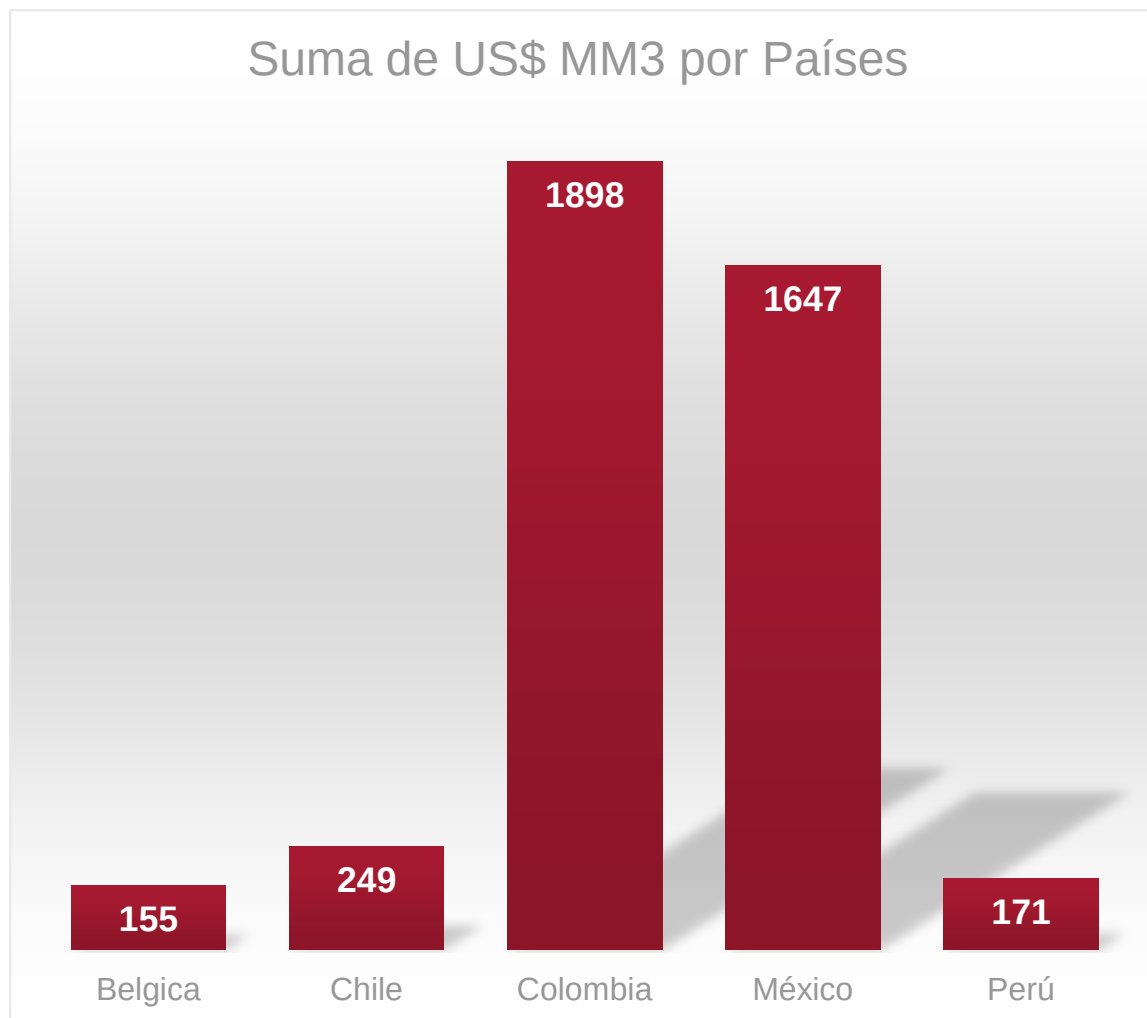
DEL MANEJO DE LA POLÍTICA COMERCIAL Y EL ENTORNO DE LAS EXPORTACIONES EN VENEZUELA

La oferta exportable del país estuvo compuesta por un mínimo de un producto perteneciente a cada uno de los 97 capítulos del arancel de aduana.



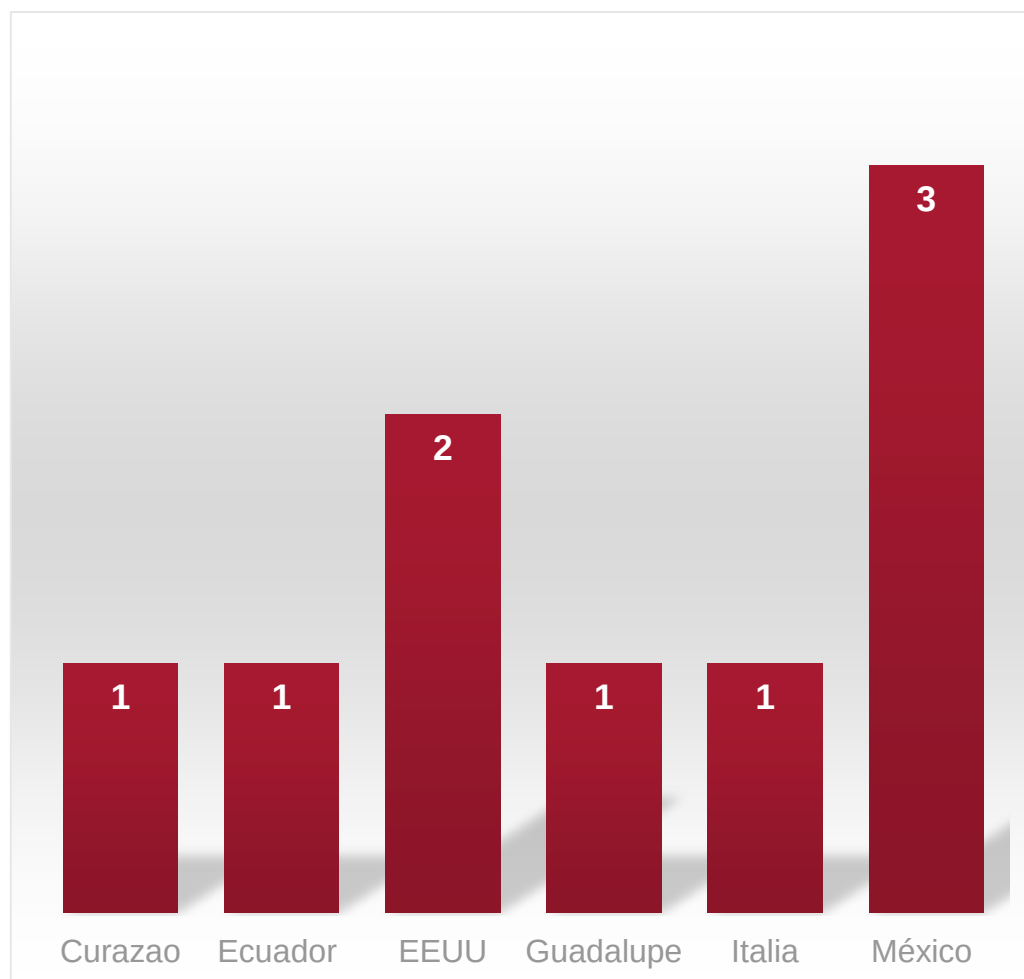
MERCADO DE LA OFERTA EXPORTABLE ALTA POR CAPÍTULO SUPERIOR A US\$2.000 MM (1998-2013)

CAPITULO	Descripción Arancelaria
26	Fundición de Hierro y Acero
28	Aluminio y sus manufacturas
29	Productos químicos orgánicos
31	Productos químicos inorgánicos.
39	Minerales metalíferos, escorias y cenizas.
72	Plásticos y sus manufacturas.
76	Abonos



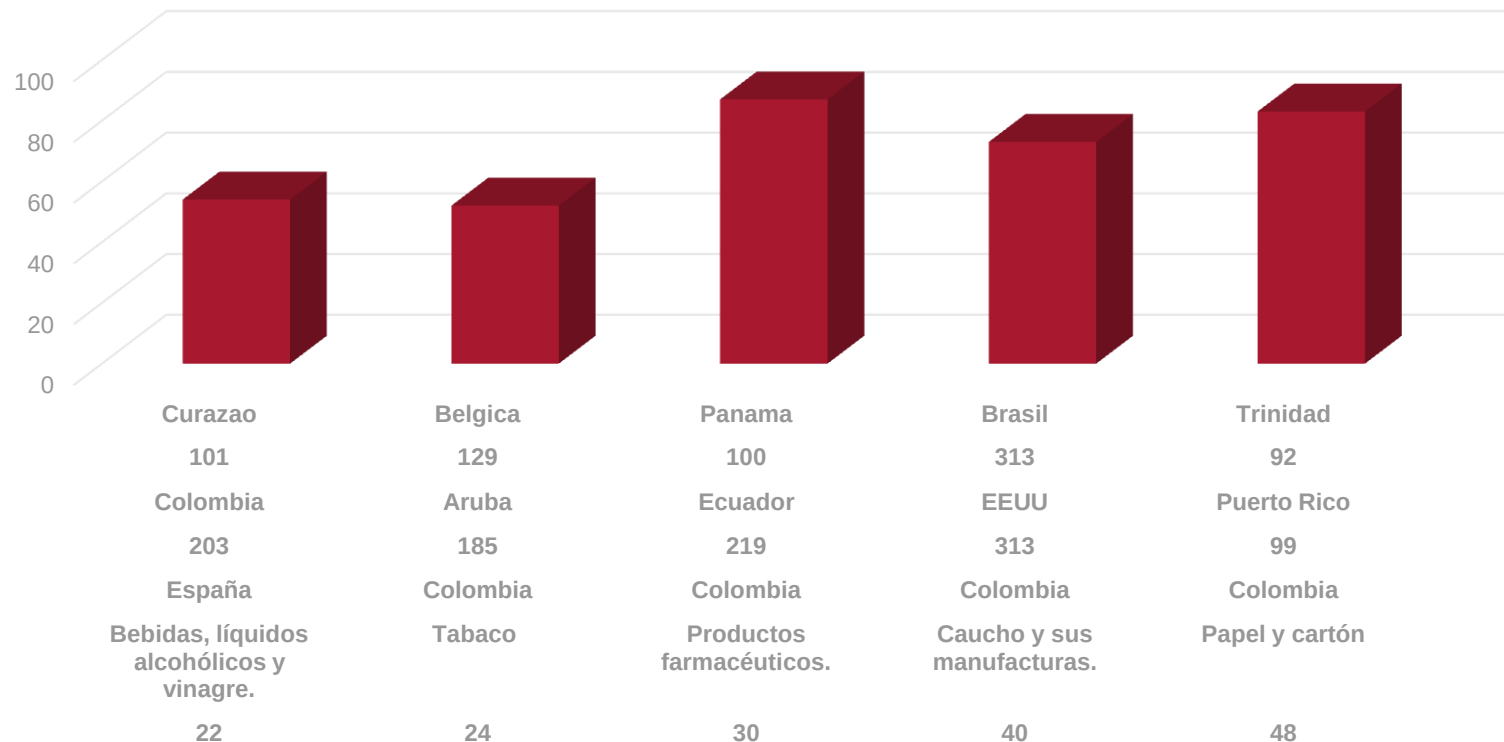
MERCADO DE LA OFERTA EXPORTABLE ALTA POR CAPITULO SUPERIOR A US\$ 1.000 MM (1998-2013)

CAP	Descripción Arancelaria	PAISES	PAISES
3	Pescados y crustáceos	EEUU	Italia
25	Sal, azufre, tierras, cemento.	EEUU	Guadalupe
38	Productos diversos de las industrias químicas	Colombia	EEUU
71	Perlas finas, piedras preciosas	Suiza	EEUU
73	Manufacturas de fundición, hierro y acero	EEUU	México
84	máquinas, aparatos y artefactos mecánicos	EEUU	México
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico	EEUU	México
87	Vehículos automotores	EEUU	Ecuador
89	Barcos y demás artefactos flotantes	Trinidad .	Curazao



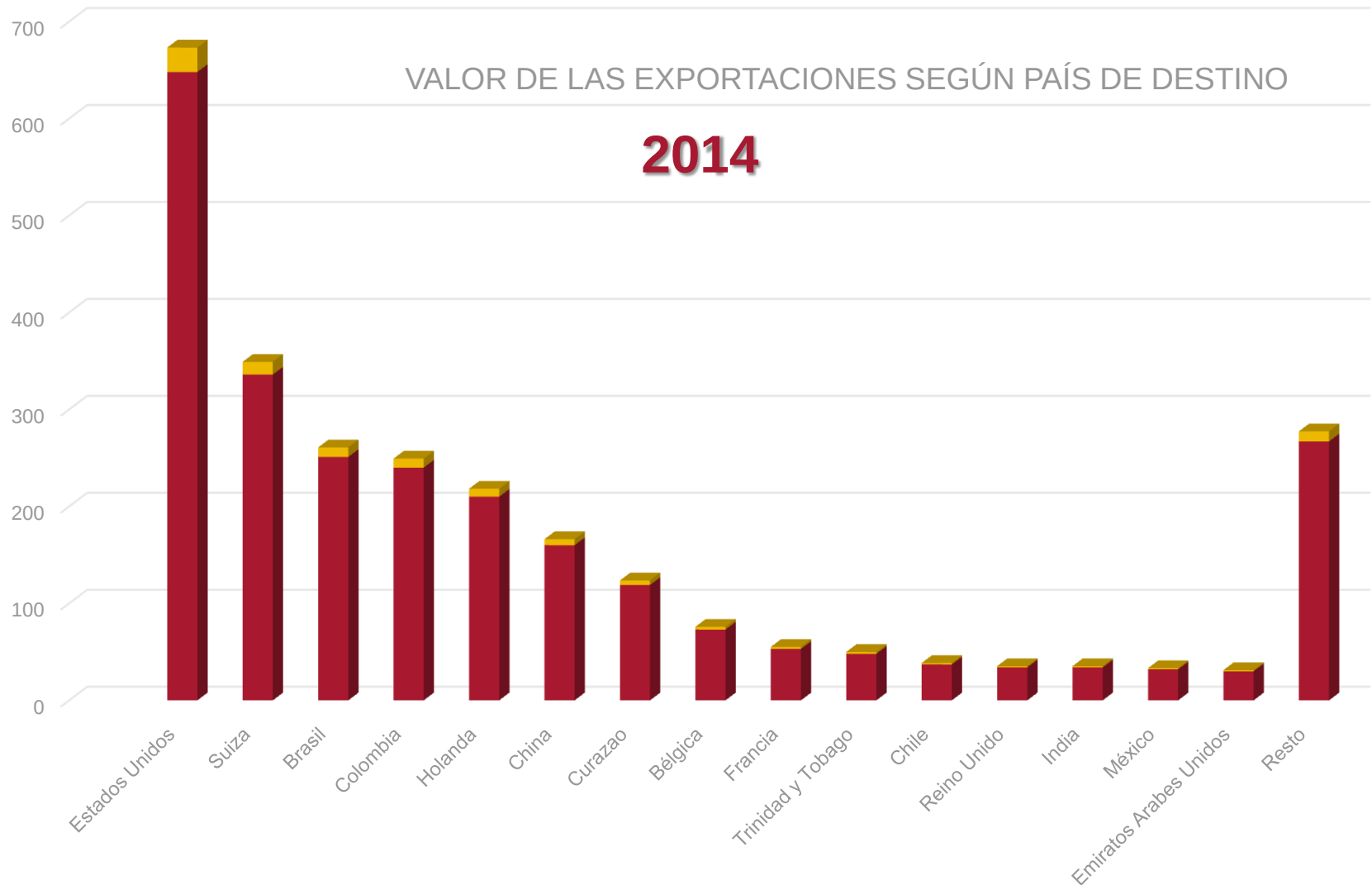
MERCADO DE LA OFERTA EXPORTABLE MEDIA ALTA POR CAPITULO ENTRE LOS 500 Y 1000 US\$ MM (1998-2013)

US\$ MM

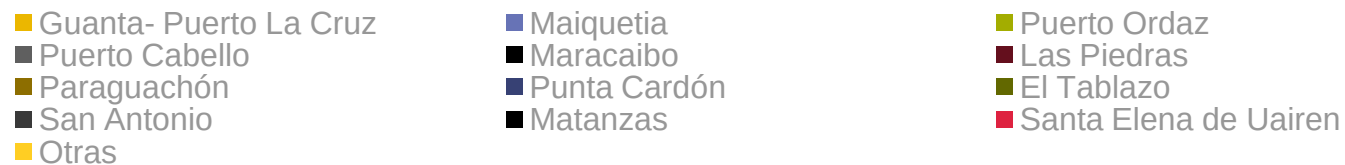


VALOR DE LAS EXPORTACIONES SEGÚN PAÍS DE DESTINO

2014



VALOR DE EXPORTACIÓN PRINCIPALES ADUANAS ENERO – OCTUBRE 2014



MILLONES

DOING BUSINESS

Midiendo Regulaciones para Hacer Negocios


DATOS

CLASIFICACIÓN DE LAS ECONOMÍAS

REPORTES

METODOLOGÍA

REFORMAS SOBRE NEGOCIOS

ACERCA DE NOSOTROS



Facilidad para hacer negocios en

Venezuela, RB

[EXPLORAR DATOS](#)

Esta página muestra un resumen de los datos de *Doing Business 2016* para la economía seleccionada. La primera sección presenta la clasificación global en la facilidad para hacer negocios (entre 189 economías) y la distancia a la frontera (DAF)** en general y por cada tema. La segunda sección resume los indicadores de cada tema y los compara con las medias regionales.

PERSPECTIVA GENERAL DEL PAÍS

PRINT

EXCEL


**Perfil de p
inglés)**
[Descargue
para Venez](#)

1548,7KB pdf file

REGIÓN	América Latina y el Caribe	DOING BUSINESS 2016 CLASIFICACIÓN	DOING BUSINESS 2015 CLASIFICACIÓN ①	CAMBIO
CATEGORÍA DE INGRESO	Ingreso alto	186	184	↓ -2
POBLACIÓN	30.851.343	DOING BUSINESS 2016 DAF** (PUNTOS PORCENTUALES) ①	DOING BUSINESS 2015 DAF** (PUNTOS PORCENTUALES) ①	CAMBIO EN DAF** (PUNTOS PORCENTUALES) ①
INB PER CÁPITA (US\$)	12.820	35,51	36,30	↓ -0,79
CIUDAD CUBIERTA	Caracas			

Clasificación Distancia a la frontera

CLASIFICACIÓN VENEZUELA

Temas	DB 2016 Clasificación	DB 2015 Clasificación	Cambio
Apertura de una empresa	186	182	-4
Manejo de permisos de construcción	125	125	No cambio
Obtención de Electricidad	171	165	-6
Registro de propiedades	129	130	1
Obtención de crédito	109	105	-4
Protección de los inversionistas minoritarios	178	177	-1
Pago de impuestos	188	188	No cambio
Comercio transfronterizo	186	186	No cambio
Cumplimiento de contratos	141	141	No cambio
Resolución de la insolvencia	165	164	-1

Agrega páginas a la barra de favoritos seleccionando ☆ u obteniéndolos de otro explorador. [Importar los favoritos](#)

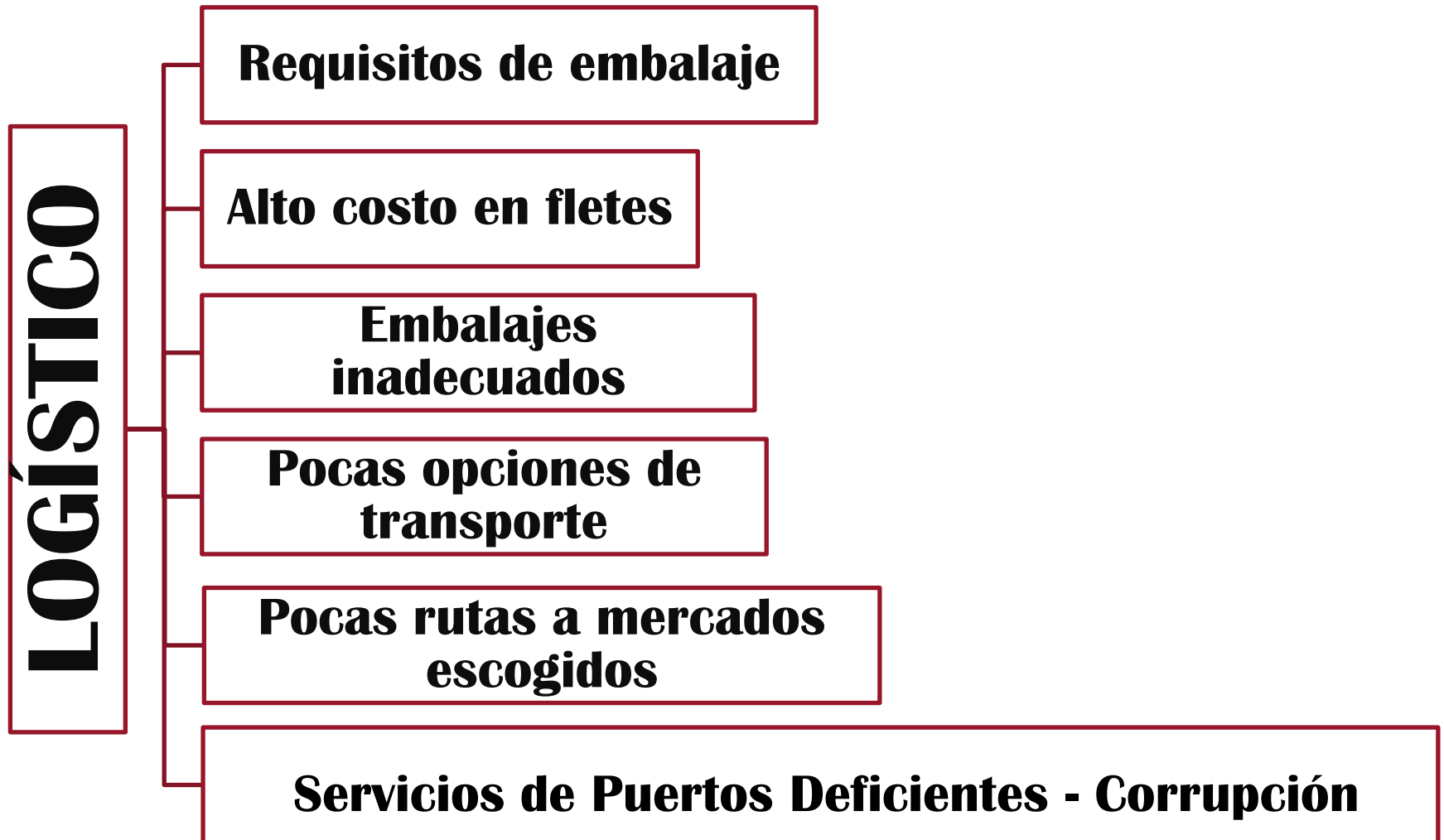
Comercio transfronterizo ^①

[Ver metodología »](#) [Compare economías »](#)

DB 2016 CLASIFICACIÓN	186	DB 2015 CLASIFICACIÓN ^①	186	CAMBIO	0
DB 2016 DAF** (PUNTOS PORCENTUALES) ^①	6,14	DB 2015 DAF** (PUNTOS PORCENTUALES) ^①	6,14	CAMBIO EN DAF** (PUNTOS PORCENTUALES) ^①	0,00

Indicador	Venezuela, RB	América Latina y el Caribe	OCDE
Tiempo para exportar: Cumplimiento fronterizo (horas) ^①	816	86	15
Costo para exportar: Cumplimiento fronterizo (USD) ^①	1.475	493	160
Tiempo para exportar: Cumplimiento documental (horas) ^①	528	68	5
Costo para exportar: Cumplimiento documental (USD) ^①	375	134	36
Tiempo para importar: Cumplimiento fronterizo (horas) ^①	1.330	107	9
Costo para importar: Cumplimiento fronterizo (USD) ^①	1.750	665	123
Tiempo para importar: Cumplimiento documental (horas) ^①	1.090	93	4
Costo para importar: Cumplimiento documental (USD) ^①	400	128	25

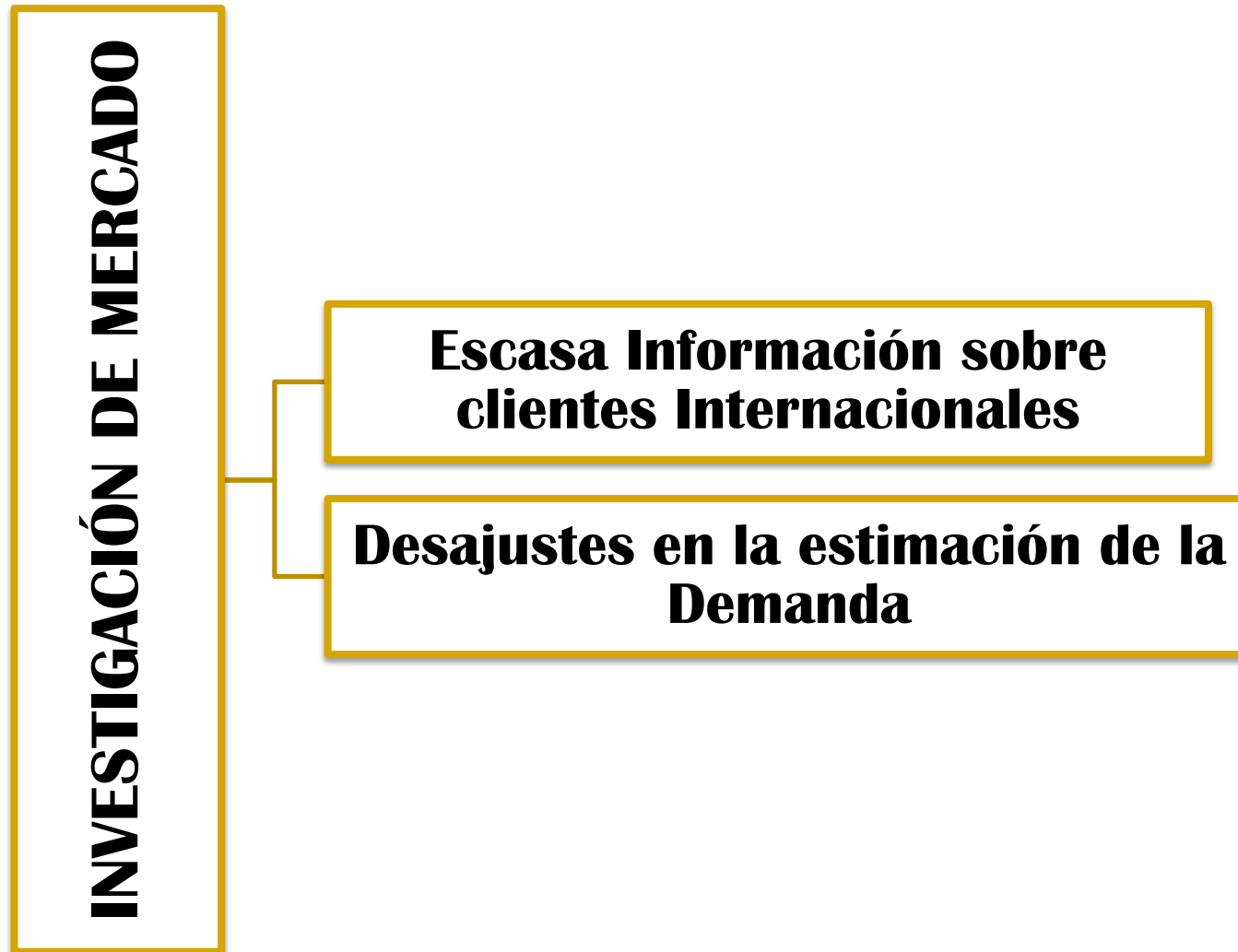
PRINCIPALES OBSTACULOS ENCONTRADOS EN LOS INICIOS EXPORTADORES



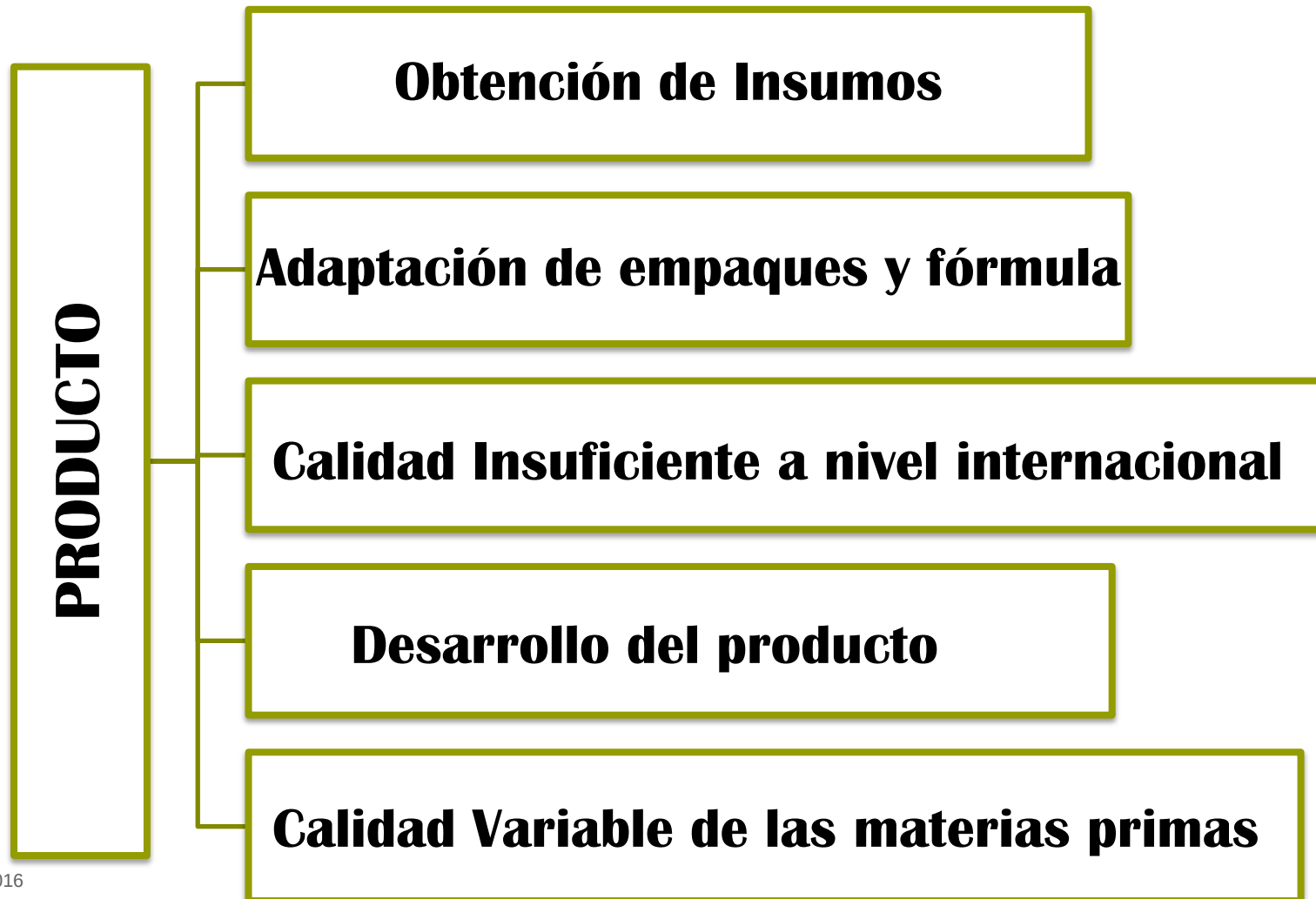
PRINCIPALES OBSTACULOS ENCONTRADOS EN LOS INICIOS EXPORTADORES



PRINCIPALES OBSTACULOS ENCONTRADOS EN LOS INICIOS EXPORTADORES



PRINCIPALES OBSTACULOS ENCONTRADOS EN LOS INICIOS EXPORTADORES



PRINCIPALES OBSTACULOS ENCONTRADOS EN LOS INICIOS EXPORTADORES



LEGISLACION VIGENTE APLICADA A LAS EXPORTACIONES



- 1. LEY ORGÁNICA DE ADUANAS DE 2014**
Gaceta Oficial N° 6.155 Extraordinario del 19/11/ 2014
Arts. 28, 30, 65 y 176
- 2. REGLAMENTO DE LA LEY ORGÁNICA DE ADUANAS**
Gaceta Oficial N° 4.273 Extraordinario del 20/05/1991) Art. 98.
- 3. REGLAMENTO DE LA LEY ORGANICA SOBRE LOS REGIMENES DE LIBERACION, SUSPENSION Y OTROS REGIMENES ADUANEROS ESPECIALES** Gaceta Oficial N° 5.129 Extraordinario del 30/12/1996 Arts. 46, 61 y 66
- 4. REGLAMENTO PARCIAL DE LA LEY ORGANICA DE ADUANAS RELATIVO AL SISTEMA ADUANERO AUTOMATIZADO** Gaceta Oficial N° 37.967 del 25/06/2004 Art. 82

LEGISLACION VIGENTE APLICADA A LAS EXPORTACIONES



5. EL ARANCEL DE ADUANAS Y SU ANEXO II. Decreto N° 9430 del 19/03/2013, Gaceta Oficial N° 6097 Extraordinario del 25/03/2013 y su Modificación Parcial mediante Decreto N° 236 del 15/07/2013, Gaceta Oficial N° 6.105 Extraordinario del 15/07/2013. **Anexo II** (Gaceta Oficial N° 40.877 del 01/04/2016)

6. LA LEY QUE ESTABLECE EL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (Gaceta Oficial N° 6.152 Extraordinario del 18/11/2014) Art. 4 (6); 13 (4); 27 (tasa 0%)

7. DECRETO N° 2.292. mediante el cual se dicta el Instructivo sobre Simplificación de los Trámites y Procesos Vinculados con la Exportación de Mercancías No Tradicionales (Gaceta Oficial N° 6.222 Extraordinario del 01/04/2016)

LEGISLACION VIGENTE APLICADA A LAS EXPORTACIONES

8. **LOS CONVENIOS CAMBIARIOS N° 34 Y 35 DEL BCV.**
Gacetas Oficiales N° 40.985 y 40.865 del 09/09/2016 y 09/03/2016, respectivamente.
9. **LA PROVIDENCIA NRO. SNAT/2014-0058**, mediante la cual se reforma la Providencia Administrativa de Creación del Registro Nacional de Exportadores. Gaceta Oficial N° 40.577 del 09/01/2015.
10. **LA RESOLUCIÓN N° 001-2016 del 17/05/2016** del Ministerio del Poder Popular para el Comercio Exterior e Inversión Internacional. Gaceta Oficial N° 40.911 del 25/05/2016.



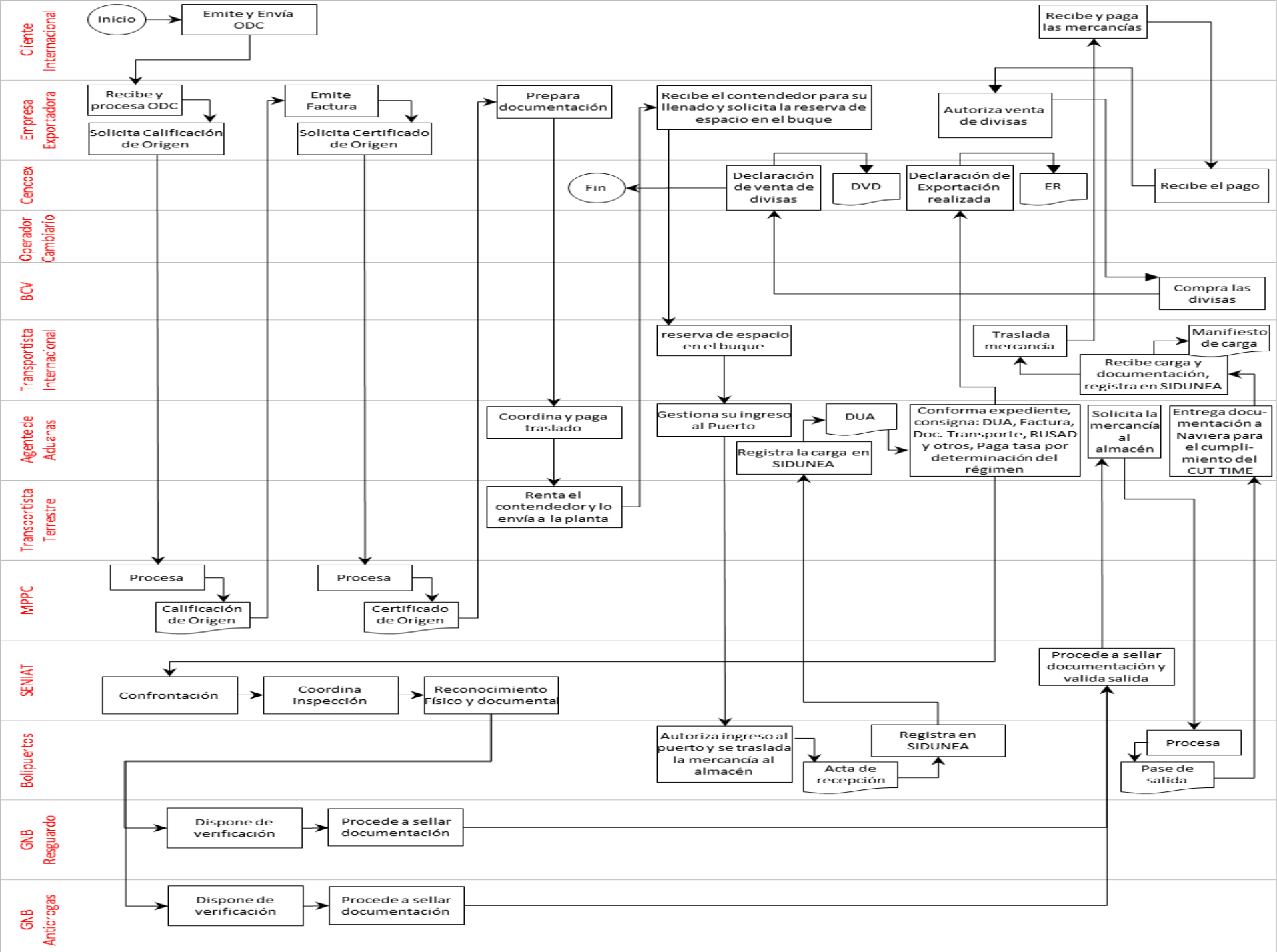
LEGISLACION VIGENTE APLICADA A LAS EXPORTACIONES



11. RESOLUCIÓN MEDIANTE LA CUAL SE DICTA LAS NORMAS PARA LA TRAMITACIÓN DEL CERTIFICADO DE ORIGEN. Gaceta Oficial N° 40.949 del 21/07/2016.

12. PROVIDENCIA CONJUNTA MEDIANTE LA CUAL SE DICTAN LAS NORMAS PARA FACILITAR, AGILIZAR Y GENERAR UN MEJOR DESEMPEÑO A LAS OPERACIONES DE EXPORTACION. Gaceta Oficial N° 40.956 del 01/08/2016.

13. PROVIDENCIAS MEDIANTE LAS CUALES SE INCORPORA AL ORDENAMIENTO JURIDICO NACIONAL LAS NORMAS MERCOSUR Gaceta Oficial N° Extraordinario 6.250 del 12/08/2016.



PROCESO DE EXPORTACIÓN ZONA ESTERIL

PROCESO DE EXPORTACION

1

INGRESO DE LA
MERCANCÍA A LA
ZONA PRIMARIA

1.1

NOTIFICACIÓN DE INGRESO
ELABORADO POR EL AGENTE
DE ADUANAS (PARA
PRESENTACIÓN) PUNTO DE
CONTROL

1. GNB Resguardo Aduanero
 2. GNB Comando Antidrogas
- Verificación de datos de la
notificación de ingreso y/o de
la declaración de aduanas.

1.2

INSPECCIÓN NO INTRUSIVA
PARA EL INGRESO
RAYOS X

1. SENIAT
2. GNB Resguardo Aduanero
3. GNB Comando Antidrogas

- Conforme - No Conforme

Se deja constancia de las
imágenes RX y de la
conformidad o no del
operador de acuerdo a
características técnicas
observadas

2

INGRESO
Y ALMACENAMIENTO
(ZONA ESTÉRIL)

1. BOLIPUERTOS

- Número de
Contenedor
- Número de precinto
- Estado físico del
contenedor

3

INSPECCIÓN,
RECONOCIMIENTO
Y VALIDACIÓN
CONJUNTA
DE LA MERCANCÍA.

1. SENIAT
 2. GNB Resguardo
 3. GNB Antidrogas
 4. INSAI
 5. BOLIPUERTOS
 6. Otros.
- Reconocimiento de
las mercancías por
las autoridades
competentes.
 - Validación de la
declaración de
aduanas en el
sistema aduanero
SIDUNEA

4

DESPACHO Y EMBARQUE

1. SENIAT
2. GNB Resguardo
3. GNB Antidrogas
4. BOLIPUERTOS

- Inspección No
Intrusiva de Salida
RX
- Verificación de
Lista de Embarque
por Bolipuertos
- Traslado del
Equipo hasta el
Muelle al costado
de Buque sin
perder la Cadena
de Custodia
(Resguardo,
Antidrogas)
- Embarque por
línea Naviera

PRINCIPALES INSTRUMENTOS DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES EXISTENTES EN VENEZUELA



PRINCIPALES INSTRUMENTOS FINANCIEROS

BANCOEX

- Financiamiento en Dólares
- Materia Prima
- Activo Fijo
- Proyecto de Instalación o Ampliación

BANDES

- Financiamiento en Bolívares
- Instalación, ampliación y proyectos de inversión del sector manufactura

PRINCIPALES INSTRUMENTOS ADUANEROS

- *LA ADMISION TEMPORAL PARA PERFECCIONAMIENTO ACTIVO.*
- *LA REPOSICION CON FRANQUICIA ARANCELARIA.*
- *EL REINTEGRO DE LOS IMPUESTOS DE IMPORTACION (DRAW-BACK)*



CONSEJOS Y RETOS PARA EL EXPORTADOR



CONSEJOS Y RETOS PARA EL EXPORTADOR

- La exportación es vista como costosa, riesgosa y lenta y por tanto se considera menos rentable que el negocio nacional, sin embargo los beneficios que genera son superiores a los costos.
- Se debe estudiar y conocer la experiencia de otras empresas, para empezar el proceso conociendo los riesgos y la forma de enfrentarlos en su debido momento.
- La obtención de información de los mercados externos y de la aceptación de los productos en dicho mercado suele ser muy costosa.
- Se debe desarrollar una imagen de proveedor confiable.
- Previamente a la entrada en un determinado mercado, es indispensable estudiar su base legal en lo que respecta a marcas y formas de comercialización.
- Hay que conocer a fondo las fortalezas y debilidades del producto ya que esto permite ir mejorando la estrategia de entrada.

CONSEJOS Y RETOS PARA EL EXPORTADOR

- Las exportaciones deben iniciarse con el mayor orden administrativo posible. Hay que evitar correr riesgos crediticios exagerados.
- Exportar ayuda a ser mas competitivo en el mercado nacional e internacional.
- Debe haber estrecha comunicación y cooperación entre la gerencia de exportaciones y la planta para evitar retrasos innecesarios.
- El análisis previo del mercado potencial y la debida planificación del proceso minimizan las posibilidades de error y aseguran un mayor éxito.



“Que brote siempre la justicia como agua de manantial y fluya la verdad como río caudaloso”

Amos 5-24

¡Gracias!

TOMÁS ARCIBIS LARA PINTO

Asociado Sénior

Tomas.Lara@bakermckenzie.com

+58 212 276 5051