

¿Cómo exportar a Venezuela?

Si estás interesado en llevar a cabo operaciones de exportación hacia el país vecino, aquí te presentamos toda la información relevante que debes tener en cuenta para iniciar.



Conoce el mercado:

- 1 Venezuela es un **mercado como cualquier otro**, con normatividades, regulaciones sanitarias, de exportación e importación y demás
- 2 La población de Venezuela es de **28 Millones** de habitantes
- 3 Es el **sexto** país más poblado de Latinoamérica
- 4 La tasa de crecimiento poblacional es de **0.94%**
- 5 Venezuela tiene una tasa de desempleo de **6.41%**
- 6 Se estima que Venezuela exporta bienes por **5.17 Billones** de USD e importa bienes por **10.23 Billones** de USD
- 7 Tiene una balanza comercial deficitaria por - **5.06 Billones** USD
- 8 Su PIB estimado para 2022 fue de **93,11 Billones** de USD, se prevé que crezca en un **3.7%** en 2023
- 9 El PIB per cápita de Venezuela alcanzó los **3.459 USD**
- 10 La inflación en Venezuela viene decreciendo, actualmente es de **400%**
- 11 El **63%** de la población se encuentra entre los **15 y 64 años**
- 12 Zulia es el Estado más poblado de Venezuela con **3.8 Millones** de habitantes
- 13 Caracas es la ciudad más poblada de Venezuela con **2.2 Millones** de habitantes
- 14 El salario mínimo mensual en Venezuela es de **30 USD**
- 15 Existen **acuerdos comerciales** vigentes entre Colombia y Venezuela como el Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial (AAPC) número 28
- 16 Colombia es el **mayor receptor inmigrantes** procedentes de Venezuela
- 17 Tenemos **similitudes culturales y de consumo** con el vecino país



Asesórate jurídicamente

- 1 Conoce las **leyes y regulaciones comerciales** en Venezuela, incluyendo importación y exportación
- 2 Utiliza **contratos comerciales sólidos** al establecer relaciones con socios venezolanos
- 3 **Protege tus derechos de propiedad intelectual** en Venezuela
- 4 Familiarízate con **regulaciones específicas** como protección del consumidor y medio ambiente
- 5 Adquiere **asesoramiento legal** para resolver disputas comerciales



Considera los riesgos

- 1 **Políticos**
- 2 **Regulatorios**
- 3 **Sanciones Internacionales**
- 4 **Operacionales**



Utiliza los mecanismos de pago

- 1 Utiliza diferentes **mecanismos de pago:** anticipado, a la vista, diferido, documentario, directo
- 2 Verifica si el cliente está en **listas de sanciones (OFAC)** si es del Gobierno Venezolano
- 3 **Prioriza pagos por anticipado** o mecanismos documentarios debido a limitaciones bancarias
- 4 Los bancos en Venezuela tienen **restricciones** en operaciones internacionales
- 5 **La banca privada** canaliza los pagos sin negociaciones de cartas de crédito
- 6 **El comprador paga con recursos propios**, eliminando preocupaciones sobre el pago



Da los primeros pasos

- 1 **Investiga y valida la demanda** de tu producto en el mercado venezolano
- 2 Realiza la debida diligencia y **elige cuidadosamente** a tus socios comerciales
- 3 Explora los **acuerdos bilaterales y beneficios potenciales** que aplican a tus productos
- 4 **Planifica la logística**, especialmente si es comercio terrestre
- 5 **Cumple con regulaciones** de importación/exportación y aranceles
- 6 Asegura que tus productos **cumplan con embalaje y etiquetado**
- 7 **Prepara documentos** como factura comercial y certificados de origen
- 8 Establece **términos de pago** y método adecuado
- 9 **Coordina el envío** y realiza seguimiento seguro
- 10 Cumple con **procedimientos aduaneros** con documentación adecuada
- 11 **Trabaja con socio local** para distribuir y comercializar productos en Venezuela

Fuentes: Banco Mundial, Statista, Memorias del evento "Profundizando en la apertura económica con Venezuela".

Fecha de actualización: 25 agosto de 2023



Internacionalización
Empresarial



www.ccc.org.co