



Perfil Comercial

VENEZUELA



Venezuela



CONTENIDO

1. INFORMACION GENERAL SOBRE EL PAIS

- 1.1. Situación geográfica
- 1.2. Principales ciudades
- 1.3. Principales puertos
- 1.4. Indicadores económicos
- 1.5. Indicadores sociales
- 1.6. Sistema de gobierno
- 1.7. Horarios laborales

2. RESEÑA HISTORICA.

3. ECONOMIA VENEZUELA

- 3.1. Breve descripción de la economía venezolana
- 3.2. Política Comercial

4. RELACION COMERCIAL Y DE COOPERACION ENTRE REPUBLICA DOMINICANAY VENEZUELA .

- 4.1. Intercambio comercial bilateral
- 4.2. Productos dominicanos con mercado potencial en VENEZUELA

5. CULTURA DE NEGOCIOS EN VENEZUELA

- 5.1 Normas de Protocolo

1. INFORMACION GENERAL SOBRE EL PAIS

1.1 Situación geográfica

Venezuela está ubicada en una posición céntrica en el Continente Americano, en plena zona intertropical, en la fachada septentrional de América del Sur; además su territorio se despliega en el Mar Caribe y en el Océano Atlántico. Al ser la nación más septentrional de América del Sur, es la más cercana a Europa, Canadá y Estados Unidos. Es la única nación sudamericana que presenta litorales abiertos simultáneamente al Mar Caribe y al Océano Atlántico.

El país limita al Norte en el Mar Caribe, con Colombia, las Antillas Holandesas, Aruba, Trinidad-Tobago, Grenada, Saint Vincent y The Granadines, Santa Lucía, Martinica, Guadalupe, Dominica, Monserrat, Saint Kitts-Nevis, Islas Vírgenes estadounidenses, Puerto Rico y República Dominicana; al Este, con el Océano Atlántico y la República de Guyana; al Sur con Brasil y al Suroeste y Oeste con Colombia.

La parte costera de los Llanos se extiende hasta el océano Atlántico y es regada por el río Orinoco, el eje hidrográfico del país, que se extiende sobre 2360 Km. y que drena aproximadamente los cuatro quintos de la superficie total del país. Sus afluentes recorren todo el territorio: el Apure, el río Meta y el río Negro. El Salto del Ángel, uno de los saltos de agua más importantes del mundo, se encuentra en la parte oriental de las tierras altas.

El clima de Venezuela es tropical en los Llanos y en la orilla de la costa, y templado por la altitud en las regiones montañosas. Las temperaturas medias en Caracas y Maracaibo alcanzan respectivamente 18°C y 27°C en enero, y 21°C y 29°C en julio.

1.2 Principales ciudades

La capital es Caracas. Las ciudades principales son Maracaibo, Valencia, Maracay, Bolívar, Barquisimeto, Monagas.

1.3 Principales puertos

Los principales son: Amuay, Bajo Grande, El Tablazo, La Guaira, La Salina, Maracaibo, Matanzas, Palua, Puerto Cabello, Puerto la Cruz, Puerto Ordaz, Puerto Sucre, Punta Cardón.

1.4 Indicadores económicos

Inflación anual estimada	22.4% (2004 est.)
PIB	\$145.2 mil millones (2004 est.)
PIB Tasa de crecimiento	16.8% (2004 est.)
PIB per capita	\$5,800 (2004 est.)
PIB Composición por sector	<i>Agricultura: 0.1%</i> <i>Industria: 46.5%</i> <i>Servicios: 53.4%</i> (2004 est.)
Moneda	Bolívar
Tipos de cambio	1 USD =1,891.3 (2004)
Deuda pública	43.1% del PIB (2004 est.)
Población por debajo de la línea de pobreza:	47% (1998 est.)
Productos agrícolas	Maíz, sorgo, caña de azúcar, arroz, bananas, vegetales, café; cerdo, res, leche, huevos; pescado
Productos industriales	Petróleo, hierro, materiales de construcción, alimentos procesados, textiles, acero, aluminio, ensamblaje de vehículos de motor
Balance de cuenta corriente	\$14.59 mil millones (2004 est.)
Exportaciones	\$35.84 mil millones f.o.b. (2004 est.)
Principales productos exportados	Petróleo, bauxita y aluminio, acero, químicos, productos agrícolas, manufactura básica
Principales destinos de las exportaciones	Estados Unidos 58.7%, Antillas holandesas, 4.1%, Canadá 2.5% (2004)
Importaciones	\$14.98 mil millones f.o.b. (2004 est.)
Principales productos importados	Material prima, maquinaria y equipos, equipos de transporte, materiales de construcción
Principales procedencias de las importaciones	Estados Unidos 33.2%, Colombia 5.7%, Brasil 5%, Alemania 4% (2004)

Fuente: The World Factbook

1.5 Indicadores sociales

Población	25,375,281 (a Julio 2005 est.)
Estructura de edad	0-14 años: 29.9% 15-64 años: 65% 65 años y más: 5.1% (2005 est.)
Edad media	25.6 años
Crecimiento poblacional	1.4% (2005 est.)
Esperanza de vida	74.31 años
Grupos étnicos	Espanoles, Italianos, Portugueses, Árabes, Africanos, Indígenas
Religiones	Católico Romano 96%, Protestante 2%, otros 2%
Lenguas	Español, dialectos indígenas
Tasa de alfabetismo	93.4%
Índice Desarrollo Humano	68

Fuente: The World Factbook

1.6 Sistema de Gobierno

República presidencialista

Presidente

Hugo Chávez

1.7 Horarios Laborales

Sector Comercial: 9:00 a.m. a 6:00 p.m.

Sector Gobierno: 9:00 a.m. a 5:00 p.m

2. RESEÑA HISTORICA

En 1527 Juan de Ampués fundó la ciudad de Coro, pero Carlos V cedió todo el territorio por veinte años a la Compañía alemana de los Welser y hasta el año 1547 no se restableció el dominio español. En un principio, estuvo administrada por gobernadores que representaban directamente la autoridad real; después, de 1717 a 1777, las provincias dependieron políticamente del virreinato de Nueva Granada (salvo el período de 1723 a 1739, en que se volvió al antiguo régimen); y en 1777, Venezuela fue erigida en capitania general, separada totalmente de Nueva Granada.

En 1795, la sublevación de los negros y mestizos de Coro fue un movimiento precursor de la independencia; la intentona de Miranda en 1806, fue ya encaminada a la consecución de ella; y por fin, en 1810, iniciando Venezuela el movimiento general promovido en la América del Sur por la repercusión de los sucesos de la metrópoli, se sublevó como las demás colonias. En 1811, el Congreso proclamó la independencia del país.

En 1813, Bolívar, después de una afortunada campaña en Nueva Granada invadió el país, y tras algunas alternativas logró el triunfo de la revolución. En 1819, el Congreso de Angostura proclamó la república de Colombia, formada por la unión de Nueva Granada y Venezuela, y en 1821 quedó consolidada la novel República, a la cual se unió al año siguiente el Ecuador, constituyéndose así la Gran Colombia soñada por Bolívar. Pero surgieron luego discrepancias entre federalistas y unionistas, y esto condujo a la separación de los tres Estados confederados constituyéndose Venezuela (y lo mismo el Ecuador) en República independiente de Colombia, el año 1830. El primer presidente de Venezuela fue José Antonio Páez (1813-1842), quien gobernó con moderación, aunque no logró impedir que le siguiera un largo período de inestabilidad política. En 1854, durante la presidencia de José Gregorio Monagas (1852-1855), tuvo efecto la abolición de la esclavitud. Antonio Guzmán Blanco, que gobernó en tres períodos (1870-1877, 1879-1884 y 1886-1887), supo dar a Venezuela dieciocho años de paz y de progreso. En 1899, Cipriano Castro se adueñó del poder por la fuerza y se conservó en él hasta 1908.

Durante su gobierno que constituyó un período de lucha y agitación constante, Alemania e Inglaterra reclamaron militarmente el pago de ciertas deudas, y Puerto Cabello y el Fuerte de San Carlos fueron bombardeados. Destituido Castro por un golpe de Estado (1909), quedó en el poder Juan Vicente Gómez; el gobierno de éste, aunque despótico, fue favorable para la economía exterior de Venezuela, aunque no logró encauzar debidamente la interna. En 1948 fue elegido presidente el escritor Rómulo Gallegos; derrocado el mismo año le sucedió una Junta presidida por el coronel. Delgado Chalbaud. Asesinado éste en 1950, ocupó su lugar en la Junta, Germán Suárez Flamerich. En 1952 se eligió presidente de la República al general Marcos Pérez Jiménez. Este realizó importantes obras públicas e impulsó la explotación petrolífera, pero abusó del poder, lo que dio lugar a su destitución, y con ella se volvió a la democracia. Venezuela reclama la soberanía de parte de la Guayana comprendida en la República de Guayana. En 1975 se nacionalizaron los yacimientos de hierro, y en 1976, los de petróleo.

3. ECONOMIA VENEZOLANA

3.1. Breve descripción de la economía venezolana

Venezuela ocupa el quinto lugar de América Latina por el tamaño de su economía, es el segundo mayor productor de petróleo del continente (tras México) y uno de los mayores del mundo de gas natural. Durante décadas, ha sido uno de los países de mayor desarrollo de la zona, atrayendo un gran flujo de inmigración. Desde finales de los años veinte, el petróleo ha constituido la base de la economía venezolana y su desarrollo se ha visto muy condicionado por los movimientos en el mercado internacional de crudos. El Estado desempeña un papel muy relevante en la economía por su control de la renta petrolera y de numerosas empresas públicas en todos los sectores de actividad.

Los recursos minerales del país son muy considerables aunque, a excepción del petróleo y la bauxita, apenas están explotados. La explotación de las importantes reservas de mineral de hierro, carbón y oro se ha desarrollado considerablemente a lo largo de la última década. La industria petrolera es la principal industria de la economía venezolana, representa el 28% de PIB, el 75% de sus exportaciones (porcentaje que varía mucho en función de la cotización internacional del crudo) y el 65% de los ingresos públicos. Nacionalizada en 1976, está en manos de la gran empresa multinacional Petróleos de Venezuela (PDVSA), y tiene una capacidad de refino de 1.2 millones de barriles diarios. En 1995 se inició un proceso de apertura en este sector que implicó que se cedieran los derechos operativos de 18 campos petroleros a compañías privadas.

El sector servicios aporta casi la mitad del PIB. Los servicios públicos se muestran muy dependientes de la evolución de la renta petrolera que percibe el Estado. El sector turismo, aún sin explotar, presenta gran futuro.

3.2. Política Comercial

Régimen de Comercio.

Desde mediados de 1989 está en curso un programa de liberalización de las importaciones, con un desarme arancelario progresivo. Se han eliminado los derechos específicos en función de peso o volumen. Prácticamente no hay ya restricciones cuantitativas.

La importación de alimentos, bebidas, medicinas y cosméticos requiere, para su posterior comercialización, la inscripción de los distintos productos en el Registro Sanitario del Ministerio de Sanidad y Asistencia Social.

Aranceles.

Arancel venezolano emplea la nomenclatura del Sistema Armonizado de Codificación y Designación de Mercancías.

Los derechos son ad valorem y han venido reduciéndose progresivamente desde 1989, en el marco de la política de liberalización comercial iniciada ese año. El arancel máximo es del 20% con algunas excepciones (automóviles de lujo). A las importaciones también es aplicable el impuesto sobre las ventas, con un tipo básico del 16.5%. A ello hay que sumar un 5% de tasa aduanera, unas tasas municipales variables según puerto de entrada, y la comisión del agente de aduanas. El conjunto de tasas supone aproximadamente un 3%.

En el marco de ALADI, Venezuela tiene suscritos acuerdos arancelarios de alcance parcial con México, Uruguay, Paraguay, Chile, Brasil y Argentina. Venezuela es además, junto con Colombia y México, uno de los Estados integrantes del G-3. Desde febrero de 1995, Venezuela aplica la tarifa exterior común del Pacto Andino

Normalización y certificación de productos

Algunos productos importados, cualesquiera sea su origen o procedencia, han de ceñirse a determinadas reglamentaciones técnicas que dan lugar a una homologación. En general, el grado de aplicación de las normas voluntarias no es muy elevado y varía según los sectores. Las normas existentes afectan principalmente a los sectores de construcción, alimentación, combustibles, seguridad, metalmecánica, madera y electricidad.

El Instituto Nacional de Normalización (INN) es el organismo responsable de la elaboración de las normas, de la administración del sistema de certificación y de la acreditación

4. RELACION COMERCIAL Y DE COOPERACION ENTRE REPUBLICA DOMINICANA Y VENEZUELA

4.1 Intercambio comercial bilateral

El valor de las exportaciones de la República Dominicana hacia Venezuela ha mantenido una senda de crecimiento estable que arroja una tasa acumulada de 11.18% en el período 1999-2004. En 1999 las exportaciones dominicanas fueron de US\$2.01 millones y para el 2004 el valor exportado fue de US\$3.42 millones.

Para el año 2004, las exportaciones mensuales hacia Venezuela fueron de aproximadamente US\$284,778, reflejando una disminución de 0.18% respecto a las exportaciones mensuales del 2003 que totalizaron US\$285,312.

Entre los principales productos exportados desde República Dominicana hacia Venezuela se encuentran los plásticos y manufacturas que ha mantenido un crecimiento vertiginoso alcanzando los US\$441,807 en el año 2004 registrando un incremento de 536.05% con respecto al año 2003 cuando se exportaron US\$69,461.

En el caso particular de minerales como yeso en bruto y creta, que son los productos que ocupan la segunda posición en cuanto a exportación dirigida a Venezuela, en el 2004 se registró un valor exportado de US\$373,037.

Las exportaciones de artefactos mecánicos, papel y cartón para reciclar, aceites esenciales, algodón, productos editoriales, cacao y plomo mantienen crecimientos variados y cada vez más, reflejan una mayor ponderación del total exportado por año hacia dicho mercado.

En el período 1999-2004, las exportaciones dominicanas hacia Venezuela totalizaron US\$22.34 millones, mientras que las importaciones desde dicho país fueron de US\$2,205.7 millones. Esto arroja un déficit comercial de US\$2,183.32 millones para la República Dominicana.

Este déficit en el saldo comercial implica un reto para lograr una mayor presencia de la producción local destinada a ese mercado, se observa que en el período de análisis se ha logrado una constante de exportación. Las relaciones económicas con Venezuela resultan de gran importancia para la República Dominicana y es pertinente potenciar el comercio con este mercado.

Entre los principales productos importados desde Venezuela figuran combustibles, minerales, fundición de hierro y acero, papel y cartón, partes de vehículos, preparaciones de carne, hortalizas y preparaciones a base de cereales.

4.2 Productos dominicanos con mercado potencial en Venezuela.

Las exportaciones dominicanas de mercancías podrían incrementarse a Venezuela con el aprovechamiento del incremento de la demanda de importaciones de ciertos productos que actualmente República Dominicana no exporta o que el valor de las exportaciones es poco significativo. A continuación, presentamos una lista de algunos bienes que están siendo dinámicos en este mercado y que República Dominicana podría suplir:

5. CULTURA DE NEGOCIOS EN VENEZUELA

5.1 Estrategia de Negociación

- En Venezuela hay dos tipos de hombres de negocios con características distintas: los ejecutivos de mayor edad que anteponen las relaciones personales a las profesionales, para los cuales la confianza es el valor esencial a la hora de firmar acuerdos; y los ejecutivos más jóvenes –muchos de ellos formados en universidades norteamericanas– que conceden más importancia al perfil de la empresa con que negocian y a las características de la oferta que se presenta, que a las relaciones personales.
- Existe una fuerte concentración de poder empresarial en un número reducido de familias que controlan varios sectores industriales, la distribución y la construcción. Si se pretende realizar negocios de envergadura será necesario buscar un contacto local que facilite el acceso a esas familias.
- La distribución comercial en Venezuela es distinta a la de otros países del entorno, como por ejemplo Colombia, ya que existe una mayor presencia de la gran distribución. Hay 25 hipermercados y muchas cadenas de supermercados. El concepto de hard discount también ha sido introducido. Algunos de estos establecimientos importan directamente por lo que no será necesario buscar un distribuidor.
- Para los trámites con la Administración Pública es aconsejable contratar a los llamados “gestores” que son personas introducidas en los Ministerios y Entidades Públicas y conocen bien sus procedimientos. Se ahorrará tiempo y por otra parte, sus honorarios no son muy elevados.
- Los venezolanos hacen lo posible por eliminar las barreras que impidan hacer un buen negocio, como normativas, políticas de la empresa, protocolos, etc. Son flexibles y las normas pierden importancia si la consecución del acuerdo así lo exige.
- Para iniciar los contactos es mejor enviar una sola persona al país. Más adelante, si fuera necesario, se desplazarán otros miembros del equipo negociador.
- En el mundo empresarial, el inglés es un idioma de uso común. Es positivo presentar información y catálogos en inglés. Si se recibe correspondencia o propuestas en inglés se debe contestar en el mismo idioma.
- En la presentación debe hacer hincapié en las cifras y los beneficios económicos del posible acuerdo. Los venezolanos son negociadores perspicaces y les gusta ir al grano.

- No conviene dominar la conversación. Es mejor que sean ellos los que tomen la iniciativa. A los venezolanos les gusta pensar que tienen el control de la negociación.
- Hay que ser consistente con los argumentos que se exponen y las dudas que se resuelven ya que tienen la costumbre de hacer las mismas preguntas varias veces.
- Conviene mostrarse optimista y utilizar el sentido del humor. No se debe manifestar disgusto por las interrupciones en las negociaciones o los retrasos en la consecución de los acuerdos.
- Las negociaciones se desarrollan en un ambiente alegre y no está mal visto contar chistes. No obstante adoptan una actitud seria y de cierta tensión en los momentos críticos.
- En la negociación de precios hay que ser flexible, por lo que conviene partir con un cierto margen de maniobra. Cuando realizan compras de importes elevados los descuentos se consideran como un derecho hasta el punto que si no se conceden –aunque seas simbólicos– las negociaciones se pueden romper.
- El ritmo de la negociación es lento. El enfoque es hacia el largo plazo más que a la realización de operaciones puntuales. Hay que saber acelerar las negociaciones, pero sin hacer presión para que decidan ya que podría resultar contraproducente.
- Una vez que se han tenido los primeros contactos, de vuelta en el país, es conveniente enviar una carta al máximo ejecutivo de la empresa, expresando satisfacción por las conversaciones mantenidas y las perspectivas de negocios futuros.
- No es aconsejable hacer mención a la conveniencia de utilizar los servicios de un abogado que asesores en la redacción de contratos hasta que la negociación del acuerdo esté muy avanzada.

5.2 Normas de Protocolo

- La forma de saludo es un apretón de manos firme, a la vez que se pronuncia el nombre y apellido. Cuando se saluda a mujeres hay que esperar a que sean ellas las que extiendan la mano primero.
- En Venezuela el tratamiento no es tan formal como en otros países de América Latina. En las presentaciones se utiliza el apellido precedido de Sr. o

Sra. Los títulos de Doctor, Profesor, Ingeniero, etc., no son de uso común. Cuando las personas ya se conocen es habitual que se llamen con el nombre.

- Aunque la puntualidad no es estricta, no está bien visto acudir a las citas con retraso. Hay que tomar precauciones con los posibles retrasos debido al intenso tráfico en Caracas.
- La conversación de negocios viene precedida de una charla informal que suele ser más breve de lo que podría pensarse ya que los hombres de negocios venezolanos, sobre todo en Caracas, están muy ocupados. Es preferible dejar que sean ellos los que empiecen a hablar de negocios.
- Debe evitarse hablar de temas personales, de política y de la influencia de Estados Unidos en el país.
- Temas favorables son: la historia – Simón Bolívar, el Libertador de América, nació en Venezuela–, las bellezas naturales del país –especialmente, la isla Margarita–, y los deportes. La figura de Simón Bolívar es muy admirada. En casi todas las ciudades la plaza más importante toma su nombre, al igual que la moneda del país.
- En las reuniones de negocios o cuando se visita una casa particular se suele servir un cafecito (café sólo en taza pequeña). Es preferible aceptarlo para no desairar al anfitrión.
- La comida de negocios más habitual es el almuerzo que se celebra a las 12:30 h. las cenas se consideran acontecimientos sociales y, por tanto, no está bien vista hablar de negocios.
- Los platos son abundantes: cocido, carne, queso y mantequilla.
- No hay una tradición de regalos entre empresas. En cualquier caso éstos sólo deben hacerse cuando ya se ha concluido un negocio. Deben ser objetos de calidad. Una buena ocasión para entregarlos es en el transcurso de una comida.
- En Venezuela las apariencias son importantes. Ropa de calidad, de marca conocida y diseño moderno ayudará a transmitir una imagen de éxito.

Bibliografía

<http://www.americas-fr.com/geographie/geographie.html>

<http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/>

<http://www.intracen.org/tradstat/sitc3-3d/ir862.htm>

Datos obtenidos de “Como negociar con éxito en 50 países”, 2da. Edición.
Autor: Olegario Llamazares García-Lomas.

<http://wonderclub.com/Atlas/vecia.htm>