



¿CÓMO HACER NEGOCIOS CON ALEMANIA?

PREPARÁNDONOS PARA LA MISIÓN COMERCIAL VENEZUELA - ALEMANIA



Ligia Arias

Coordinadora de Proyectos CAVENAL
(Cámara de Comercio e Industria Venezolano-Alemana)



8:00 A.M.



**MARTES,
19 DE MARZO**



EXPORTAR SÍ ES POSIBLE

CORTESÍA DE AVEX



@INFOAVEX

@AVEX.VE

ASESORIA@AVEX.COM.VE

AVEX.COM.VE

¿CÓMO HACER NEGOCIOS CON ALEMANIA?

PREPARÁNDONOS PARA LA MISIÓN COMERCIAL



CÁMARA DE INDUSTRIA Y COMERCIO VENEZOLANO ALEMANA

Cavenal = AHK-Venezuela



Red de Cámaras alemanas



Red AHKs

SOBRE
50.000
MEMBRESIAS

MÁS DE
140
UBICACIONES

DESDE
1894

93 PAÍSES

70 Años

130 Años

¿Cómo hacer negocios con Alemania?

La promoción del comercio exterior alemán cuenta con el apoyo de:

- Embajadas y misiones diplomáticas
- La representación oficial de la industria y empresas alemanas en el extranjero (AHKs)
- Organización Federal para Promoción y Marketing del Comercio Exterior Alemán

**Misiones Diplomáticas de la
República Federal de Alemania**



**Representación oficial de la
industria alemana en el extranjero**



**Sociedad de Comercio Exterior y
Marketing**



Alemania

- Capital Berlín
- Superficie 357.580 Km²
- 85 millones de habitantes
- PIB de **3.370 millones de €**
- Economía más grande de Europa
- Tercer exportador más grande del mundo **1,6 billones \$**
 - Principales rubros de importación: automóviles, repuestos, maquinaria, productos químicos, productos farmacéuticos
 - Parque industrial alemán
 - Calidad
 - I+D+i
 - Personal cualificado
 - Robusto sector empresarial PYMES



Exportar a Alemania

Restricciones:

- Solamente está prohibido exportar bienes culturales, especímenes de flora y fauna exóticos y/o en peligro de extinción, y material de guerra (armas, municiones o material semejante).



Cómo exportar a Alemania



Documentación obligatoria

- Cualquier proceso de exportación debe adecuarse a las leyes, normativa y legislación que marque el país de destino.
- Dicha documentación dependerá del rubro y tipo de producto.
- En general, especificar en factura el origen de las mercancías, la partida arancelaria y el valor total de la compra.
- Normativa EU

Cómo exportar a Alemania

Exportación de alimentos

- Regulación a través de la EFSA Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria:
 - Reglamento (CE) 178/2002
 - Reglamento (EU) 2019/1381
 - Reglamento (CE) 852/2004
 - Reglamento (EU) 1169/2011
- Seguridad e Higiene alimentaria, niveles aceptados de contaminantes (pesticidas, metales pesados).
 - **Análisis en laboratorios certificados, certificados fito-sanitarios, cadena de frío, certificados de origen, etc.**
- Etiquetado, ingredientes, información al consumidor.
 - **Información nutricional, alérgenos, idioma, etc.**
- Otras normativas sanitarias específicas, dependiendo del rubro



Cómo exportar a Alemania

Requisitos generales para la exportación de alimentos

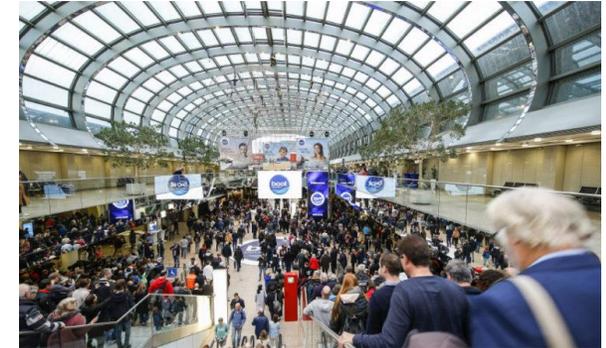
- Certificado de origen
- Identificación del producto (incluye peso neto y bruto, categoría de calidad)
- Ir acompañados de un certificado fitosanitario expedido por las autoridades competentes del país exportador
- Pasar las inspecciones aduaneras en el punto de entrada de la UE
- Ser importadas en la UE por un importador inscrito en el registro oficial de un país de la UE
- Ser notificadas a las aduanas antes de su llegada al punto de entrada.
- Presentar documentos o certificados que demuestren el cumplimiento de los estándares de comercialización.



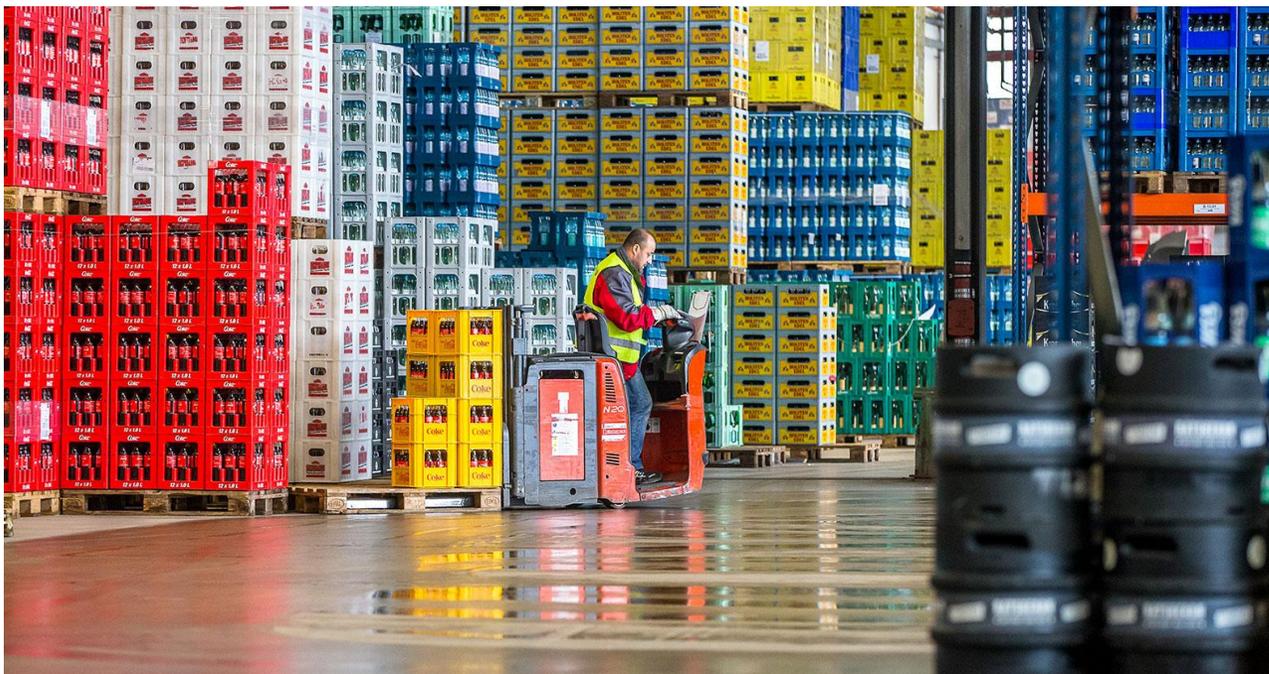
Cómo exportar a Alemania

A través de las Ferias

- Alemania es el lugar **número 1 del mundo** en cuanto a ferias internacionales
- Cada año se celebran ahí entre **160 y 180 ferias internacionales**
- **180.000 expositores** de todas partes del mundo, **10 millones de visitantes**
- Visión de estudio de mercado global
- **Toda la cadena de valor de un segmento específico:** fabricantes, proveedores, competidores, clientes, socios estratégicos, nuevos modelos de negocio
- **Últimas tecnologías e innovaciones**
- **Entrada al mercado mundial,**
- **Rondas de negocio, networking**



Cómo exportar a Alemania



A través de Mayoristas

- Son los encargados de surtir a las tiendas, tanto a las grandes superficies como a las pequeñas
- Tienen sus propios centros de compras
- Mayor control de costos
- Acceso a cadenas, franquicias
- Menor control
- Nosotros podemos establecer los enlaces
- Muestra de producto

Cómo exportar a Alemania

A través de Minoristas

- Se puede negociar directamente con ellos
- Difíciles de ubicar
- Acceso a mercados locales
- Mayor control
- Nosotros podemos establecer los enlaces
- Muestra de producto



Cómo exportar a Alemania



A través de Agentes

- Empresas de representación
- Para nichos muy específicos
- Intermediarios
- Poca transparencia
- Menor control
- Nosotros podemos establecer los enlaces
- Muestra de producto

Logística

Importante intersección logística

- Alemania es un punto de intersección de los flujos de bienes europeos e internacionales
- Por ningún país de la UE se transportan más mercancías
- Tres millones de personas trabajan en el sector logístico
- Red de puertos marítimos y fluviales
- Red de depósitos y galpones
- Red de trenes de carga
- Leyes aduanales específicas



Puertos alemanes



Principales puertos alemanes

- Puerto de Hamburgo
- Puerto de Bremen
- Puerto de Rostock
- Puerto de Wilhelmshaven



Incoterms

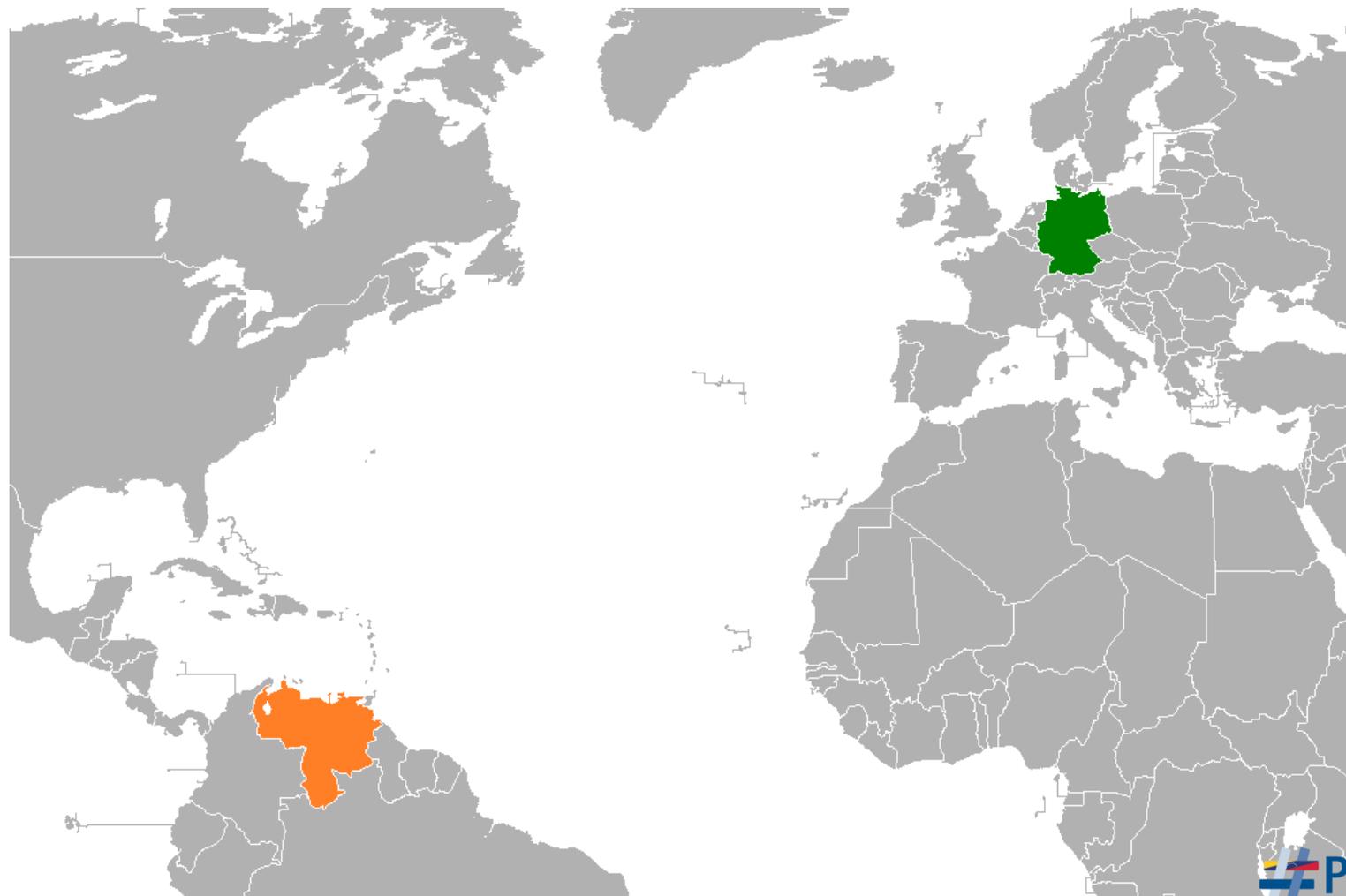
- Los **Incoterms** son términos utilizados en los contratos internacionales que detallan las obligaciones de cada una de las partes: **exportador-vendedor** e **importador-comprador**, a la hora de entregar las mercancías.

INCOTERMS

	Embalaje y tramitación	Carga	Transporte	Trámites de exportación	Carga a bordo	Coste y flete	Descarga de buque	Trámites de importación	Transporte a destino	Descarga en destino
EXW	EXWORKS	LUGAR CONVENIDO								
FCA	FREE CARRIER	LUGAR CONVENIDO								
FAS	FREE ALONGSIDE SHIP	PUERTO DE ENVÍO								
FOB	FREE ON BOARD	PUERTO DE ENVÍO								
CFR	COST AND FREIGHT					PUERTO DE DESTINO				
CIF	COST, INSURANCE AND FREIGHT						PUERTO DE DESTINO			
CPT	COST PAID TO...							PUERTO DE DESTINO		
CIP	CARRIER AND INSURANCE PAID TO...							PUERTO DE DESTINO		
DAP	DELIVERY AT PLACE									
DPU	DELIVERY AT PLACE UNLOADED									
DDP	DELIVERY DUTY PAID									

* Cortesía de INSEROCA Internacional

Intercambio comercial Venezuela-Alemania



Exportaciones no petroleras no auríferas, de Venezuela hacia Alemania

Exportaciones No Petroleras No Auríferas de Venezuela hacia Alemania

Anual 2022 - 2023

Valores en Miles de USD\$

N°	Código Arancelario	Descripción	2022	2023	Variación %	% de participación sobre total en 2023
1	2208.40	Ron	9.612	7.345	-23,59%	37,87%
2	7203.10	Productos féreos obtenidos por reducción directa de minerales de hierro, en trozos	19.687	4.432	-77,49%	22,85%
3	1804.00	Manteca, grasa y aceite de cacao	0	3.285		16,94%
4	0901.11	Café sin tostar ni descafeinar	2.088	1.571	-24,76%	8,10%
5	2849.20	Carburos de silicio	1.531	1.201	-21,55%	6,19%
6	1801.00	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado	588	284	-51,70%	1,46%
7	9999.99	Materias no especificadas en otras partidas	141	229	62,41%	1,18%
8	1211.90	Vegetales, partes de vegetales, utilizados principalmente en perfumería	113	228	101,77%	1,18%
9	4103.20	Cueros y pieles, en bruto, de reptil, frescos o salados	0	187		0,96%
10	0713.31	Frijol Chino	43	114	165,12%	0,59%
11	9703.90	Esculturas y estatuas originales, en cualquier material	0	93		0,48%
12	8414.90	Partes de: bombas de aire o de vacío, compresores de aire u otros gases	0	41		0,21%
13	2803.00	Carbono	0	33		0,17%
14	2905.11	Metanol	676	26	-96,15%	0,13%
15	6205.20	Camisas de algodón, para hombres o niños	21	25	19,05%	0,13%
Total 15 productos			34.500	19.094	-44,66%	98,46%
Total otros productos			664	299		1,54%
Total exportaciones			35.164	19.393	-44,85%	100,00%



* Trade Map



Importaciones no petroleras no auríferas, de Venezuela desde Alemania

Importaciones No Petroleras No Auríferas de Venezuela desde Alemania						
Anual 2022 - 2023						
Valores en Miles de USD\$						
N°	Código Arancelario	Descripción	2022	2023	Variación %	% de participación sobre total en 2023
1	8523.52	Tarjetas provistas de uno o más circuitos electrónicos integrados	8.712	9.902	13,66%	11,10%
2	8422.40	Máquinas y aparatos para empaquetar o envolver mercancías	335	5.513	1545,67%	6,18%
3	3002.12	Antisuecos y otras fracciones de la sangre	4.973	4.482	-9,87%	5,02%
4	3815.90	Iniciadores y aceleradores de reacción y preparaciones catalíticas	0	3.612		4,05%
5	8422.90	Partes de máquinas para lavar vajilla, de máquinas para empaquetar	2.332	3.557	52,53%	3,99%
6	8422.20	Máquinas y aparatos para limpiar o secar botellas o demás recipientes	71	2.631	3605,63%	2,95%
7	8480.71	Máquinas de moldear caucho o plástico por inyección	1.018	2.065	102,85%	2,31%
8	2106.90	Preparaciones alimenticias	2.462	1.591	-35,38%	1,78%
9	9999.99	Materias no especificadas en otras partidas	3.293	1.567	-52,41%	1,76%
10	8438.50	Máquinas y aparatos para la preparación de carne	647	1.208	86,71%	1,35%
11	3920.49	Placas, láminas, hojas y tiras, de polímeros de cloruro de vinilo no celular	877	1.063	21,21%	1,19%
12	3004.90	Medicamentos constituidos por productos mezclados o sin mezclar con fines terapéuticos	2.577	982	-61,89%	1,10%
13	8477.80	Máquinas y aparatos de trabajar caucho o plástico o para fabricar productos de estas materias	0	925		1,04%
14	8431.39	Las demás partes de maquinas tales como ascensores y escaleras mecánicas	1.723	883	-48,75%	0,99%
15	3926.90	Arandelas de plástico	696	861	23,71%	0,96%
Total 15 productos			29.716	40.842	37,44%	45,77%
Total otros productos			57.856	48.388		54,23%
Total importaciones			87.572	89.230	1,89%	100,00%



* Trade Map



Balanza comercial Venezuela-Alemania

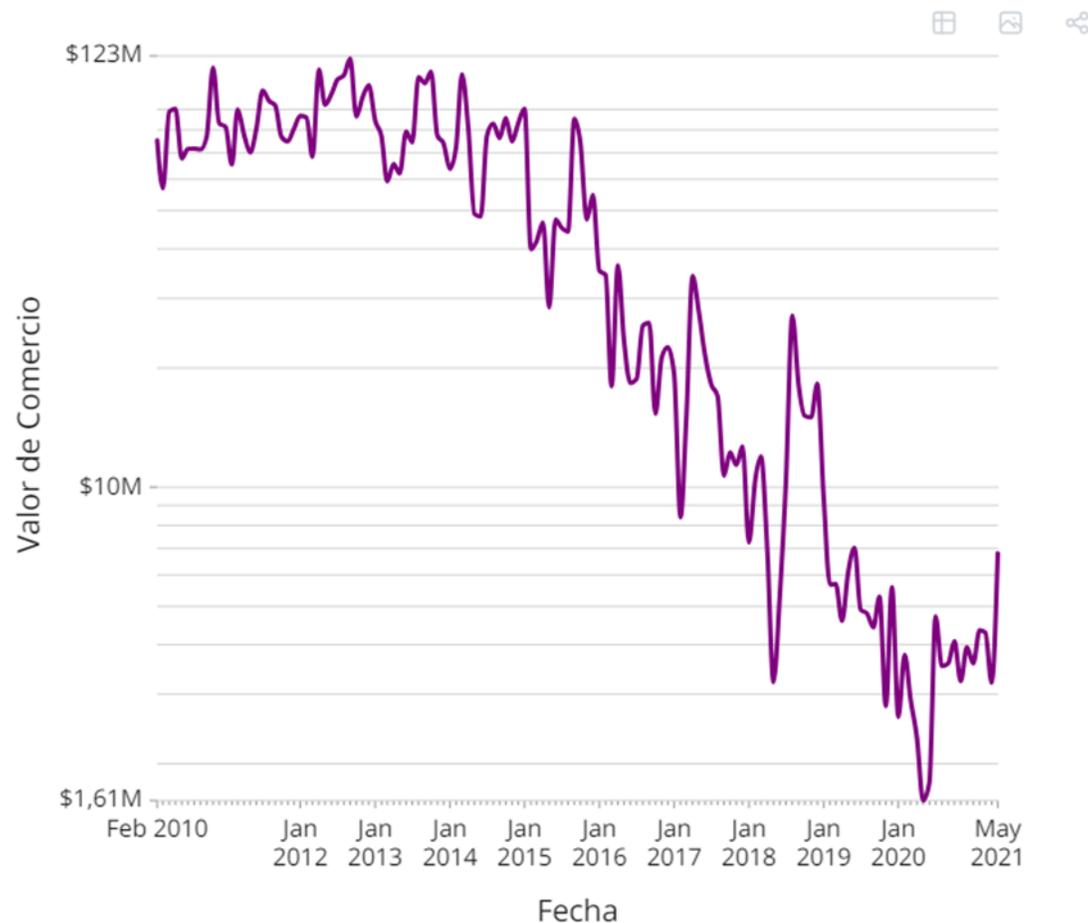
Intercambio Comercial Venezuela - Alemania Anual 2022 - 2023 Valores Miles de USD\$		
Descripción	2022	2023
Total Exportaciones de Venezuela a Alemania	35.164	19.393
Total Importaciones de Venezuela desde Alemania	87.572	89.230
Superávit/Déficit	-52.408	-69.837
Total Intercambio Comercial	122.736	108.623



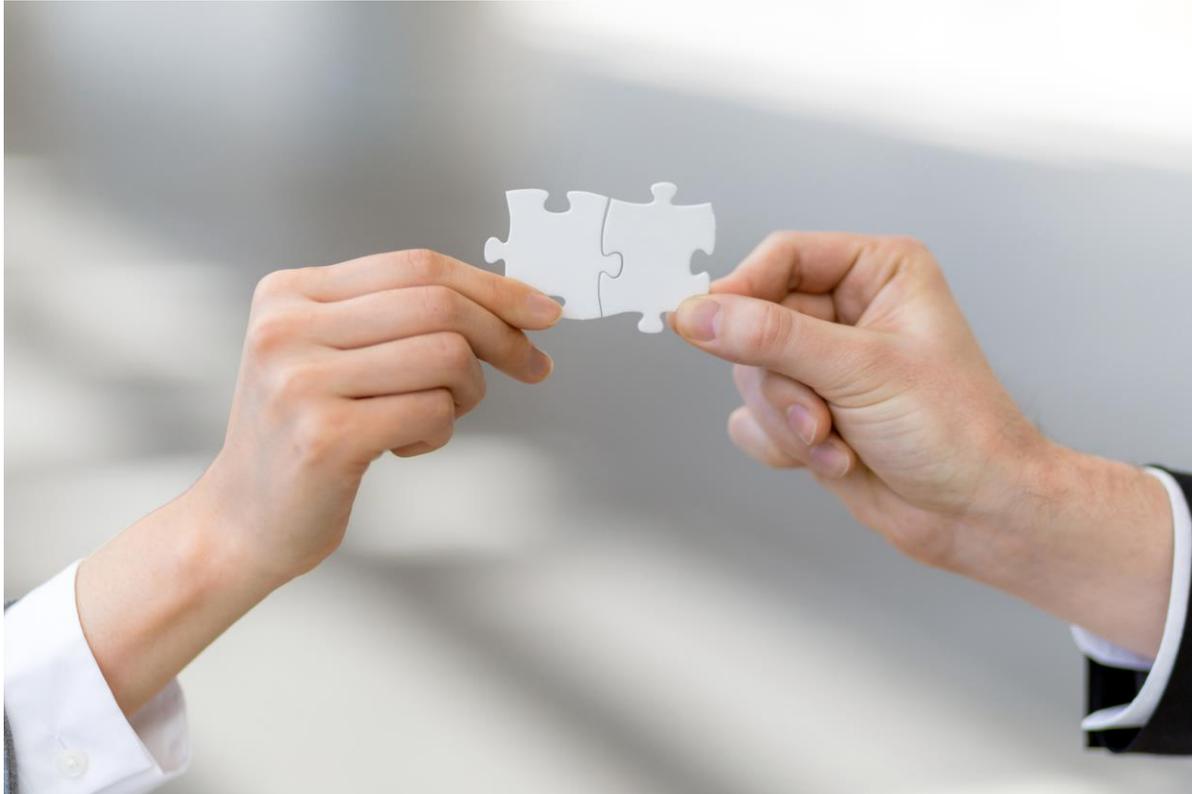
* Trade Map

Valor del intercambio comercial Venezuela-Alemania en los últimos años

Trade between Venezuela (🇻🇪) and Alemania (🇩🇪)



Recomendaciones



- Definir productos y/o modelos de negocio
- Visitar al menos una feria de dicho segmento, bien sea como visitante o expositor
- Calidad
- Transparencia
- Precisión
- Eficiencia
- Puntualidad
- Conservadores, no existe el “*no risk, no gain*”
- Buena comunicación
- Confianza

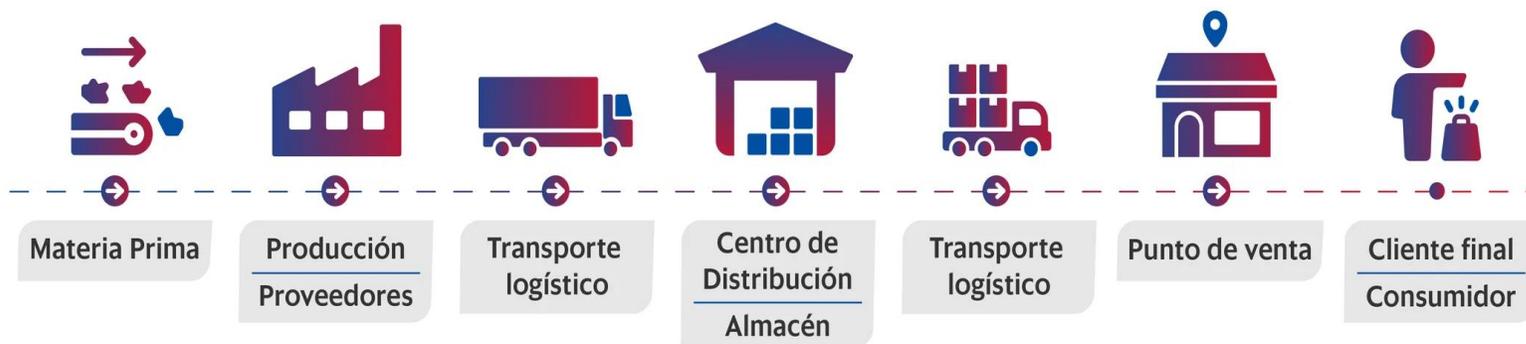
Ley de Debida Diligencia en la Cadena de Suministro



Debida diligencia

- Las empresas deben identificar los derechos humanos y los riesgos medioambientales en sus cadenas de valor, adoptar medidas preventivas y correctivas e informar sobre ellas.
- Al hacerlo, las empresas deben hacer lo que sea apropiado según la gravedad del riesgo y de su capacidad para influir en él.

Ley de Debida Diligencia en la Cadena de Suministro



- Se exige a las empresas establecidas en Alemania gestionar adecuadamente las relaciones comerciales con sus proveedores, para asegurar buenas prácticas en materia de **DDHH** y **Medio Ambiente** en cada una de las etapas de las cadenas de suministro.
- Sopena sanciones administrativas que van desde los **800 mil €** hasta **2% de la facturación global** y prohibición de acceder a los contratos públicos en Alemania hasta por tres años.

¿Por qué esta ley es relevante para exportadores venezolanos?

- Todas las empresas en el extranjero que mantienen relaciones comerciales con Alemania o esperan ingresar sus productos y/o servicios al mercado alemán, deben implementar las buenas prácticas que exige la ley en sus procesos productivos y logísticos. Esto sin importar el tamaño de organización y nivel de operación que tengan.



Ley de Debida Diligencia en la Cadena de Suministro



Oportunidades de negocio

- Realizar un autodiagnóstico de análisis de riesgos: matriz de riesgos
- Realizar un plan de minimización y prevención de riesgos
- Adoptar las medidas preventivas
- Documentación y registro del proceso



Misión comercial a Alemania



- Hospedaje
- Visita técnica
- Rondas de negocios
- Acompañamiento en viajes de delegaciones
- Reuniones
- Búsqueda de socios comerciales
- Paseo turístico
- Sugerencias

Asesoría

CAVENAL

- Prestamos servicios de asesoría
- Acompañamiento en ferias
- Acompañamiento en viajes de delegaciones
- Búsqueda de socios comerciales
- Búsqueda de representaciones comerciales



Ligia Arias

Coordinadora de Proyectos, Ferias y
Servicios Internacionales

ligia.arias@venezuela.ahk.de

+58 212 277 3811 | +58 412 275 24 79

www.venezuela.ahk.de

¡ MUCHAS GRACIAS POR SU ATENCIÓN!





¿CÓMO HACER NEGOCIOS CON ALEMANIA?

PREPARÁNDONOS PARA LA MISIÓN COMERCIAL VENEZUELA - ALEMANIA



Ligia Arias

Coordinadora de Proyectos CAVENAL
(Cámara de Comercio e Industria Venezolano-Alemana)



8:00 A.M.



**MARTES,
19 DE MARZO**



**EXPORTAR SÍ ES POSIBLE
CORTESÍA DE AVEX**



FRANCESCHI
CHOCOLATE



@INFOAVEX

@AVEX.VE

ASESORIA@AVEX.COM.VE

AVEX.COM.VE

Ligia Arias

Coordinadora de Proyectos,
Ferias y Servicios
Internacionales

ligia.arias@venezuela.ahk.de

+58 212 277 3811 | +58 412 275 24 79

www.venezuela.ahk.de