



# Manual de ¿Cómo Exportar con Éxito?

Gerencia de Inteligencia Comercial  
Centro de Información y Documentación de  
Exportaciones - CIDEX

Autor:  
Asociación Latinoamericana de Integración -  
ALADI

Adaptado por:  
Gerencia de Inteligencia Comercial – G.I.C.  
BANCOEX

Caracas, noviembre de 2004

## **TABLA DE CONTENIDO**

Presentación

El desafío de exportar

¿Qué exportar?

¿A dónde y a quién exportar?

La cadena exportadora

¿Cómo cobrar?

¿Cómo es el procedimiento para exportar?

Documentos de exportación

## **PRESENTACIÓN**

El dinamismo con el cual se originan los cambios en el contexto internacional exige mayor capacidad de adaptación y de flexibilidad para aprovechar las oportunidades brindadas por el proceso de globalización.

En este sentido, las empresas venezolanas deben desarrollar una nueva cultura exportadora, que consista en la calidad de sus productos y servicios, mejorando la capacidad tecnológica y permitiendo aumentar la productividad y la competitividad de la empresa, estrechando así, la distancia con otros países con éxito de exportación.

Este manual ha sido adaptado para el mercado venezolano del documento original creado por ALADI.

Su objetivo principal es orientar al exportador, potencial exportador o empresario, en las normas mínimas requeridas para la ejecución de una exportación con éxito.

## **EL DESAFIO DE EXPORTAR**

Se debe elaborar primero un diagnóstico a la empresa, para determinar si la misma está en condiciones de exportar.

El diagnóstico puede realizarse en base a las siguientes preguntas:

- 1) ¿Tiene su producto **condiciones** que le permitan competir en mercados externos (precio, calidad y oportunidad)?
- 2) ¿Cuenta con **capacidad de producción y flexibilidad suficiente** para atender una posible demanda externa?
- 3) ¿Cuenta la empresa con **acceso a financiamiento**?
- 4) ¿Tiene posibilidad de manejar **tiempos de entrega óptimos**?
- 5) ¿Posee la empresa la **infraestructura y estructura adecuadas** para desarrollar un proyecto de exportación?
- 6) ¿Cuenta con la posibilidad de brindar un **buen servicio postventa**?

### **NOTA:**

Para desarrollar un proyecto de exportación, es indispensable que la empresa esté en condiciones de exportar y que tenga capacidad de producción y técnica suficiente para asumir los compromisos en los mercados internacionales. Asimismo, la empresa debe precisar la finalidad de una política exportadora, conociendo aspectos como los objetivos de crecimiento, los tipos de mercados, la estructura de la organización, los objetivos financieros, etc.

*"Para exportar exitosamente se debe evaluar la capacidad de internacionalización de la empresa y la capacidad de encarar la exportación como una estrategia para mejorar la competitividad".*

## **¿QUÉ EXPORTAR?**

El “**qué exportar**” hace referencia al producto que define el negocio de la empresa. Del tipo de producto que se trate y del mercado de destino dependerán, en buena medida, otros elementos tales como:

- quiénes son los **posibles clientes**,
- quiénes son **nuestros competidores**,
- cómo se fija el **precio**,
- qué tipo de **embalaje** utilizar,
- cuál es el **modo de transporte** más adecuado,
- cuál es el **tipo de seguro** más conveniente,
- qué **canales de distribución** utilizar.

Cuando la meta sea desarrollar exportaciones, es fundamental realizar una profunda investigación para determinar si las características de calidad, presentación y empaque del producto le permitirán adaptarse a los nuevos mercados, conformando una estructura de precios competitivos. De no ser así, la empresa debe tener la disposición al cambio mediante la re-ingeniería de la organización.

## **¿ DÓNDE Y A QUIEN EXPORTAR?**

El “**dónde y a quién exportar**” hace referencia al mercado de destino y/o posible destinatario del producto, el cual integra el mercado objetivo.

Una buena opción para establecer contactos con los posibles importadores es la asistencia o participación en ferias y/o encuentros empresariales.

Antes de exportar resulta conveniente conocer y evaluar las condiciones que presenta cada uno de los posibles mercados alternativos, así como también las expectativas que puede ofrecer a corto y mediano plazo. Entre estas condiciones podemos destacar:

- Tamaño, estructura y características del mercado
- Existencia de diferencias culturales
- Entorno económico
- Entorno político
- Nivel de riesgo
- Disponibilidad y costos del transporte hasta ese destino
- Normativa aplicable en materia aduanera y de comercio exterior (Régimen arancelario, existencia de preferencias arancelarias derivadas de acuerdos comerciales, regímenes de origen, normas de importación y normas reguladoras de comercio)
- Evolución de precios
- Características de la red de distribución y condiciones de comercialización
- Nivel y características de la competencia

No debe perderse de vista quién es el cliente principal de la empresa, ya que muchas veces, éste no es el importador sino el consumidor final al cual el importador le vende. De la satisfacción de las necesidades de ese cliente principal dependerá, en buena medida, que el importador envíe nuevas órdenes de compra.

Las características del mercado objetivo y de los clientes a los cuales el producto está destinado, influyen a su vez, en el diseño y las características de este último.

## **LA CADENA EXPORTADORA**

La cadena exportadora se conforma de un conjunto de contratos entre diversos actores, los cuales dan origen a diferentes documentos:

El **Contrato de Compra Venta Internacional de Mercancías (CCVIM)** entre el exportador y el importador, y la emisión de las Facturas Pro-Forma y Comercial o Definitiva.

En el proceso operativo de una exportación, intervienen básicamente dos sujetos, entre los cuales se efectúa el **Contrato de Compra Venta Internacional de Mercancías (CCVIM)**: el **exportador** o vendedor y el **importador** o comprador, localizados en países distintos. Esta última razón hace que las ventas internacionales de mercancías se combinen casi siempre a distancia, lo cual trae aparejado un conjunto de consecuencias.

La distancia entre el exportador y el importador determina que el CCVIM sea un contrato de tipo consensual, es decir, que no requiera expresión escrita ni formalidades para su elaboración.

Generalmente se inicia con la realización de contactos entre el exportador y el importador, de donde surgen las condiciones en que se desarrollará la exportación.

Estas condiciones hacen referencia básicamente a:

- Descripción de la mercancía
- Cantidad
- Precio
- Plazo para el pago
- Forma de pago
- Condiciones o términos de venta (INCOTERMS)
- Tipo de transporte
- Tipo de seguro
- Lugar de embarque y desembarque
- Plazo de entrega
- Fecha de embarque
- Bancos intervinientes en la operación
- Documentos exigidos por el importador

Las principales condiciones del contrato se expresan en la emisión, por parte del exportador, de una **Factura Pro-Forma** que constituye la oferta dirigida al importador.

Posteriormente a la aceptación de la oferta, el exportador emite la **Factura Comercial o Definitiva** que es el documento principal en el cual se expresa el CCVIM.

El **Contrato de Transporte**; la intervención del transportador; y la emisión del Conocimiento de Embarque, Guía Aérea o Carta de Porte, y del Certificado de Pago de Flete.

Las mercancías objeto de exportación deben ser expedidas por el exportador al importador por medio de un **transportador** encargado de llevarlas hasta el destino convenido. Se constituye así un segundo contrato o **Contrato de Transporte** que queda registrado en un documento que lo instrumenta: el **Conocimiento de Embarque, Guía Aérea o Carta de Porte**, según se trate de transporte por vía acuática, aérea o terrestre, respectivamente. El precio pagado por el transporte se denomina "flete" y consta, a su vez, en una **Factura o Comprobante de Pago de Flete**.

La modalidad que presentan estas ventas internacionales es la de "venta al embarque", donde la principal obligación del exportador es la de embarcar, por oposición a las "ventas en destino" o "ventas domésticas", donde la obligación principal del vendedor es la entrega de las mercancías.

El **Contrato de Seguro**; la intervención del asegurador; la Póliza de Seguro y el Certificado de Seguro.

Durante el viaje la mercancía está expuesta a diversos riesgos, por lo que suele ser asegurada interviniendo en la operación un cuarto sujeto: el **asegurador**, de donde resulta la celebración de un nuevo contrato, el **Contrato de Seguro**, que a su vez se expresa en un nuevo documento, la **Póliza de Seguro**. El precio pagado al asegurador se denomina "premio" y consta, a su vez, en otro documento denominado **Certificado de Seguro**.

La **intermediación de los bancos** en los pagos internacionales.

La actividad comercial internacional genera la necesidad de efectuar, recíprocamente, pagos y cobranzas a distancia entre el importador y el exportador ubicados en diferentes países. El riesgo propio que encierra para el exportador la posibilidad de falta de pago por parte del importador y para este último la posibilidad de que no se cumpla el embarque por parte del exportador, motiva la intervención de otros sujetos, los **bancos**, que actúan en el manejo de los pagos internacionales y en el canje de documentos por dinero.

## **¿CÓMO COBRAR?**

En un orden creciente de seguridad podemos citar las siguientes formas de pago:

### **Pagos directos**

Son el medio de pago más simple y menos oneroso debido a la actuación restringida de los bancos en la operación. Puede efectuarse mediante cheques (propios o de terceros); cheques de viajero (travellers checks); transferencias o giros bancarios; o tarjetas de crédito internacionales. Generalmente es empleado por quienes poseen una relación comercial regular, sustentada en un alto grado de confianza. A excepción del giro, suele utilizarse para pagos de menor cuantía.

### **Órdenes de pago simples**

Son gestionadas por el importador en favor del exportador utilizando la mediación de un banco que es quien la emite. El pago se ordena contra simple recibo otorgado, sin requerirse la presentación de documentos comerciales para hacer efectivo el cobro. Debido a que, por definición, son revocables, su utilización se limita a personas con gran vinculación económica y comercial.

### **Órdenes de pago documentarias**

El pago se efectúa, únicamente, contra la presentación por parte del exportador de los documentos comerciales indicados en la orden de pago.

### **Cobranzas simples (Clean Collection)**

A diferencia de lo que ocurre en el caso de las órdenes de pago, donde la operación se origina en el importador, la gestión de cobro es iniciada por el exportador, requiriéndose la intervención de un banco (corresponsal) en la plaza del importador. En la cobranza simple el pago se efectúa contra presentación de documentos financieros únicamente (cheque o letra de cambio aceptada por el importador).

### **Cobranzas documentarias**

Son aquellas en que el pago se efectúa contra presentación de un documento financiero acompañado de documentos comerciales (Factura Comercial, Conocimiento de Embarque, Comprobantes o Certificados de pago de flete y seguro) que el exportador entrega al importador, contra el pago o la aceptación, en su caso, del documento financiero

## **Créditos documentarios (Las Cartas de Crédito son una modalidad de crédito documentario)**

La distancia existente entre el exportador y el importador vuelve imposible la realización de una transacción al contado mediante la ejecución instantánea del contrato. Debido a lo anterior, el exportador se ve obligado a: cobrar sus mercancías por adelantado, o correr el riesgo de cobrar luego de haberlas embarcado. Los créditos documentarios posibilitan dirimir el riesgo, tanto para el exportador como para el importador, utilizando la mediación de los bancos.

### **Pasos a seguir**

- El importador (ordenante del crédito) solicita a su banco (Banco Emisor) que emita una carta de crédito a la orden del exportador (beneficiario) por el importe de la Factura.
- El Banco Emisor, a su vez, solicita a un banco en el país del exportador (Banco Avisador o Banco Confirmador, según el caso) que notifique al exportador la apertura de ese crédito a su orden.
- El exportador embarca la mercadería y presenta ante el Banco Avisador o Confirmador los documentos exigidos por el crédito. La entrega del Conocimiento de Embarque asegura al banco que el exportador ya embarcó la mercancía.
- Si todo está aparentemente en orden, el Banco Avisador o Confirmante entrega el dinero al exportador y retiene los documentos presentados por éste enviándolos al Banco Emisor y rescatando de éste la suma desembolsada.
- El Banco Emisor entrega los documentos al importador para que pueda retirar la mercancía contra el pago del importe del crédito, más una suma determinada por concepto de servicios prestados.

De una gran cantidad de modalidades que el crédito puede asumir, la modalidad "irrevocable y confirmado" es la que aporta la mayor dosis de seguridad.

### **El Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos de la ALADI**

En el ámbito de la ALADI funciona el Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos consistente en un sistema concebido por los bancos centrales para facilitar, sostener y expandir el comercio recíproco y las relaciones financieras de sus respectivos países.

## **¿CÓMO ES EL PROCEDIMIENTO PARA EXPORTAR?**

Los pasos a realizar por el exportador son, en líneas generales, los siguientes:

Informarse si en su país existen regímenes especiales de fomento a la exportación (devolución de impuestos indirectos, etc.)

Informarse acerca de los requisitos para poder exportar exigidos en su país, por ejemplo: necesidad de obtener una autorización o licencia previa; exigencia de inscripción en un registro de exportadores; existencia de prohibiciones, restricciones o requerimientos particulares para exportar el producto de que se trate, entre otros.

Conocer los requisitos y el tratamiento dado al producto en el país de destino, especialmente en lo que se refiere al tratamiento arancelario aplicable, existencia de preferencias arancelarias derivadas de acuerdos comerciales, regímenes de origen, normas de importación y normas reguladoras de comercio.

Realizar los contactos con el importador, de donde surgen las condiciones en que se desarrollará la exportación.

Emitir y enviar al importador la Factura Pro-Forma.

Emitir y enviar al importador la Factura Definitiva.

Contratar el transporte, ya sea por cuenta propia o por cuenta y orden del importador, según lo estipulen los términos o condiciones de venta pactados (INCOTERMS).

Contratar el seguro, en las mismas condiciones anteriores.

Iniciar los trámites ante la Aduana de su país para dar curso al Despacho Aduanero de Exportación. Deberá tener en cuenta si en su país es obligatoria la intervención de un Agente o Despachante de Aduana.

Entregar la mercadería al embarcador o al transportista, según el caso

En caso de haberse elegido un medio de pago contra entrega de documentos, presentar al cobro éstos ante el banco designado.

## **DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN**

### **Documentos Básicos para Exportar:**

- 1) **Número de RUSAD:** Todas las personas naturales o jurídicas que realicen actividades de Comercio Exterior deberán inscribirse en el Registro de Usuarios del Sistema de Administración de Divisas (RUSAD), a fin de dar cumplimiento a las normas establecidas en la Providencia N° 71 de la Comisión de Administración de Divisas. La inscripción se realiza a través de la página web: [www.cadivi.gov.ve](http://www.cadivi.gov.ve) y el operador cambiario.
- 2) **Declaración de Aduanas:** Este documento forma parte de los trámites aduaneros, debe ser realizado y presentado por personal especializado, en este caso un agente de aduanas debidamente inscrito ante el Ministerio de Finanzas. Las mercancías a ser exportadas deberán ser declaradas ante la aduana dentro de un plazo máximo de cinco (5) días hábiles, contados a partir de la fecha de ingreso a las zonas de almacenamiento habilitadas, tal como lo establece la Ley Orgánica de Aduanas.
- 3) **Planilla de Intención de Exportación Validada.**  
La providencia N° 71 de CADIVI establece este requisito. La planilla se encuentra en el escritorio virtual de la página Web de la comisión.
- 4) **Documento de Transporte:** Constituye el documento de contrato entre el expedidor (exportador) y el transportista para el traslado de determinadas mercancías de un lugar a otro. Es decir, es el contrato de fletamento entre el transportista y el exportador, el cual tiene carácter de título de propiedad sobre la mercancía.

De acuerdo a la modalidad de transporte acordada con el comprador para la realización de la exportación puede ser:

- **Conocimiento de Embarque:** Cuando se trate de transporte marítimo, contendrá datos como: nombre y dirección del embarcador y del consignatario; lugares de embarque y de destino; marcas y numeración; clase; cantidad; peso; volumen; contenido de los bultos; tipo de fletes; valor de la mercancía; otros gastos; condición de entrega. etc.
- **Guía Aérea:** Cuando se trate de transporte aéreo contendrá datos como: nombre y dirección del embarcador y del consignatario; lugares de embarque y de destino; marcas y numeración; clase; cantidad; peso; volumen; contenido de los bultos; tipo de fletes; valor de la mercancía; otros gastos; condición de entrega; etc.
- **Conocimiento de Embarque Terrestre o Guía de Encomienda:** Cuando se trate de transporte terrestre, contendrá datos como: nombre y dirección del remitente; lugar y fecha de embarque de la carga; lugar

previsto para la entrega; nombre y dirección del destinatario; cantidad; clase de bultos; marcas y números; denominación corriente de la denominación de la carga; flete; gastos suplementarios y valor de la Mercancía; etc.

- 5) **Factura Comercial Definitiva:** Este un documento preparado por el exportador con el objeto de amparar las mercancías, debe ser detallada como sea posible y estar claramente redactada. La factura comercial definitiva es el documento que describe las mercancías, por lo general contiene información sobre la aduana de salida y puerto de entrada, nombre y dirección del vendedor, nombre y dirección del consignatario, descripción detallada de la mercancía, cantidades, peso, modalidades del embarque, precio de la mercancía, especificando el tipo de moneda y señalando su equivalente en moneda nacional (sin incluir IVA), tipo de divisas, condiciones de venta, lugar y fecha de expedición, además de requerimientos adicionales exigidos por el comprador.

### **Documentos Exigidos según el lugar de destino.**

- 1) **Certificado de Origen:** Este es un documento que acredita el origen y procedencia de las mercancías, basado en las normas de origen establecidas en los diferentes esquemas de preferencia y convenios o acuerdos suscritos por Venezuela.

Para obtener un certificado de origen debe haber tramitado previamente la Calificación de Origen, y luego en el momento de realizar la exportación debe dirigirse a:

**CARACAS:** Banco de Comercio Exterior (BANCOEX): Calle Los Chaguáramos, Centro Gerencial Mohedano, Piso 2, La Castellana.

**Telf.** 0212-2774688

**Responsable:** Nelson Gonzalez

**ANZOATEGUI:** Centro Comercial Géminis II, Local 22, Av. Intercomunal Andrés Bello. Barcelona

Telef. 0281 – 2760235

**Responsable:** Glevis Lorenzo

**ARAGUA:** Ave. Mariño Sur, Centro Empresarial Uniaragua, PB, Local 11. Consejo de Desarrollo Económico y Tecnológico del Estado Aragua CODET. Maracay, Edo. Aragua.

Telf.: 0243-2462690/ 2466666

Fax.: 0243-2461066

**Responsable:** Gustavo Serrano

**CARABOBO:** Centro Comercial Ara, Tercera Etapa, Nave C, N° 79146, Av. Arturo Michelena, Valencia

Telf.: 0241 - 8389220

Fax.: 0416-4488283

**Responsable:** Andrés Azocar

**LARA:** Zona Industrial I, Carrera 4 con Calle 27, Sede del MPC, frente a la Fábrica de Pastas Capri

Telf.: 0251-2375932

**Responsable:** Aurelena Briceño

**TACHIRA:** Carrera 5, entre Calles 4 y 5 Edificio Franyannis, N° 4-33, al lado del surtidos eléctrico, diagonal al IUFRONT, San Antonio del Táchira

Telf. 0276 - 7712789 / 0276 – 7714933

Fax: 0276 - 7717659

**Responsable:** Henry Rincón

**ZULIA:** Calle 78, Dr. Portillo con Av. 15, Centro Comercial Occidente, Piso 5, Las Delicias, Maracaibo -Edo. Zulia

Telf.: 0261 - 7831003 / 0261 - 7595304

**Responsable:** Guisepppe Tamborino

**PUERTO ORDAZ:** Altavista, Edif. Sede CVG, Ciudad Guayana, Puerto Ordaz, Estado Bolívar.

Telf.: 0286 - 9661425 / 0286 - 9661782

Fax.: 0286 - 9614161 / 0286 - 9661909

**Responsable:** Eduardo Rengel

**SUCRE:** Edif. Arda, P 1, Santa Rosa - Cumaná

Telf.: 0293 – 4322373

**Responsable:** Luisa Reyes

**BARINAS:** Av. Industrial, Frente al INCE, Barinas, Estado Barinas

Telf: 0273-5463918 / 0273-5464231

**Responsable:** Tomas Nuñez

**MERIDA:** Av. Urdaneta, Edif. MAT, Mérida

Telf: 0269-2487474

**Responsable:** Carlos Gonzalez

- 2) **Certificado de Calidad:** Es un documento emitido por el Estado venezolano a través del Fondo para la Normalización y Certificación de la Calidad (Fondonorma), mediante el cual se hace constar que determinada mercancía cumple con una especificación o norma técnica suministrada por la parte interesada.

### **Documentos exigidos según el tipo de Producto:**

- 1) **Registro Sanitario:** Documento obligatorio para los productos objeto de algún grado de elaboración que están destinados al consumo humano, como alimentos procesados, bebidas, medicamentos y cosméticos.

*Ministerio de Salud y de Desarrollo Social (antiguo M.S.A.S.) en la División de Higiene de Alimentos, Drogas y Cosméticos. Centro Simón Bolívar, Edif. Sur, Piso 3. Caracas.*

- 2) **Certificado Fitosanitario:** Documento requerido para las exportaciones de productos de Origen Vegetal, el cual es exigido tanto en las aduanas venezolanas como en las aduanas del país importador.

*Ministerio de Agricultura y Tierras (M.A.T) - División de Sanidad Vegetal, Servicio Autónomo de Sanidad (S.A.S.A). Dr. Díaz a Colón, Edif. Sede del antiguo BTV, la Hoyada. Caracas.*

- 3) **Certificado Zoo-Sanitario:** Documento necesario para la exportación de animales vivos y de productos y subproductos de origen animal.

*Ministerio de Agricultura y Tierras (M.A.T) - División de Sanidad Animal, Servicio Autónomo de Sanidad (S.A.S.A), Dr. Díaz a Colón, Edif. Sede del antiguo BTV, la Hoyada. Caracas.*

- 4) **Certificado Ictiosanitario:** Documento necesario para la exportación de productos pesqueros y acuícolas.

*Ministerio de Agricultura y Tierras (M.A.T) - Instituto Nacional de Pesca y Acuicultura (INAPESCA). Av. Principal El Bosque, Torre Credicard, Piso 19, Chacaito. Caracas.*

### **Documentos Opcionales o Complementarios:**

- 1) **Clasificación Arancelaria:** Documento emitido por el SENIAT, cuya función es asegurar, al exportador y a los funcionarios públicos, que el ítem arancelario donde se clasificó la mercancía es el que efectivamente le corresponde, de acuerdo a lo establecido en el Sistema Armonizado.

*Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT). División de Aranceles. Dirección: Plaza Venezuela, Torre Capriles, Piso 10. Caracas*

- 2) **Póliza de Seguros:** Aunque no es obligatoria, la póliza de seguros es uno de los documentos más utilizados en las operaciones de exportación. En Venezuela existen los siguientes tipos de seguros:

- 2.1) **Seguro de Crédito a la Exportación:** Es un instrumento destinado a proteger al exportador venezolano contra los riesgos comerciales y no comerciales que pueden ocasionarse durante la operación de exportación.

*El Seguro de Crédito a la Exportación se tramita ante La Mundial, C.A: Av. Rómulo Gallegos, No. 23, Edif. R.I.V., Piso 1, Ofic. B y C, Urb. Montecristo, Los Dos Caminos. Caracas.*

- 2.2) **Póliza de Riesgo Comercial (post-embarque):** Cubre al exportador de la insolvencia del comprador.

- 2.3) **Póliza de Rescisión de Contrato (pre-embarque):** Cubre al exportador de la cancelación de las órdenes de compra o pedidos por parte del importador.

- 2.4) **Emisión de Fianzas:** Utilizadas en operaciones de comercio exterior referentes a fiel cumplimiento, anticipo, aduaneras.

2.5) **Póliza de Contingencias Políticas y Extraordinarias:** Ofrece al exportador cobertura a posibles confiscaciones, terremotos, huracanes, inundaciones, entre otros.

3) **Seguros Ordinarios:** Son los seguros otorgados por las empresas privadas dedicadas a esta actividad. Los trámites y requisitos necesarios para la emisión de la póliza, así como los límites de cobertura son fijados por la empresa que los confiere. Los tres (3) tipos de seguros mas usados en materia de exportaciones son los seguros de carga, valores y fletes.