



# VENEZUELA



## MOBİLYA SEKTÖRÜ PAZAR ARAŞTIRMASI RAPORU

**Tarih :** Mayıs/ 2026

**Raporu Hazırlayan:** Karakas Ticaret Müşavirliği

## 1. Ülke Pazarında Mobilya Sektörü

### 1.1 İlgili Sektörde Üretim

Venezuela’da mobilya üretim sektörü son yıllarda ekonomik kriz, yüksek enflasyon ve döviz kısıtları nedeniyle zorlanmış olsa da hâlâ faaliyet göstermektedir. Yerel üreticiler ağırlıklı olarak **ahşap, MDF/sunta, metal ve plastik mobilya** üretmektedir. Özellikle ev mobilyaları (oturma grupları, yatak odası ve yemek odası takımları) ile ofis mobilyaları öne çıkan ürün gruplarıdır.

### 1.2 Ortalama Üretici Fiyatları

Ürün	Ortalama Fiyat
3'lü Koltuk	USD 1,054.65
Kahve Masası	USD 459.10
TV standı	USD 288.70
4 Kişilik Yemek Maası	USD 341.80
Küçük Yemek Masası	USD 129.30
Queen Yatak	USD 613.36
Komodun	USD 113.00
Çekmeceli Dolap	USD 268.25
2 Kapılı Gardrop	USD 519.10
Kitaplık	USD 223.80
Exclusive Ofis Sandalyesi	USD 247.90
Standart Ofis Masası	USD 220.00

**Not:** Bu tabloda yer alan fiyatlar, piyasada gözlemlenen perakende satış fiyatlarından elde edilen örneklem verilerine dayanmakta olup gösterge niteliğindedir. Ürünlerin ölçüleri, kullanılan malzemeler, marka değeri, tasarım özellikleri, menşei ve satış kanalları gibi unsurlar fiyatlar üzerinde önemli farklılıklar yaratabildiğinden, söz konusu rakamlar resmî ulusal ortalamalar olarak değerlendirilmemelidir.

Tablo 4’te sunulan perakende fiyatlar incelendiğinde, Venezuela mobilya pazarının belirgin bir şekilde farklı fiyat segmentlerine ayrıldığı görülmektedir. Özellikle temel işlevlere sahip, ekonomik sınıftaki ürünlerle; daha büyük ölçülere, daha kaliteli malzemelere, daha gelişmiş tasarım unsurlarına veya daha yüksek marka değerine sahip

ürünler arasında kayda değer fiyat farklılıkları bulunmaktadır. Bu durum, pazardaki tüketici profillerinin ve satın alma tercihlerinin çeşitliliğini yansıtmaktadır.

Genel olarak değerlendirildiğinde, yatak, koltuk, yemek masası ve gardırop gibi temel ev mobilyalarının fiyat aralıklarının; sehpa, raf veya yan mobilyalar gibi tamamlayıcı ürünlere kıyasla daha geniş olduğu görülmektedir. Bu fiyat farklılıkları yalnızca ürün boyutlarından kaynaklanmamakta; aynı zamanda kullanılan hammaddelerin kalitesi, işçilik düzeyi, yüzey kaplamaları, tasarım özellikleri, marka konumlandırması ve ürünlerin satışa sunulduğu perakende formatları gibi faktörlerden de etkilenmektedir.

Çalışmada kullanılan referans fiyat örnekleme oluşturulurken, Venezuela'daki mobilya ve ev eşyaları perakende pazarında önemli paya sahip olan Traki, MultiMax, Bima, Damasco ve EPA gibi büyük ve yaygın ticari işletmelerin kamuya açık satış kanallarında yer alan güncel ürün fiyatları incelenmiştir. Bunun yanı sıra, organize perakende zincirlerinin dışında kalan satıcıların fiyat davranışlarını da değerlendirebilmek amacıyla Mercado Libre Venezuela platformundaki ilan ve satış fiyatlarından yararlanılmıştır. Böylece hem kurumsal mağazaları hem de daha geniş perakende piyasasını kapsayan, piyasanın genel fiyat yapısını yansıtan kapsamlı bir referans veri seti oluşturulmuştur.

### **1.3 İlgili Sektörde Üretici Yerli Firmalara ve Üretici Birlikleri/Derneğine İlişkin Bilgiler**

**ANIMA (Asociación Nacional de Industriales del Mueble)**, Venezuela mobilya sektörünün en önemli uzmanlaşmış meslek örgütlerinden biridir. Dernek, ülkedeki mobilya üreticilerini aynı çatı altında toplayarak sektörün kamu kurumları nezdinde temsil edilmesini sağlamaktadır. ANIMA'nın temel faaliyetleri arasında yerli mobilya üretiminin geliştirilmesi, üreticiler arasında iş birliğinin artırılması, teknik standartların yaygınlaştırılması ve sektörün rekabet gücünün yükseltilmesi yer almaktadır. Ayrıca devletin sanayi ve konut politikalarına ilişkin çalışmalarda sektör adına görüş bildirmekte ve yerli üreticilerin karşılaştığı sorunların çözümüne katkı sunmaktadır.

**FEDECÁMARAS (Federación de Cámaras y Asociaciones de Comercio y Producción de Venezuela)** ise Venezuela'nın en büyük iş dünyası konfederasyonudur. Doğrudan yalnızca mobilya sektörünü temsil etmese de, ülke genelindeki sanayi, ticaret ve üretim sektörlerine ait çok sayıda oda ve derneği bünyesinde barındırmaktadır. Mobilya üreticileri de bağlı oldukları bölgesel ticaret ve sanayi odaları aracılığıyla bu konfederasyon içinde temsil edilmektedir. FEDECÁMARAS, özel sektörün ekonomik politikalar, yatırım ortamı, üretim koşulları ve dış ticaret konularındaki görüşlerini hükümete ve uluslararası kuruluşlara aktaran en etkili kurumlardan biri olarak kabul edilmektedir.

**CONINDUSTRIA (Confederación Venezolana de Industriales)**, Venezuela imalat sanayisinin çatı kuruluşu niteliğindedir. Mobilya üreticileri de diğer sanayi işletmeleriyle birlikte bu konfederasyonun temsil ettiği sektörler arasında yer almaktadır. Kuruluşun amacı sanayi üretimini teşvik etmek, üretim kapasitesini artırmak, yatırım ortamını iyileştirmek ve sanayicilerin ortak sorunlarına çözüm geliştirmektir. CONINDUSTRIA düzenli olarak sanayi sektörüne ilişkin araştırmalar yayımlamakta, üretim verilerini takip etmekte ve sanayicilerin kamu otoriteleriyle ilişkilerinde temsil görevi üstlenmektedir. Bu

nedenle Venezuela’da faaliyet göstermek isteyen yabancı mobilya üreticileri ve ihracatçılar için önemli bir temas noktası olarak değerlendirilmektedir.

#### **1.4 Mobilya Sektöründe Perakende ve Toptan Satışlara İlişkin Bilgi**

Venezuela’da mobilya ürünlerinin dağıtımı ve satışı, büyük ölçüde yerel perakende mağazaları, mobilya zincirleri, yapı marketler ve proje bazlı tedarik kanalları aracılığıyla gerçekleştirilmektedir. Ülkedeki ekonomik dalgalanmalar ve ithalat süreçlerinde yaşanan zorluklar nedeniyle son yıllarda yerli üreticilerin yanı sıra ithal ürünlerin de satışında uzmanlaşmış distribütör ve toptancıların önemi artmıştır. Başkent Karakas başta olmak üzere Valencia, Maracaibo, Barquisimeto ve Puerto Ordaz gibi büyük şehirler mobilya ticaretinin yoğunlaştığı başlıca merkezlerdir.

Perakende satış kanallarında ev, ofis ve dekorasyon mobilyaları sunan uzman mağazalar ile çok kategorili ev yaşam mağazaları öne çıkmaktadır. Tüketiciler özellikle orta ve üst gelir grubuna yönelik modern tasarımlı mobilyalara ilgi göstermekte, son yıllarda çevrim içi satış kanallarının kullanımı da artış göstermektedir. Bununla birlikte mağaza içi satışlar ve doğrudan müşteri ilişkileri hâlen sektörün temel satış yöntemi olmaya devam etmektedir.

Toptan satış tarafında ise yerli üreticiler, distribütörler, müteahhitler, otel ve turizm işletmeleri, ofis projeleri ve kamu kurumlarına yönelik toplu satışlar gerçekleştirmektedir. Özellikle konut projeleri, oteller, restoranlar ve kurumsal ofisler için yapılan proje bazlı alımlar, mobilya sektörünün önemli bir bölümünü oluşturmaktadır. İthal mobilya ve mobilya bileşenleri genellikle yerel distribütörler veya büyük toptancı firmalar aracılığıyla ülke geneline dağıtılmaktadır.

Sektörde faaliyet gösteren önemli perakende zincirleri ve satış noktaları arasında EPA, Ferretotal ve çeşitli yerel mobilya mağaza grupları bulunmaktadır. Bu işletmeler hem nihai tüketicilere hem de küçük ölçekli ticari müşterilere hizmet vermektedir. Ayrıca sosyal medya platformları ve e-ticaret siteleri üzerinden yapılan doğrudan satışlar da özellikle orta ölçekli üreticiler arasında yaygınlaşmaktadır.

Diğer taraftan, ülkemiz mobilya sektörünün önde gelen markalarından olan İstikbal, yerel partner yöntemiyle 3. Şubesini 2026 yılında açmış bulunmaktadır. Söz konusu şubeler Margarita Adası, Karakas ve Maracaibo’da faaliyet göstermektedirler.

## **2. Ülkenin Sektörde Dış Ticareti**

Venezuela’nın mobilya sektöründeki dış ticareti, son yıllarda ülkenin yaşadığı ekonomik daralma, döviz kısıtları ve üretim kapasitesindeki düşüş nedeniyle önemli ölçüde değişim göstermiştir. Geçmişte yüksek petrol gelirleri sayesinde önemli miktarda mobilya ithalatı gerçekleştiren ülke, ekonomik kriz sonrasında ithalat hacminde belirgin bir gerileme yaşamıştır. Buna rağmen yerli üretimin talebi tam olarak karşılayamaması nedeniyle özellikle orta ve üst segment mobilyalar, ofis mobilyaları, modüler mutfak sistemleri, otel mobilyaları ve çeşitli mobilya aksesuarlarında ithalat devam etmektedir.

Mobilya ithalatında başlıca tedarikçi ülkeler arasında China, Türkiye, Brazil, Colombia, Italy ve Spain yer almaktadır. Çin uygun fiyatlı seri üretim mobilyalarda önemli bir paya sahipken, Türkiye kalite-fiyat dengesi nedeniyle özellikle ev ve ofis mobilyalarında rekabet avantajı elde etmektedir. Brezilya ve Kolombiya ise coğrafi yakınlıkları sayesinde bölgesel tedarikçiler arasında öne çıkmaktadır.

Venezuela'nın mobilya ihracatı ise sınırlı düzeydedir ve ağırlıklı olarak komşu Latin Amerika ülkelerine yönelik gerçekleştirilmektedir. İhracatta daha çok ahşap mobilyalar, özel tasarım ürünler ve belirli proje bazlı üretimler yer almaktadır. Ancak yerel üreticilerin finansman, teknoloji ve lojistik alanlarında karşılaştıkları zorluklar nedeniyle ülkenin mobilya ihracatı ithalata kıyasla oldukça düşük seviyelerde kalmaktadır.

Mobilya sektöründe dış ticaretin önemli bir kısmını yalnızca nihai ürünler değil, aynı zamanda üretimde kullanılan hammaddeler ve yarı mamuller de oluşturmaktadır. MDF ve yonga levha, mobilya aksesuarları, bağlantı elemanları, menteşe ve ray sistemleri, döşemelik kumaşlar ile dekoratif yüzey malzemeleri gibi girdiler büyük ölçüde ithal edilmektedir. Bu durum, Venezuela'daki yerli üreticilerin uluslararası tedarik zincirlerine bağımlılığını artırmaktadır.

Özetle, Venezuela mobilya sektöründe net ithalatçı konumundadır. Yerli üretim faaliyetleri devam etmekle birlikte, özellikle modern tasarımlı mobilyalar, ofis sistemleri, proje mobilyaları ve üretim girdilerinde dış kaynaklara ihtiyaç duyulmaktadır. Bu nedenle ülke, mobilya ve mobilya bileşenleri ihracatı yapan firmalar açısından potansiyel bir pazar niteliğini korumaktadır.

## **2.1 Mobilya Sektöründe Ülkenin En Fazla İthalat Yaptığı Ürünler**

Ülkenin en fazla ithal ettiği mobilya ürünleri arasında ev mobilyaları önemli bir yer tutmaktadır. Oturma grupları, koltuklar, kanepeler, yemek odası takımları, yatak odası mobilyaları ve modüler mutfak sistemleri tüketici talebinin yoğun olduğu ürünler arasında bulunmaktadır. Bunun yanında kurumsal yatırımlar ve hizmet sektörünün ihtiyaçları doğrultusunda ofis masaları, çalışma istasyonları, yönetici mobilyaları, toplantı masaları ve ergonomik ofis koltukları gibi ofis mobilyalarının ithalatı da yaygındır.

Turizm ve hizmet sektörüne yönelik olarak otel, restoran ve kafe mobilyaları da önemli ithalat kalemleri arasında yer almaktadır. Özellikle proje bazlı yatırımlarda kullanılan masa, sandalye, yatak, dolap ve dekoratif iç mekân ürünleri büyük ölçüde dış kaynaklardan tedarik edilmektedir. Ayrıca hastane, eğitim kurumu ve kamu binalarında kullanılan özel amaçlı mobilyalar da ithal edilen ürün grupları arasında bulunmaktadır.

Nihai mobilya ürünlerinin yanı sıra mobilya üretiminde kullanılan çeşitli hammadde ve yarı mamuller de yoğun şekilde ithal edilmektedir. MDF ve yonga levha, kontrplak, laminat kaplama malzemeleri, mobilya aksesuarları, ray ve menteşe sistemleri, bağlantı elemanları, kulplar, döşemelik kumaşlar, sünger ve dekoratif yüzey malzemeleri sektörün en önemli ithal girdileri arasında yer almaktadır. Bu ürünler yerli üreticilerin üretim süreçlerinde yaygın olarak kullanılmaktadır.

## 2.2 Mobilya Sektöründe Ülkenin En Fazla İhracat Yaptığı Ürünler

Mobilya ihracatında öne çıkan ürünlerin başında ahşap mobilyalar gelmektedir. Venezuela'nın sahip olduğu orman kaynakları sayesinde üretilen masif ahşap masa, sandalye, dolap, yatak ve dekoratif mobilyalar ihracata konu olan başlıca ürünler arasında yer almaktadır. El işçiliği ve geleneksel tasarım özellikleri taşıyan bazı ürünler de niş pazarlarda talep görmektedir.

Ülkenin ihraç ettiği diğer ürün grupları arasında ev mobilyaları, oturma odası ve yatak odası mobilyaları ile küçük ölçekli dekoratif mobilyalar bulunmaktadır. Bunun yanında otel, restoran ve ticari işletmelere yönelik proje bazlı mobilya üretimleri de zaman zaman ihracata konu olabilmektedir. Özellikle sipariş üzerine üretilen özel tasarım ürünler ve kurumsal projelere yönelik mobilyalar, sektörün dış pazarlarda rekabet edebildiği alanlar arasında yer almaktadır.

Mobilya sektörüne bağlı olarak ahşap işleme ürünleri ve yarı mamuller de ihracat kalemleri arasında bulunmaktadır. Ahşap parçalar, marangozluk ürünleri, dekoratif ahşap elemanlar ve belirli mobilya bileşenleri başta komşu Latin Amerika ülkeleri olmak üzere çeşitli pazarlara gönderilmektedir.

## 3. Sektörde Ülkemizden İhracat

### 3.1 Sektörde Ülkemizin Ülkeye İhracatı

Türkiye'nin Venezuela'ya gerçekleştirdiği mobilya ihracatı (GTİP 94) son beş yılda dalgalı ancak genel olarak yukarı yönlü bir seyir izlemiştir. 2021 yılında 2,32 milyon ABD doları seviyesinde gerçekleşen ihracat, 2022 yılında yaklaşık %29 oranında azalarak 1,64 milyon ABD dolarına gerilemiştir. Bu düşüşün ardından 2023 yılında ihracat yeniden toparlanmış ve %36 artışla 2,23 milyon ABD dolarına yükselmiştir. Ancak 2024 yılında tekrar gerileyerek 1,80 milyon ABD dolarına düşen ihracat, 2025 yılında güçlü bir performans sergileyerek 2,49 milyon ABD dolarına ulaşmış ve son beş yılın en yüksek seviyesine çıkmıştır.

Genel olarak değerlendirildiğinde, Venezuela pazarına yönelik Türk mobilya ihracatının istikrarlı bir büyüme eğiliminden ziyade ekonomik koşullara ve talep değişimlerine bağlı olarak dalgalı bir yapı sergilediği görülmektedir. Bununla birlikte 2025 yılında ulaşılan ihracat değeri, hem 2024 yılına göre yaklaşık %38'lik güçlü bir artışa hem de 2021 yılı seviyesinin üzerine çıkılmasına işaret etmektedir. Bu durum, Venezuela pazarında Türk mobilyalarının rekabet gücünü koruduğunu ve özellikle son dönemde ülkedeki talep canlanması ile birlikte ihracat potansiyelinin arttığını göstermektedir.

Son beş yıllık dönemin tamamı incelendiğinde, Türkiye'nin Venezuela'ya mobilya ihracatının yıllık ortalama yaklaşık 2,1 milyon ABD doları seviyesinde gerçekleştiği görülmektedir. 2025 yılında kaydedilen rekor ihracat değeri, Türk üreticilerinin Venezuela pazarındaki konumunu güçlendirdiğini ve önümüzdeki dönemde özellikle ev mobilyaları, ofis mobilyaları, proje bazlı mobilyalar ve mobilya bileşenleri alanlarında yeni iş birliği fırsatlarının ortaya çıkabileceğini göstermektedir.

## 4. Sektörde İhracat Yoluyla Pazara Giriş

### 4.1 Sektör İçin Hedef Bölgeler/Şehirler/Eyaletler

Venezuela’da mobilya sektörü açısından en önemli hedef pazarlar, nüfus yoğunluğu, gelir düzeyi, ticari faaliyetlerin yoğunluğu ve inşaat sektörünün gelişmişliği dikkate alınarak belirlenmektedir. Özellikle büyük şehirler ve sanayi merkezleri, hem konut hem de ticari projeler nedeniyle mobilya talebinin yoğunlaştığı bölgeler olarak öne çıkmaktadır.

Başkent Karakas, ülkenin en büyük tüketim merkezi ve ticaret merkezi olması nedeniyle mobilya sektörü açısından birinci öncelikli hedef pazardır. Ülkedeki büyük perakende zincirleri, ithalatçılar, distribütörler, oteller, ofis projeleri ve üst gelir grubuna yönelik konut projeleri büyük ölçüde Karakas’ta yoğunlaşmaktadır. Bu nedenle mobilya ithalatının ve dağıtım faaliyetlerinin önemli bir bölümü bu şehir üzerinden gerçekleştirilmektedir.

Valencia ve bağlı bulunduğu Carabobo Eyaleti, Venezuela’nın en önemli sanayi merkezlerinden biridir. Bölgedeki üretim tesisleri, ticari işletmeler ve gelişmiş lojistik altyapı nedeniyle özellikle ofis mobilyaları, proje mobilyaları ve ticari kullanım amaçlı ürünler açısından önemli bir pazar oluşturmaktadır. Ayrıca ülkenin en büyük limanlarından biri olan Puerto Cabello’ya yakınlığı nedeniyle ithalat faaliyetleri açısından da stratejik öneme sahiptir.

Maracaibo ve Zulia Eyaleti, ülkenin batısında yer alan ve petrol endüstrisinin merkezi konumundaki bölgelerdendir. Bölgedeki ticari faaliyetler, konut projeleri ve hizmet sektörü yatırımları mobilya talebini desteklemektedir. Maracaibo, nüfus büyüklüğü bakımından Venezuela’nın en önemli şehirlerinden biri olup hem ev hem de ofis mobilyaları için önemli bir tüketim pazarıdır.

Barquisimeto, ülkenin iç kesimlerinde yer alan önemli bir ticaret ve lojistik merkezidir. Şehir, Venezuela’nın farklı bölgelerine ulaşım sağlayan stratejik konumu sayesinde mobilya dağıtım ağları açısından önemli bir merkez olarak değerlendirilmektedir. Özellikle orta gelir grubuna yönelik konut mobilyaları ve perakende satış faaliyetleri açısından dikkat çekmektedir.

Puerto Ordaz ve Bolívar Eyaleti ise madencilik, enerji ve sanayi yatırımlarının yoğun olduğu bölgeler arasında yer almaktadır. Bölgede faaliyet gösteren şirketler, kamu kurumları ve yeni konut projeleri nedeniyle ofis ve proje mobilyalarına yönelik talep oluşmaktadır.

Özetle, Venezuela mobilya sektöründe ihracat ve pazarlama faaliyetleri açısından öncelikli hedef bölgeler Karakas, Valencia (Carabobo), Maracaibo (Zulia), Barquisimeto (Lara) ve Puerto Ordaz (Bolívar) olarak öne çıkmaktadır. Bu bölgeler ülkenin nüfus, gelir, ticaret ve sanayi faaliyetlerinin büyük bölümünü barındırmakta olup, hem perakende hem de proje bazlı mobilya satışları açısından en yüksek potansiyeli sunmaktadır. Özellikle

Karakas ve Valencia, Türk mobilya ihracatçıları için ilk temas kurulması gereken pazarlar olarak değerlendirilmektedir.

## 4.2 Sektörde Önde Gelen Firmalar ve Pazarın Yapısı

Venezuela mobilya pazarı, yerli üreticiler, ithalatçılar, distribütörler, proje tedarikçileri ve perakende satış zincirlerinden oluşan karma bir yapıya sahiptir. Ülkede ekonomik koşullar nedeniyle son yıllarda üretim kapasitesinde daralmalar yaşanmış olsa da, yerli üreticiler özellikle orta gelir grubuna yönelik ürünlerde faaliyetlerini sürdürmektedir. Bunun yanında ithal mobilyalar, özellikle üst segment konut projeleri, ofisler, oteller ve ticari işletmeler tarafından tercih edilmektedir. Pazar genel olarak fiyat odaklı olmakla birlikte, kalite ve modern tasarım özelliklerine sahip ürünlere yönelik talep de giderek artmaktadır.

### **EPA**

EPA, Venezuela’da ev geliştirme, yapı malzemeleri ve ev yaşam ürünleri alanında faaliyet gösteren en görünür perakende zincirlerinden biridir. Şirketin resmi internet sitesinde mobilya ve ev düzenleme ürünlerine ayrılmış özel bir kategori bulunmaktadır. Resmî bilgilere göre EPA, Caracas, Valencia, Barquisimeto, Maracay, Puerto La Cruz, Maracaibo, Maturín ve Punto Fijo şehirlerinde olmak üzere toplam 8 şehirde 16 mağaza ile faaliyet göstermektedir. Bu yaygın mağaza ağı, şirketi Venezuela’daki ev ve mobilya ürünleri pazarının önemli oyuncularından biri haline getirmektedir. Ancak şirketin mobilya portföyündeki ürünlerin menşe ülkeleri veya ağırlıklı olarak ithal ürünlere dayalı olup olmadığı konusunda kamuya açık kaynaklarda yeterli bilgi bulunmamaktadır.

### **Traki**

Traki Hogar, Venezuela’nın önde gelen perakende zincirlerinden biri olan Traki’nin ev yaşam ürünleri alanında faaliyet gösteren bölümüdür. Şirketin çevrim içi satış kanallarında sandalye, yatak, dış mekân mobilyaları ve çeşitli ev mobilyaları gibi ürünlerin yer aldığı görülmektedir. Bu durum, Traki’nin Venezuela mobilya perakende pazarında aktif bir konuma sahip olduğunu göstermektedir. Şirket, Venezuela pazarında 35 yılı aşkın deneyime sahip olduğunu belirtmektedir. Mağaza sayısına ilişkin resmî kaynaklarda farklı bilgiler yer almakta olup, ana Traki internet sitesinde 36 şube, Traki Hogar sitesinde ise 46 şube bulunduğu ifade edilmektedir. Bununla birlikte Karakas, Valencia, Maracaibo, Maturín, Cabudare, Margarita, Puerto Ordaz, Mérida, San Cristóbal ve diğer birçok şehirde faaliyet gösterdiği doğrulanmaktadır. Bu geniş coğrafi yayılım, Traki’yi ülkenin en yaygın perakende zincirlerinden biri haline getirmektedir.

### **MultiMax**

MultiMax, Venezuela genelinde güçlü mağaza ağına sahip büyük bir perakende zinciridir. Şirket, ev ürünleri kategorisi altında mobilya ürünlerine de yer vermektedir. Resmî verilere göre MultiMax, 19 eyalette toplam 47 mağaza ile faaliyet göstermektedir. Karakas, Valencia, Maracay, Barquisimeto, Maracaibo, Puerto La Cruz, Maturín, Cumaná, Mérida, San Cristóbal ve Puerto Ordaz gibi ülkenin en önemli şehirlerinde mağazaları bulunmaktadır. Bu yaygın dağıtım ağı sayesinde MultiMax, Venezuela’daki büyük ölçekli mobilya dağıtım kanallarından biri olarak değerlendirilmektedir. Ancak mobilya ürünlerinin menşe ülkeleri veya ithalata dayalı satış yapısı konusunda kamuya açık net bilgiler bulunmamaktadır.

## **Damasco**

Damasco, son yıllarda ev yaşam ürünleri ve mobilya segmentinde büyüyen Venezuelalı perakende şirketlerinden biridir. Şirketin ürün yelpazesinde koltuklar, masalar, yataklar ve sandalyeler gibi çeşitli mobilya ürünleri yer almaktadır. Kamuya açık bilgilere göre şirket ülke genelinde 44 mağazaya ulaşmıştır. Karakas'ın Las Mercedes, Nueva Granada, La Candelaria, El Paraíso, La Trinidad ve Sabana Grande bölgelerinde mağazaları bulunmakta; ayrıca Maracaibo, Maturín, Cumaná ve Charallave gibi şehirlerde de faaliyet göstermektedir. Damasco'nun diğer firmalardan ayrılan önemli özelliği, mobilya ve aksesuar ürünlerinin bir kısmını doğrudan Brezilya, İtalya ve Çin'den ithal ettiğine dair kamuya açık bilgilerin bulunmasıdır. Bu durum şirketi, ithal mobilya dağıtımını açısından önemli bir potansiyel iş ortağı haline getirmektedir.

## **Ferrara**

Ferrara, Venezuela'da üst gelir grubuna hitap eden premium mobilya ve iç mekân tasarımı alanında uzmanlaşmış bir şirkettir. Şirket, Venezuela pazarında 26 yıllık deneyime ve 100 binden fazla tamamlanmış projeye sahip olduğunu belirtmektedir. Ferrara'nın Karakas, Lechería ve Valencia şehirlerinde olmak üzere üç mağazası bulunmaktadır. Mağaza sayısı büyük perakende zincirlerine göre daha sınırlı olsa da, özellikle lüks ve yüksek kaliteli mobilya segmentinde önemli bir konuma sahiptir. Şirket, marka kimliğinde İtalyan tasarım anlayışını ve uluslararası standartlarda malzeme kullanımını vurgulamaktadır. Bu nedenle özellikle üst segment konut ve ticari projelerde tercih edilen firmalar arasında yer almaktadır.

## **Bima**

Bima, ev ve ofis mobilyaları alanında faaliyet gösteren uzmanlaşmış Venezuelalı bir perakende şirkettir. Ürün portföyünde oturma odası, yemek odası, yatak odası ve ofis mobilyaları yer almaktadır. Şirketin Karakas'taki Los Chorros ve La Boyera bölgelerinde iki, Valencia'da ise bir mağazası bulunmaktadır. Ülke genelindeki büyük zincirlere kıyasla daha sınırlı bir mağaza ağına sahip olmakla birlikte, uzmanlaşmış mobilya mağazacılığı alanında tanınan bir oyuncudur. Bima'nın faaliyet modeli showroom odaklıdır ve özellikle ev ile ofis mobilyaları segmentinde faaliyet göstermektedir. Şirketin ürünlerinin menşe ülkeleri hakkında ise kamuya açık kaynaklarda net bilgi bulunmamaktadır.

### **4.2.1 İlgili Oda/Birlik/Dernek/STKlar ve İletişim Bilgileri**

#### **FEDECÁMARAS – Federación de Cámaras y Asociaciones de Comercio y Producción de Venezuela (Ticaret Odaları Federasyonu)**

President: Felipe Capozzolo

Address: Av. El Empalme, Fedecamaras, 4, F, El Bosque, Caracas

Phone: 58 (0212)731.1711/58 (212) 731.17.13/581967/1845 Fax: (0212)730.2097

[enlace@fedecamaras.org.ve](mailto:enlace@fedecamaras.org.ve) <http://www.fedecamaras.org.ve/>

**FEDEINDUSTRIA – Federación de Cámaras y Empresas de Venezuela**

Address: Av. Francisco Solano, Calle Los Mangos, Torre Los Mangos, Piso 5, Oficinas 5B y 5C, Sabana Grande, Caracas, Venezuela

Phone: +58 212 7635308

Website: <http://www.fedeindustria.org/>

**CONINDUSTRIA - CONFEDERACIÓN DE INDUSTRIALES (Venezuela Sanayiciler Konfederasyonu)**

President: Tito Lopez

Address: Ave. Principal de Chuao, CONINDUSTRIA, Caracas, Venezuela.

Phone: 58(212)991.21.16 / 58(212) 991.77.37

[conindustria@conindustria.or](mailto:conindustria@conindustria.or) <http://www.conindustria.o>

**CONSECOMERCIO - EL CONSEJO NACIONAL DEL COMERCIO Y LOS SERVICIOS (Ulusal Ticaret ve Hizmetler Konseyi)**

President: Jose Gregorio Rodriguez

Address: Edif. Polar Torre Este. Piso 8. Ofic. 8-A y 8-B. Av. Lima con Paseo Colón. Sector Plaza Venezuela. Caracas DC 1050 Venezuela.

Phone: 58 (212) 576.91.11

[info@consecomercio.org](mailto:info@consecomercio.org) <https://www.consecomercio.org/>

**CONAPRI - AGENCIA DE PROMOCIÓN DE INVERSIONES DE VENEZUELA (Venezuela Yatırım Teşvik Ajansı)**

President: Albert Vollmer

Address: Calle Altagracia con Principal de El Hatillo, Edificio Caracas Campus, Torre Wave. Urbanización Sorocaima, Sector La Trinidad. Zona Postal 1080. Caracas, Venezuela.

Phone: 58 (212) 993.61.19

[asanchez@conapri.org](mailto:asanchez@conapri.org) <https://conapri.org/>

**CÁMARA DE COMERCIO INDUSTRIA Y SERVICIOS DE CARACAS** (Karakas Ticaret, Sanayi ve Hizmetler Odası)

President: Luis Montero Executive

Director: Adriana Borrego

Phone: 58 (0212) 571-32-22 / 58(0212) 571-33-55

Address: Calle Andrés Eloy Blanco N° 215, Los Caobos, Ed. Cámara de Comercio de Caracas [servicios@lacamaradecaracas.org.ve](mailto:servicios@lacamaradecaracas.org.ve) <https://camaradecaracas.com/>

**CÁMARA DE INDUSTRIALES DEL ESTADO ARAGUA** (Aragua Eyaleti Sanayiciler Odası)

President: Freddy Lujano

Executive Director: Eilyn Torres

Phone: 58 (0243) 234-13-76 /58 (0243) 235-77-69

Address: Zona Industrial San Jacinto, 1era Avenida, Ed. Cámara de Industriales, Maracay, Edo. Aragua

[gerenciageneral@ciea.org.ve](mailto:gerenciageneral@ciea.org.ve) [subgerencia@ciea.org.ve](mailto:subgerencia@ciea.org.ve) [www.ciea.org.ve](http://www.ciea.org.ve)

**CÁMARA DE INDUSTRIALES DEL ESTADO CARABOBO** (Carabobo Eyaleti Sanayiciler Odası)

President: Luis Rossi

Phone: 58 (0241) 617-02-69 / 58(0241) 617-02-85

Address: Zona Industrial Municipal Norte, Av. Ernesto L. Branger, Ed. Cámara de Industriales, Valencia, Edo. Carabobo

[gerenciageneral@ciec.org.ve](mailto:gerenciageneral@ciec.org.ve) [secretariagerencia@ciec.org.ve](mailto:secretariagerencia@ciec.org.ve) [www.ciec.org.ve](http://www.ciec.org.ve)

**CÁMARA DE INDUSTRIALES, MINEROS Y DE SERVICIOS DEL ESTADO BOLÍVAR -CAMINDUSTRIAS** (Bolívar Eyaleti Sanayiciler, Madenciler ve Hizmetler Odası)

President: Juan Pablo París

Executive Director: Magciel Malavé

Dirección: Bolivar State

[camindustriasbolivar@gmail.com](mailto:camindustriasbolivar@gmail.com)

**CÁMARA DE INDUSTRIALES DEL ESTADO ZULIA** (Zulia Eyaleti Sanayiciler Odası)

President: María Marachli Executive

Director: Ana Mercedes Rodríguez

Phone: 58 (0261) 792-41-02 / 58 (0261) 792-07-63

Address: Av. 4 Bella Vista, con Calle 67, Cecilio Acosta, Torre Socuy, Piso 2, Maracaibo, Edo. Zulia. [cizulia@gmail.com](mailto:cizulia@gmail.com) [www.ciz.org.ve](http://www.ciz.org.ve)

**CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIAS DEL ESTADO YARACUY** (Yaracuy Eyaleti Ticaret ve Sanayi Odası)

President: Nicolás Santos

Executive Director: Aracelis Monagreda

Phone: 58 (0254) 234.3526 Address: Av2. Urb. Norte 1, San Felipe, Yaracuy

E-mail: [camarayaracuy@gmail.com](mailto:camarayaracuy@gmail.com)

**CÁMARA DE INDUSTRIALES DEL ESTADO LARA** (Lara Eyaleti Sanayiciler Odası)

Presidente : Joel Segura

Executive Director: Germán Aponte

Phone: 58(0251) 717-59-12 / 58 (0251) 717-59-13

Address: Av. Las Industrias, Urb. Rafael Caldera, Sector 2, Ed. Cámara de Industriales, Barquisimeto, Edo. Lara

E-mail: [cilara@cilara.org.ve](mailto:cilara@cilara.org.ve) Website: [www.cilara.org.ve](http://www.cilara.org.ve)

**CAVEMA – Cámara Venezolana de la Madera**

Address: Calle Villaflor con Boulevard de Sabana Grande, Edificio Asunción, piso 2, Sabana Grande, Caracas, Venezuela

Phone: 0414-331.98.45 / 0412-222.74.00

Mail: [cavemavzla@gmail.com](mailto:cavemavzla@gmail.com)

Website: <http://www.cavema.org.ve/>

**AVEX - ASOCIACIÓN VENEZOLANA DE EXPORTADORES** (Venezuela İhracatçılar Birliği)

President: Ramon Goyo

Executive Director: Jelsy Lusinchi

Address: Centro Comercial Concreta, Piso 2, Oficina 435, Prados del Este, Caracas.

[presidencia@avex.com.ve](mailto:presidencia@avex.com.ve) <http://www.avex.com.ve/>

#### **Cooperativa R&R 598 R.L. – Office Furniture Cooperative**

Address: Av. Monseñor Adam, Edif. Ferval, Piso 1, Ofic. 1-A, Valencia, Carabobo.

Phones: +58 (0414) 422-2585 / +58 (0241) 824-4893

#### **4.2.2 Varsa İthalatçı Firma Bilgisi Alınabilecek Açık Kaynaklar**

Venezuela’da ithalatçı firma bilgilerine ulaşmak, ülkedeki ticaret verilerinin sınırlı şeffaflığı nedeniyle birçok pazara kıyasla daha zor olmakla birlikte, çeşitli açık kaynaklar ve uluslararası ticaret veri platformları aracılığıyla ithalatçı firmalara ilişkin bilgilere erişim sağlanabilmektedir. Özellikle gümrük kayıtları, dış ticaret veri tabanları, iş dünyası rehberleri, ticaret odaları ve sektörel kuruluşlar potansiyel alıcıların tespit edilmesinde önemli kaynaklar olarak kullanılmaktadır.

Bunun yanında Venezuela’daki iş dünyası kuruluşları da ithalatçı firmalara ulaşmak için önemli kaynaklar arasında yer almaktadır. Özellikle Fedecámaras, Conindustria, Consecomercio ve bölgesel ticaret ve sanayi odalarının üye rehberleri, sektörel firma araştırmalarında kullanılabilir kaynaklar arasında bulunmaktadır. Bu kuruluşlar aracılığıyla ithalatçı, distribütör ve perakende zincirlerine ilişkin bilgilere ulaşılabilir.

#### **4.3 Sektörün İthalatında Zorunlu Belgeler**

INSEROCA Internacional (2023) tarafından belirtilen bilgilere göre, Venezuela’ya mal ithalatı yapılabilmesi için ithalatçının gümrük ve vergi mevzuatı açısından usulüne uygun şekilde kayıtlı ve tanımlanmış olması gerekmektedir. Bu kapsamda ithalatçının Vergi Bilgi Sicili (RIF) kaydına sahip olması ve uygulamada Gümrük Kullanıcı Kaydı (RUA) işlemlerini tamamlamış bulunması beklenmektedir. Ayrıca ithalatçı, otomatik gümrük sistemi üzerinden ilgili Gümrük Beyannamesini sunmakla yükümlüdür. Beyannamede ithalatçının bilgileri, gümrük tarife pozisyonu, beyan edilen miktar, CIF değeri ve menşee ülke gibi unsurların yer alması gerekmektedir.

İthalat işlemleri kapsamında nihai ticari faturanın da ibraz edilmesi zorunludur. Ticari faturada satıcı ve alıcının bilgileri, ürün miktarı, malların ticari tanımı, ağırlık veya hacim bilgileri, birim fiyat, toplam değer, teslim şekli ve ödeme koşulları yer almalıdır.

Faturanın yabancı bir dilde düzenlenmiş olması halinde, gümrük idaresinin gerekli görmesi durumunda İspanyolca tercümesinin sunulması talep edilebilmektedir.

İthalatçı ayrıca taşıma şekline bağlı olarak ilgili taşıma belgesini de ibraz etmek zorundadır. Deniz taşımalarında Konşimento (Bill of Lading – B/L), hava taşımalarında Hava Taşıma Senedi (Air Waybill – AWB) ve kara yolu taşımalarında ise ilgili taşıma belgesi kullanılmaktadır. Bunun yanında yük manifestosunun, taşıyıcı firma veya onun yasal temsilcisi tarafından ilgili gümrük idaresine önceden sunulması gerekmektedir. Menşe Şahadetnamesi (Certificate of Origin) ise yalnızca ithalatçının yürürlükte bulunan bir anlaşma, uluslararası sözleşme veya tercihli ticaret düzenlemesi kapsamında gümrük vergisi avantajlarından yararlanmak istemesi halinde zorunlu olmaktadır.

Bunun yanı sıra, Venezuela Gümrük Tarifesi'nin 5. sütununda belirtilen ithalat izinleri ve diğer yasal yükümlülüklerin de yerine getirilmesi gerekmektedir. Bu çerçevede, 94. Fasıllık kapsamındaki bazı tarife pozisyonlarında yer alan "BK" işareti, ilgili ürünlerin 5.198 sayılı Kararname kapsamında düzenlenen COMEX Muafiyet Sertifikası çerçevesinde özel tarife uygulamalarından yararlanabilmesine imkân tanıyabilmektedir. Ancak bu durum, 94. Fasıllık kapsamındaki tüm ürünler için COMEX izninin zorunlu olduğu anlamına gelmemektedir. Söz konusu uygulama yalnızca ilgili tarife satırında açıkça belirtilen ürünler için geçerlidir (Resmî Gazete No: 6.952, 2025).

#### **4.4 Sektörde sevk öncesi inceleme zorunluluğu var mıdır? Varsa yetkilendirilmiş gözetim şirketleri hangileridir?**

Venezuela'da mobilya ürünleri de dahil olmak üzere genel ithalat işlemlerinde zorunlu bir sevk öncesi inceleme (Pre-Shipment Inspection – PSI) uygulaması bulunmamaktadır. Ülkeye ithal edilen ürünler için esas denetim ve uygunluk kontrolleri, ithalat sonrasında Venezuela Gümrük İdaresi (SENIAT – Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria) tarafından yürütülmektedir. Bu nedenle mobilya ürünlerinin Venezuela'ya ihracatında, sevkiyat öncesinde devlet tarafından zorunlu tutulan bir gözetim veya doğrulama sertifikası genel olarak talep edilmemektedir.

Bununla birlikte, ithalatçı firmalar veya finansman sağlayan kuruluşlar tarafından ticari risklerin azaltılması amacıyla bazı durumlarda bağımsız gözetim ve denetim hizmetleri talep edilebilmektedir. Bu kapsamda ürün miktarının, kalitesinin, teknik özelliklerinin ve yükleme işlemlerinin doğrulanmasına yönelik gönüllü gözetim uygulamaları kullanılabilir. Özellikle yüksek tutarlı ticari işlemlerde, kamu ihalelerinde veya proje bazlı tedariklerde bu tür hizmetlerden yararlanılması mümkündür.

Venezuela pazarında ve uluslararası ticarete faaliyet gösteren başlıca gözetim ve uygunluk değerlendirme kuruluşları arasında SGS, Bureau Veritas, Intertek ve TÜV Rheinland gibi uluslararası kuruluşlar yer almaktadır. Bu şirketler talep edilmesi halinde yükleme öncesi denetim, kalite kontrol, miktar doğrulaması ve uygunluk değerlendirme hizmetleri sunabilmektedir.

Sonuç olarak, Venezuela'da mobilya sektörüne yönelik ithalatta zorunlu bir sevk öncesi inceleme veya devlet tarafından belirlenmiş zorunlu gözetim şirketleri sistemi bulunmamaktadır. Ancak ithalatçı talebi, sözleşme şartları veya finansman gereklilikleri

doğrultusunda uluslararası gözetim kuruluşlarından isteğe bağlı denetim hizmeti alınabilmektedir. Bu nedenle ihracatçı firmaların, sevkiyat öncesinde alıcı firma ile sözleşme şartlarını kontrol etmeleri ve varsa özel gözetim taleplerini önceden netleştirmeleri tavsiye edilmektedir.

#### **4.5 Sektördeki Önemli Fuarlar (milli katılım olup olmadığı) ve Tarihleri**

##### **Expo Mueble CCCT (Caracas)**

Karakas'taki CCCT'de (Centro Ciudad Comercial Tamanaco) düzenlenen Expo Mueble, Venezuela'da doğrudan mobilya sektörüne yönelik olduğu açıkça tespit edilebilen en önemli fuarlardan biridir. Fuar, ev ve ofis mobilyalarına odaklanan bir organizasyon olarak tanıtılmakta olup, katılımcı firma bilgilerinde üreticiler ve markalar için mobilya, dekorasyon ve iç mekân ürünlerinin sergilendiği bir platform olarak tanımlanmaktadır. Bu nedenle Expo Mueble, Venezuela'da mobilya sektörüne özel doğrulanmış en önemli ticari etkinliklerden biri olarak değerlendirilmektedir.

##### **Feria del Mueble / CCCT'de Düzenlenen Mobilya Fuarları**

Expo Mueble ile bağlantılı olarak, CCCT bünyesinde düzenli aralıklarla gerçekleştirilen Feria del Mueble (Mobilya Fuarı) ve benzeri etkinlikler de bulunmaktadır. Bu fuarlarda ev mobilyaları, dekorasyon ürünleri ve renovasyon (yenileme) çözümleri sergilenmektedir. Kamuya açık kaynaklar, Karakas'ta "Expo Mueble" ve "Feria del Mueble" isimleri altında farklı markalarla düzenlenen ancak benzer içeriklere sahip aktif bir mobilya ve ev yaşam ürünleri fuar ağı bulunduğunu göstermektedir. Bu durum, CCCT'nin Venezuela'da mobilya sektörüne yönelik ticari görünürlük açısından önemli bir merkez olduğunu ortaya koymaktadır.

##### **Gran Expo Feria "Hecho en Venezuela"**

Gran Expo Feria "Hecho en Venezuela" (Venezuela'da Üretilmiştir), mobilya sektörüne özel bir fuar olmaktan ziyade genel ticari ve endüstriyel ürünlerin tanıtıldığı geniş kapsamlı bir organizasyondur. Resmî kaynaklar fuarı; moda, tekstil, ayakkabı, sanayi ürünleri ve yerli üretimin desteklenmesine yönelik bir platform olarak tanımlamaktadır. İncelenen kaynaklarda fuarın doğrudan mobilya sektörüne odaklandığına dair bilgi bulunmamakla birlikte, tüketim malları, ev yaşam ürünleri ve ulusal dağıtım ağlarına erişim sağlamak isteyen firmalar açısından faydalı olabilecek bir etkinliktir.

##### **Feria Internacional de San Sebastián**

Feria Internacional de San Sebastián, Venezuela'nın San Cristóbal kentinde düzenlenen ve bölgesel ölçekte büyük öneme sahip çok sektörlü bir fuardır. Güncel bilgiler, fuarın ticaret, el sanatları, gastronomi, hayvancılık ve eğlence faaliyetlerini kapsadığını göstermektedir. Bu nedenle fuar, doğrudan mobilya sektörüne yönelik uzmanlaşmış bir organizasyon değildir. Bununla birlikte geniş ziyaretçi kitlesi ve çok sektörlü yapısı sayesinde özellikle Venezuela'nın batı bölgelerinde faaliyet göstermek isteyen mobilya ve ev yaşam ürünleri firmalarına önemli tanıtım ve iş geliştirme fırsatları sunabilmektedir.

#### **4.6 Varsa Sektörde İhale Yayımlayan Kamu Kurumları ile İlgili Bilgiler**

Venezuela'da mobilya sektörüne ilişkin kamu alımları, merkezi hükümet kurumları, eyalet yönetimleri, belediyeler, kamu şirketleri, eğitim kurumları, sağlık kuruluşları ve

sosyal konut projeleri kapsamında gerçekleştirilmektedir. Kamu kurumlarının ihtiyaç duyduğu ofis mobilyaları, okul sıraları ve eğitim ekipmanları, hastane mobilyaları, kamu binaları için tefrişat ürünleri ile sosyal konut projelerine yönelik ev mobilyaları bu kapsamda en sık tedarik edilen ürün grupları arasında yer almaktadır.

Kamu ihalelerinin yayımlanması ve yürütülmesinden sorumlu temel kurum, Servicio Nacional de Contrataciones (SNC) olup Türkçe karşılığıyla Ulusal Kamu Alımları Servisi olarak ifade edilebilir. SNC, Venezuela'da kamu satın alma süreçlerinin düzenlenmesi, yüklenici kayıtlarının tutulması ve kamu alımlarına ilişkin mevzuatın uygulanmasından sorumlu kurumdur. Kamu kurumlarının açtığı birçok ihale ve satın alma süreci bu sistem kapsamında yürütülmektedir.

#### **4.7 Ülkenin, Ülkemiz ve Diğer Ülkelerle STA/Tercihli Ticaret Anlaşmaları Hakkında Bilgi**

Venezuela'nın ticaret anlaşmaları genellikle bölgesel ticaret blokları ve ikili anlaşmalar etrafında şekillenmiştir. Ancak, ABD ve Avrupa Birliği gibi ülkelerden gelen ekonomik yaptırımlar, Venezuela'nın küresel serbest ticaret anlaşmalarına katılımını sınırlamıştır. Bununla birlikte, Venezuela hâlâ Latin Amerika ve Karayipler bölgesindeki ticaret anlaşmalarında aktif bir rol oynamaktadır. Venezuela'nın imzaladığı bazı önemli serbest ticaret anlaşmalar:

Latin Amerika ve Karayipler Ekonomik Entegrasyon (ALBA-TCP):

- Venezuela, ALBA-TCP (Bolivarcian Alliance for the Peoples of Our America - People's Trade Agreement / Amerika Halkları İçin Bolivarıcı İttifak - Halkların Ticaret Anlaşması) adlı bir bölgesel ekonomik birlik ve ticaret anlaşmasının kurucu üyelerindedir. Bu organizasyon, Latin Amerika ve Karayipler'deki bazı ülkeler arasında ticaretin teşvik edilmesini amaçlar.

- ALBA-TCP üyesi ülkeler arasında Venezuela, Küba, Bolivya, Nikaragua, Dominika ve diğer bazı Karayip ülkeleri bulunmaktadır.

Mercosur (Güney Amerika Ortak Pazarı):

- Venezuela, 2012 yılında Mercosur'a tam üye olmuştur. Mercosur, Arjantin, Brezilya, Paraguay, Uruguay ve Venezuela'nın yanı sıra Bolivya'nın da üyesi ile güney Amerika'da büyük bir ticaret bloğudur.

- Bu anlaşma, üye ülkeler arasındaki gümrük tarifelerini düşürmeyi ve serbest ticareti teşvik etmeyi hedefler.

Ülkemiz ile olan Ticaretin Geliştirilmesi Anlaşması:

Venezuela ile Ülkemiz arasındaki Ticaret Geliştirme Anlaşması, 17 Mayıs 2018 tarihinde imzalanmış ve 21 Ağustos 2020 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Bu anlaşma, iki ülke arasındaki ticaretin artırılması amacıyla gümrük tarifelerinde karşılıklı olarak indirimler ve kolaylıklar sağlamayı hedeflemektedir.

#### Çin-Venezuela Ticaret Anlaşması:

Bu anlaşma klasik anlamda bir "serbest ticaret anlaşması" olmasa da, Venezuela ile Çin arasında güçlü bir ticaret ilişkisi gelişmiştir. Çin, Venezuela'nın en büyük ticaret ortaklarından biri olup, özellikle petrol, altyapı geliştirme ve teknoloji alanlarında ticaret yapılmaktadır.

#### CARICOM-Venezuela Ticaret Anlaşması:

Venezuela, CARICOM (Karayip bölgesinde yer alan 15 ülke ve birkaç bağlı ülke) ülkeleriyle ticaret yaparken gümrük vergileri ve ticaret engelleri konusunda kolaylıklar elde etmektedir.

#### 6. Ekvador-Venezuela Karşılıklı Ticaret Anlaşması

#### 7. Bolivya-Venezuela Karşılıklı Ticaret Anlaşması

### 4.8 Varsa Tercihli Tarifeden Yararlanmak İçin Gereken Belgeler

Venezuela ile gerçekleştirilen dış ticarete, tercihli gümrük tarifelerinden yararlanabilmek için ürünlere ilişkin Menşe Şahadetnamesi (Certificate of Origin) düzenlenmesi gerekmektedir. Öte yandan, Türkiye ile Venezuela arasında imzalanan Ticaretin Geliştirilmesi Anlaşması kapsamında indirimli gümrük vergilerinden faydalanabilmek için, sevkiyata konu ürünlerle birlikte EUR.1 Dolaşım Sertifikasının da ibraz edilmesi zorunludur. Bu belgeler, ürünlerin menşeyini kanıtlayarak, ithalat aşamasında uygulanacak vergi indirimlerinden yararlanılmasına olanak sağlamaktadır.

### 4.9 Sektörde Standartlar

Venezuela'da mobilya ürünlerine ilişkin teknik uygunluk ve standart uygulamaları, SENCAMER (Servicio Autónomo Nacional de Normalización, Calidad, Metrología y Reglamentos Técnicos) tarafından yürütülmektedir. SENCAMER, ülkedeki standardizasyon, kalite, metroloji ve teknik düzenlemelerden sorumlu resmi kurumdur. Mobilya ürünlerinin Venezuela'ya ithalatında, ilgili ürünün zorunlu teknik standart veya teknik düzenlemeye tabi olması durumunda, SENCAMER tarafından yönetilen kayıt ve uygunluk süreçlerinin tamamlanması gerekmektedir.

Venezuela'da teknik standartlar genel olarak COVENIN (Comisión Venezolana de Normas Industriales) standartları aracılığıyla uygulanmaktadır. COVENIN standartları; ürün güvenliği, kalite kriterleri, performans özellikleri, test yöntemleri ve teknik gereklilikleri belirleyen ulusal standartlardır. Ancak mobilya ürünlerinin tamamı otomatik olarak zorunlu teknik denetime tabi değildir. Bir ürünün COVENIN standardına veya teknik düzenlemeye tabi olup olmadığı, ilgili GTİP pozisyonu ve SENCAMER'in değerlendirmesi doğrultusunda belirlenmektedir.

Mobilyaların taşınmasında kullanılan ahşap ambalaj malzemeleri açısından ise uluslararası düzeyde ISPM 15 (International Standards for Phytosanitary Measures No.

15) standardı uygulanmaktadır. Bu standart, uluslararası ticarete kullanılan ahşap paletler, sandıklar ve ahşap destek malzemelerinin zararlı organizmaların yayılmasını önlemek amacıyla belirli işlemlerden geçirilmesini ve uygun şekilde işaretlenmesini zorunlu kılmaktadır. Venezuela da ithalat ve ihracat işlemlerinde ISPM 15 hükümlerini uygulamakta olup, ahşap ambalaj malzemeleri üzerinde bitki sağlığı kontrolleri INSAI (Instituto Nacional de Salud Agrícola Integral) tarafından yürütülmektedir.

Etiketleme açısından ise Venezuela’da tüm mobilya ürünlerine yönelik tek tip zorunlu bir etiketleme standardı bulunmamaktadır. Etiketleme gereklilikleri ürün bazında değerlendirilmekte olup, genel olarak ürün tanımı, model bilgisi, miktar, menşe ülke, ithalatçı bilgileri ve gerekli güvenlik talimatlarının ürün üzerinde veya ambalajında yer alması beklenmektedir. Eğer ürün elektrikli bileşenler, aydınlatma ekipmanları, tekstil ürünleri veya yatak gibi ilave unsurlar içeriyorsa, ilgili ürün gruplarına yönelik ek teknik ve etiketleme düzenlemeleri uygulanabilmektedir.

#### **4.10 Sektörde Etiketleme**

Etiketleme açısından ise Venezuela’da tüm mobilya ürünlerine yönelik tek tip zorunlu bir etiketleme standardı bulunmamaktadır. Etiketleme gereklilikleri ürün bazında değerlendirilmekte olup, genel olarak ürün tanımı, model bilgisi, miktar, menşe ülke, ithalatçı bilgileri ve gerekli güvenlik talimatlarının ürün üzerinde veya ambalajında yer alması beklenmektedir. Eğer ürün elektrikli bileşenler, aydınlatma ekipmanları, tekstil ürünleri veya yatak gibi ilave unsurlar içeriyorsa, ilgili ürün gruplarına yönelik ek teknik ve etiketleme düzenlemeleri uygulanabilmektedir.

#### **4.11 Sektörde Ambalajlama**

Venezuela’da mobilya ürünlerinin ambalajlanmasına ilişkin sektöre özgü zorunlu bir ambalaj standardı bulunmamakla birlikte, ürünlerin uluslararası ticaret kurallarına uygun şekilde karton, plastik, köpük ve benzeri koruyucu malzemelerle güvenli olarak paketlenmesi beklenmektedir. Ambalaj üzerinde ürün adı, model bilgisi, miktar, menşe ülke ve üretici bilgileri gibi temel ticari bilgilerin yer alması önem taşımaktadır. Uluslararası sevkiyatlarda ahşap palet, sandık veya ahşap destek kullanılması durumunda ise, zararlı organizmaların yayılmasını önlemek amacıyla ISPM 15 standardına uyulması zorunludur.

Bu kapsamda ahşap ambalaj malzemelerinin uygun şekilde işlenmiş ve işaretlenmiş olması gerekmekte olup, Venezuela’da bu kontroller INSAI (Ulusal Tarımsal Sağlık Enstitüsü) tarafından yürütülmektedir. Bu nedenle mobilya ihracatçıları için özellikle ahşap ambalaj kullanımında ISPM 15 kurallarına uygunluk büyük önem taşımaktadır.

#### **4.12 Lojistik (nakliye süresi, en fazla tercih edilen taşıma modları, güzergahlar vb.)**

Türkiye’den Venezuela’ya mobilya ihracatında en yaygın kullanılan taşıma yöntemi denizyolu taşımacılığıdır. Mobilya ürünlerinin hacimli ve nispeten ağır yapısı nedeniyle konteyner bazlı denizyolu taşımacılığı, maliyet açısından en avantajlı seçenek olarak öne çıkmaktadır. Sevkiyatlar genellikle İstanbul, Gemlik, İzmir, Mersin ve İskenderun

limanlarından çıkış yaparak Venezuela'nın başlıca limanları olan La Guaira, Puerto Cabello, Maracaibo ve Guanta limanlarına ulaşmaktadır. Aktarmalı taşımalarda Avrupa, Akdeniz, Karayipler veya Panama üzerinden bağlantılar kullanılabilir.

Denizyolu taşımalarında transit süreler kullanılan hat ve aktarma sayısına bağlı olarak değişmekle birlikte, Türkiye'den Venezuela'ya konteyner taşımalarının ortalama 40-50 gün arasında sürdüğü görülmektedir. Bazı aktarmalı hatlarda bu süre 60 güne kadar uzayabilmektedir. Acil ve yüksek değerli ürünler için hava kargo seçeneği mevcut olmakla birlikte, yüksek maliyet nedeniyle mobilya sektöründe sınırlı olarak tercih edilmektedir.

Venezuela'ya ulaşan ürünlerin ülke içi dağıtımını genellikle karayolu taşımacılığı ile gerçekleştirilmektedir. Başta Karakas olmak üzere Valencia, Maracaibo, Barquisimeto ve Puerto Ordaz gibi büyük tüketim ve ticaret merkezlerine dağıtım karayolu ağları üzerinden yapılmaktadır. İthal mobilyaların önemli bir bölümü ülkenin en büyük ticari giriş kapılarından biri olan Puerto Cabello Limanı üzerinden ülke geneline sevk edilmektedir.

Özetle, Venezuela'ya mobilya ihracatında en çok tercih edilen taşıma modu denizyolu olup, sevkiyatlar ağırlıklı olarak 20'lik ve 40'lık konteynerlerle gerçekleştirilmektedir. Ortalama taşıma süresi 40-50 gün arasında değişmekte, başlıca giriş limanları La Guaira ve Puerto Cabello olarak öne çıkmaktadır.

#### **4.13 Dağıtım Kanalları**

Venezuela'da mobilya sektöründeki dağıtım kanalları; ithalatçılar, distribütörler, toptancılar, perakende zincirleri, uzmanlaşmış mobilya mağazaları ve proje bazlı satış kanallarından oluşmaktadır. İthal mobilya ürünleri genellikle ülkeye giriş yaptıktan sonra yerel distribütörler ve ithalatçı firmalar aracılığıyla pazara sunulmakta, ardından büyük perakende zincirleri, yapı marketler ve bağımsız mobilya mağazaları üzerinden son tüketiciye ulaşmaktadır. Özellikle EPA, Traki, MultiMax ve Damasco gibi yaygın mağaza ağına sahip perakende zincirleri, mobilya ve ev yaşam ürünlerinin dağıtımında önemli rol oynamaktadır.

Bunun yanında oteller, restoranlar, ofis projeleri, kamu kurumları ve konut projelerine yönelik satışlar büyük ölçüde doğrudan tedarik veya proje bazlı dağıtım modeliyle gerçekleştirilmektedir. Son yıllarda dijitalleşmenin etkisiyle e-ticaret platformları, sosyal medya satış kanalları ve çevrim içi mağazalar da önem kazanmaya başlamış olsa da, Venezuela'da mobilya sektöründe fiziksel mağaza ağı ve distribütörler hâlen en yaygın dağıtım kanalları konumundadır. Bu nedenle pazara giriş yapmak isteyen yabancı firmalar açısından yerel ithalatçı ve distribütörlerle iş birliği kurulması, en etkili dağıtım stratejilerinden biri olarak değerlendirilmektedir.

## 4.14 E-Ticaret (Sınır Ötesi E-Ticaret/E-İhracat)

### 4.14.1 Ülkedeki Pazaryerleri

Venezuela’da e-ticaret sektörü son yıllarda dijitalleşmenin hız kazanması, internet kullanımının yaygınlaşması ve alternatif ödeme sistemlerinin gelişmesiyle birlikte büyüme göstermektedir. Her ne kadar ülkenin ekonomik koşulları ve lojistik altyapısındaki bazı zorluklar e-ticaretin gelişimini sınırlandırsa da, özellikle büyük şehirlerde çevrim içi alışverişe olan ilgi artmaktadır. Mobilya sektöründe ise e-ticaret, geleneksel mağaza satışlarının yerini tam olarak almamış olmakla birlikte, ürün tanıtımı, müşteri iletişimi ve satış süreçlerinde giderek daha önemli bir kanal haline gelmiştir.

Mobilya ürünlerinin çevrim içi satışında yerel e-ticaret platformları, firma internet siteleri ve sosyal medya kanalları yaygın olarak kullanılmaktadır. Özellikle Instagram, Facebook Marketplace ve WhatsApp Business gibi dijital platformlar, Venezuela’daki mobilya firmalarının müşterilere ulaşmasında önemli araçlar olarak öne çıkmaktadır. Bunun yanında Mercado Libre Venezuela gibi çevrim içi pazar yerlerinde de mobilya ve ev yaşam ürünleri satışları gerçekleştirilmektedir.

### 4.14.2 Özel Günler, Bayramlar vb.

Resmî Tatiller ve Özel Günler

- 1 Ocak – Yeni Yıl (Año Nuevo)
- Karnaval – Şubat veya Mart (Pazartesi ve Salı günü kutlanır; tarihler değişkendir)
- Mart veya Nisan – Kutsal Hafta (Semana Santa, Paskalya öncesi haftadır; özellikle Perşembe ve Cuma günü tatildir)
- 19 Nisan – 1810 Devrimi (Bağımsızlık Hareketinin Başlangıcı)
- 1 Mayıs – İşçi Bayramı (Día del Trabajador)
- 24 Haziran – Carabobo Savaşı Zaferi (Batalla de Carabobo)
- 5 Temmuz – Bağımsızlık Günü (Día de la Independencia)
- 24 Temmuz – Simón Bolívar’ın Doğum Günü
- 12 Ekim – Yerli Direniş Günü (Día de la Resistencia Indígena, eski adıyla Keşif Günü)
- 25 Aralık – Noel Günü (Navidad)

Diğer Önemli Kutlamalar

- 31 Aralık – Yılbaşı Arifesi – Nochevieja
- 6 Ocak – Üç Bilge Kral Günü – Los Reyes Magos
- 12 Şubat – Gençlik Günü – Día de la Juventud
- Mayıs’ın ikinci Pazar günü – Anneler Günü – Día de las Madres
- Haziran’ın üçüncü Pazar günü – Babalar Günü – Día del Padre
- 24 Haziran – Aziz Yuhanna Günü – Día de San Juan Bautista
- 18 Kasım – La Chinita Festivali – Día de la Chinita

#### 4.14.3 En Çok Kullanılan Sosyal Medya Platformları

Venezuela'da en çok kullanılan sosyal medya platformları şunlardır:

##### 1. WhatsApp

Venezuela'da en popüler sosyal medya platformudur. WhatsApp.com, ülkede en çok ziyaret edilen sosyal medya ağıdır.

##### 2. Facebook

Facebook, Venezuela'da geniş bir kullanıcı kitlesine sahiptir. Ülkede 18.9 milyon Facebook kullanıcısı bulunmaktadır ve bu, toplam nüfusun yaklaşık %57.5'ine denk gelmektedir.

##### 3. Instagram

Instagram, özellikle gençler ve kadınlar arasında popülerdir. Venezuela'da 8.95 milyon Instagram kullanıcısı bulunmaktadır ve bu, toplam nüfusun yaklaşık %27.2'sine denk gelmektedir.

##### 4. TikTok

TikTok, genç kullanıcılar arasında hızla popülerlik kazanmıştır. Venezuela Yüksek Mahkemesi, TikTok'a 10 milyon dolarlık bir ceza kesmiş ve ülkede faaliyet gösterebilmesi için yerel bir ofis açma şartı getirmiştir.

##### 5. Pinterest

Pinterest, özellikle kadın kullanıcılar arasında popülerdir. Pinterest, Venezuela'da sosyal medya pazarının %13.89'unu oluşturmaktadır.

##### 6. YouTube

YouTube, video içerik tüketimi açısından önemli bir platformdur. YouTube, Venezuela'da sosyal medya pazarının %11.5'ini oluşturmaktadır.

##### 7. Twitter (X)

Twitter, Venezuela'da daha sınırlı bir kullanıcı kitlesine sahiptir. Twitter, sosyal medya pazarının %2.62'sini oluşturmaktadır.

Bu veriler, Venezuela'daki sosyal medya kullanımının dinamik bir yapıya sahip olduğunu göstermektedir. Özellikle WhatsApp ve Facebook, iletişim ve bilgi paylaşımı açısından öne çıkarken, Instagram ve TikTok gibi platformlar da özellikle genç kullanıcılar arasında popülerliğini artırmaktadır.

#### 4.14.4 E-Ticaretteki Gümrük Vergileri ve Muafiyetleri

Venezuela'da e-ticaret kapsamında gerçekleştirilen ithalat işlemlerinde uygulanan gümrük vergileri ve muafiyetler, ürün türüne, ithalatçının statüsüne ve yürürlükteki yasal düzenlemelere göre değişiklik göstermektedir. 2026 yılı itibarıyla geçerli olan temel uygulamalar aşağıda özetlenmiştir:

## Genel Gümrük Vergileri ve KDV Oranları

- Gümrük Vergisi (Import Duty): Ürün türüne göre değişmekle birlikte, genel olarak %5 ila %35 arasında değişmektedir. Sermaye malları için %5, ham maddeler ve ara mallar için %10 ila %15, nihai ürünler için ise %15 ila %35 oranında gümrük vergisi uygulanmaktadır.
- Katma Değer Vergisi (KDV): Tüm ithalat işlemlerinde %16 oranında KDV uygulanmaktadır.

### 4.14.5 E-Ticarete Yönelik Düzenlemeler

Venezuela'da e-ticaret alanında doğrudan bir özel yasa bulunmamakla birlikte, çeşitli mevcut yasal düzenlemeler e-ticaret faaliyetlerini dolaylı olarak kapsamaktadır. Bu düzenlemeler, dijital işlemler, tüketici hakları, faturalandırma ve siber güvenlik gibi alanları içermektedir.

#### 1. Adil Fiyatlar Organik Yasası (Ley Orgánica de Precios Justos):

Bu yasa, tüketici haklarını korumayı ve piyasa dengesini sağlamayı amaçlar. Tüm ekonomik aktörler için geçerlidir ve e-ticaret faaliyetlerini de kapsar. Tüketicilere fiyat şeffaflığı, garanti ve iade hakları gibi korumalar sağlar.

#### 2. Veri Mesajları ve Elektronik İmzalar Yasası (Ley de Mensajes de Datos y Firmas Electrónicas):

Bu yasa, elektronik belgelerin ve imzaların yasal geçerliliğini tanıır. E-ticaret işlemlerinde dijital belgelerin ve sözleşmelerin kullanılmasını mümkün kılar.

#### 3. Siber Suçlarla Mücadele Özel Yasası (Ley Especial contra los Delitos Informáticos):

Bu yasa, siber suçları tanımlar ve cezai yaptırımlar getirir. E-ticaret platformları ve kullanıcıları için siber güvenlik önlemlerinin alınmasını teşvik eder.

### 4.14.6 E-Ticarete Yönelik Lojistik Hizmetleri (Hızlı kargo ve sipariş karşılama hizmetleri (fulfillment) sunan firmalar vb.)

Venezuela'da e-ticaret faaliyetlerinin artmasıyla birlikte, hızlı kargo ve sipariş karşılama (fulfillment) hizmetleri sunan lojistik firmalarının önemi de artmıştır.

Aşağıda, Venezuela'da e-ticaret lojistiği alanında öne çıkan bazı firmalar ve sundukları hizmetler yer almaktadır:

#### 1. Venus Cargo

- Hizmetler: ABD'den Venezuela'ya haftalık hava ve deniz yolu taşımacılığı, sanal posta kutusu hizmeti, çevrimiçi takip sistemi.
- Özellikler: Kırılabilir veya yüksek değerli ürünler için özel taşıma, soğutmalı gönderiler, konsolide sevkiyatlar ve gümrük işlemlerinde destek.

#### 2. Tealca

- Hizmetler: Venezuela genelinde kapıdan kapıya teslimat, Miami'den haftalık hava ve deniz yolu gönderileri.

- Özellikler: Hızlı teslimat süreleri (hava yoluyla 6-7 gün), yüksek müşteri memnuniyeti, kişiselleştirilmiş hizmetler.

### 3. Venecargo Xpress

- Hizmetler: ABD'den Venezuela'ya hava, kara ve deniz taşımacılığı; haftalık gönderiler.

- Özellikler: Caracas, Maracay, Valencia, Barquisimeto, Acarigua ve Cojedes gibi şehirlere düzenli teslimatlar, esnek ve güvenilir lojistik çözümleri.

### 4. Next Day Cargo

### 5. ShipByMail

- Hizmetler: Kanada'dan Venezuela'ya paket yönlendirme hizmeti, sanal posta kutusu.

- Özellikler: 4-8 iş günü içinde ekspres teslimat, çeşitli boyutlardaki paketler için uygun fiyatlandırma, gizli ücretler olmadan şeffaf hizmet.

### 6. FedEx Venezuela

- Hizmetler: Uluslararası ve yerel kargo taşımacılığı, ekspres teslimat seçenekleri.

- Özellikler: 1-3 iş günü içinde teslimat, 68 kg'a kadar paketler için hizmet, gümrük işlemlerinde destek.

## 4.15 Tanıtım ve Pazarlama

Venezuela mobilya pazarında başarılı olabilmek için geleneksel satış kanalları ile dijital pazarlama faaliyetlerinin birlikte kullanılması önem taşımaktadır. Ülkede tüketiciler ve kurumsal alıcılar, ürünleri fiziksel olarak incelemeyi tercih ettiğinden, showroomlar, mobilya mağazaları, yapı marketler ve sektörel fuarlar hâlen en etkili tanıtım araçları arasında yer almaktadır. Özellikle Karakas, Valencia, Maracaibo ve Barquisimeto gibi büyük şehirlerde düzenlenen fuarlar ve ticari etkinlikler, yeni müşteri ve distribütörlere ulaşmak açısından önemli fırsatlar sunmaktadır.

Dijital pazarlama tarafında ise sosyal medya platformları Venezuela'da oldukça yaygın kullanılmaktadır. Özellikle Instagram, Facebook ve WhatsApp Business, mobilya firmalarının ürün tanıtımı, müşteri iletişimi ve satış faaliyetlerinde en çok tercih edilen kanallar arasında bulunmaktadır. Firmalar ürün kataloglarını, kampanyalarını ve yeni koleksiyonlarını sosyal medya üzerinden tanıtarak marka bilinirliğini artırmakta ve doğrudan müşteri talepleri toplayabilmektedir. Bunun yanında şirket web siteleri, çevrim içi kataloglar ve dijital reklam kampanyaları da pazarlama faaliyetlerini destekleyen önemli araçlardır.

B2B pazarlama açısından ise yerel ithalatçılar, distribütörler, perakende zincirleri, mimarlık ve iç mimarlık ofisleri, müteahhitlik firmaları ile otel ve proje geliştiricileriyle doğrudan temas kurulması büyük önem taşımaktadır. Venezuela pazarında güven ilişkisi ve yüz yüze iş görüşmeleri ticari kararlar üzerinde önemli etkiye sahip olduğundan, yerel temsilcilikler, ticaret heyetleri ve sektörel fuarlar aracılığıyla ilişkilerin geliştirilmesi tavsiye edilmektedir.

Özetle, Venezuela mobilya sektöründe tanıtım ve pazarlama faaliyetleri; fuarlar, showromlar, distribütör ağları ve perakende mağazaları gibi geleneksel yöntemlerle birlikte sosyal medya, dijital kataloglar ve çevrim içi reklam çalışmaları üzerinden yürütülmektedir. Türk mobilya firmaları açısından yerel iş ortaklarıyla iş birliği yapılması, sektörel etkinliklere katılım sağlanması ve dijital görünürlüğün artırılması pazara giriş ve marka bilinirliği oluşturma açısından önemli avantajlar sağlayacaktır.

#### **4.16 Sektörde Tüketici /Alıcı Tercihleri ve Son Trendler**

Venezuela mobilya pazarında tüketici tercihleri son yıllarda ekonomik koşulların etkisiyle önemli ölçüde değişmiştir. Tüketiciler satın alma kararlarında fiyat unsuruna büyük önem vermekle birlikte, dayanıklılık, işlevsellik ve ürünün uzun ömürlü olması da öncelikli kriterler arasında yer almaktadır. Özellikle orta gelir grubuna hitap eden, uygun fiyatlı ve kaliteli mobilyalar pazarda daha fazla talep görmektedir. Bununla birlikte üst gelir grubuna yönelik modern tasarımlı, estetik ve ithal ürünlere olan ilgi de devam etmektedir.

Konut alanlarının küçülmesi ve çok amaçlı yaşam alanlarının yaygınlaşması nedeniyle modüler, demonte ve fonksiyonel mobilyalara yönelik talep artmaktadır. Depolama alanı sağlayan yataklar, katlanabilir masalar, modüler oturma grupları ve çok amaçlı mobilyalar tüketiciler tarafından tercih edilmektedir. Özellikle şehir merkezlerinde yaşayan kullanıcılar için alan tasarrufu sağlayan ürünler ön plana çıkmaktadır.

Tasarım açısından modern, minimalist ve çağdaş çizgilere sahip ürünler giderek daha fazla ilgi görmektedir. Açık renk tonları, doğal ahşap görünümleri, sade tasarımlar ve ergonomik çözümler hem konut hem de ofis mobilyalarında tercih edilmektedir. Ayrıca kişiselleştirilebilir ürünler ve iç mekân dekorasyonuna uyum sağlayan mobilyalar da tüketicilerin dikkatini çekmektedir.

Kurumsal alıcılar açısından ise dayanıklılık, teslimat süresi, satış sonrası hizmetler ve fiyat rekabeti temel satın alma kriterleri arasında yer almaktadır. Otel, restoran, ofis ve konut projelerinde standart ürünlerin yanı sıra özel ölçü ve tasarımlara sahip proje bazlı çözümlere yönelik talep de artmaktadır. Bu nedenle üreticilerin esnek üretim kapasitesine sahip olması önemli bir rekabet avantajı sağlamaktadır.

Son yıllarda dijitalleşmenin etkisiyle tüketiciler satın alma öncesinde sosyal medya, çevrim içi kataloglar ve internet siteleri üzerinden ürün araştırması yapmaktadır. Özellikle Instagram ve diğer sosyal medya platformları, ürün keşfi ve marka bilinirliği açısından önemli hale gelmiştir. Çevrim içi kanallar üzerinden ürün inceleme eğilimi artmakla birlikte, nihai satın alma kararında fiziksel mağaza deneyimi hâlen önemli bir rol oynamaktadır.

#### **4.17 Sektörde Vergiler (gümrük vergisi, katma değer vergisi, özel tüketim vergisi, ilave gümrük vergisi, anti dumping vergisi v.b.)**

Mobilya ürünlerinde uygulanan gümrük vergisi oranları, ürünün niteliğine ve tarife pozisyonuna bağlı olarak genellikle %5 ile %20 arasında değişmektedir. Bazı ürünlerde belirli ekonomik politikalar veya muafiyet programları kapsamında daha düşük oranlar

veya geçici muafiyetler uygulanabilmektedir. Bu nedenle ihracat öncesinde ilgili ürünün güncel on haneli GTİP kodu üzerinden vergi oranının teyit edilmesi gerekmektedir.

İthal edilen mobilyalar ayrıca Katma Değer Vergisi (Impuesto al Valor Agregado – IVA) kapsamındadır. Venezuela’da genel KDV oranı %16 olup, gümrük vergisi dahil edilmiş CIF değerinin üzerine uygulanmaktadır. Dolayısıyla ithalat sırasında gümrük vergisinin yanı sıra KDV yükümlülüğü de doğmaktadır.

Bunun dışında bazı ürün gruplarında gümrük hizmet harçları, liman ücretleri, depolama ücretleri ve gümrük işlemleriyle ilgili çeşitli idari masraflar söz konusu olabilmektedir. Ancak mobilya ürünleri için genel uygulamada özel bir Özel Tüketim Vergisi (ÖTV) bulunmamaktadır.

#### **4.18 Varsa Sektöre Yönelik ve Genel Tarife Dışı Engeller**

Venezuela’da mobilya sektörüne yönelik belirgin ve tüm ürünleri kapsayan özel bir tarife dışı engel bulunmamakla birlikte, ithalat süreçlerinde uygulanan teknik düzenlemeler, idari prosedürler ve bürokratik işlemler dış ticaret açısından çeşitli zorluklar yaratabilmektedir. Özellikle ithalatçıların gümrük, vergi ve teknik uygunluk süreçlerini eksiksiz yerine getirmeleri gerekmektedir. Bu nedenle tarife dışı engeller daha çok idari ve teknik düzenlemeler şeklinde ortaya çıkmaktadır.

Mobilya ithalatında karşılaşılan en önemli uygulamalardan biri, ürünün ilgili GTİP pozisyonuna bağlı olarak SENCAMER (Servicio Autónomo Nacional de Normalización, Calidad, Metrología y Reglamentos Técnicos) tarafından yürütülen teknik uygunluk ve kayıt süreçleridir. Ürünün zorunlu bir COVENIN standardına veya teknik düzenlemeye tabi olması halinde ithalatçının gerekli kayıt ve uygunluk işlemlerini tamamlaması gerekmektedir. Bu süreçler zaman zaman ithalat işlemlerinin uzamasına neden olabilmektedir.

Bir diğer önemli husus, gümrük işlemlerinde talep edilen belge ve kayıt yükümlülükleridir. İthalatçıların Vergi Bilgi Sicili (RIF) ve Gümrük Kullanıcı Kaydı (RUA) gibi kayıtları tamamlamış olması gerekmekte, ayrıca gümrük beyannamesi, ticari fatura, taşıma belgeleri ve gerektiğinde menşe şahadetnamesi gibi belgelerin eksiksiz sunulması beklenmektedir. Belgelerdeki eksiklikler veya uyumsuzluklar gümrük işlemlerinde gecikmelere yol açabilmektedir.

Mobilya ürünlerinin taşınmasında kullanılan ahşap palet ve ambalaj malzemeleri açısından ise ISPM 15 standardına uyum zorunluluğu bulunmaktadır. Venezuela’da bu kontroller INSAI (Instituto Nacional de Salud Agrícola Integral) tarafından yürütülmekte olup, uygun işaretleme ve işlem görmemiş ahşap ambalaj malzemeleri ithalat sırasında sorun yaratabilmektedir.

Ayrıca Venezuela’da döviz piyasası, finansal işlemler ve ithalat prosedürleri zaman zaman ekonomik koşullardan etkilenebilmektedir. Bu nedenle ödeme sistemleri, döviz transferleri, gümrük işlemlerinin tamamlanma süreleri ve lojistik süreçlerde dönemsel gecikmeler yaşanabilmektedir. Bu durum özellikle yeni pazara giriş yapmak isteyen

firmalar açısından dikkat edilmesi gereken operasyonel bir unsur olarak değerlendirilmektedir.

## **5. Sektörde İhracatçılarımızı Bekleyen Fırsatlar (Örnek: artan talep, e-ticaretin yaygınlaşması, ülkemizle yapılan Serbest Ticaret Anlaşması v.b.)**

Venezuela mobilya sektörü, son yıllarda yaşanan ekonomik zorluklara rağmen Türk ihracatçıları açısından çeşitli fırsatlar barındırmaktadır. Ülkedeki yerli üretim kapasitesinin sınırlı olması, bazı hammaddelerde ve üretim teknolojilerinde dışa bağımlılığın devam etmesi nedeniyle ithal mobilya ve mobilya bileşenlerine yönelik talep sürmektedir. Özellikle orta ve üst gelir grubuna yönelik konut projeleri, ofis yatırımları, otel ve ticari alan projeleri, kaliteli ve rekabetçi fiyatlı ithal mobilyalar için önemli bir pazar oluşturmaktadır.

Türk mobilya sektörünün kalite-fiyat dengesi açısından sahip olduğu rekabet avantajı, Venezuela pazarında önemli bir fırsat yaratmaktadır. Türk üreticileri; Avrupa kalitesine yakın ürünleri, Avrupalı rakiplerine göre daha uygun fiyatlarla sunabilmekte ve bu durum özellikle fiyat duyarlılığının yüksek olduğu Venezuela pazarında avantaj sağlamaktadır. Ayrıca Türk firmalarının modüler mobilyalar, ofis mobilyaları, mutfak sistemleri, otel mobilyaları ve proje bazlı üretim konularındaki deneyimi, ülkedeki kurumsal alıcılar açısından cazip bir seçenek oluşturmaktadır.

Venezuela’da konut yenileme faaliyetlerinin artması ve tüketicilerin modern yaşam alanlarına yönelik ilgisinin yükselmesi, fonksiyonel ve alan tasarrufu sağlayan mobilyalara olan talebi artırmaktadır. Modüler, demonte ve çok amaçlı ürünler, özellikle şehir merkezlerinde yaşayan tüketiciler tarafından daha fazla tercih edilmektedir. Bu eğilim, Türk mobilya üreticilerinin güçlü olduğu ürün gruplarında önemli ihracat fırsatları sunmaktadır.

Dijitalleşmenin ve sosyal medya kullanımının yaygınlaşması da Türk firmaları için yeni pazarlama imkânları yaratmaktadır. Instagram, Facebook, WhatsApp Business ve çevrim içi pazar yerleri üzerinden ürün tanıtımı yapmak ve potansiyel müşterilere ulaşmak her geçen gün daha kolay hale gelmektedir. E-ticaret henüz mobilya sektöründe baskın bir satış kanalı olmasa da, dijital platformlar marka bilinirliği oluşturmak ve distribütör ağı geliştirmek açısından önemli fırsatlar sunmaktadır.

Bunun yanında Venezuela’da faaliyet gösteren büyük perakende zincirleri, distribütörler ve ithalatçılar aracılığıyla pazara giriş imkânı bulunmaktadır. EPA, Traki, MultiMax, Damasco ve benzeri firmalar, ithal mobilya ürünlerinin ülke genelinde dağıtımını sağlayabilecek potansiyel iş ortakları olarak değerlendirilmektedir. Ayrıca Caracas’ta düzenlenen Expo Mueble gibi sektörel fuarlar ve ticaret etkinlikleri, yeni müşteri ve distribütörlere ulaşmak açısından önemli platformlar sunmaktadır.

Son yıllarda Türkiye’nin Venezuela’ya gerçekleştirdiği mobilya ihracatında gözlenen artış da pazarın potansiyeline işaret etmektedir. Özellikle 2025 yılında Türkiye’nin Venezuela’ya mobilya ihracatının son beş yılın en yüksek seviyesine ulaşması, Türk

ürünlerine yönelik talebin güçlendiğini göstermektedir. Bu durum, önümüzdeki dönemde Türk firmalarının pazardaki görünürlüğünü artırması halinde yeni iş birlikleri ve satış fırsatlarının ortaya çıkabileceğine işaret etmektedir.

**6. Sektörde İhracatçılarımızı Bekleyen Tehditler (Örnek: yoğun rekabet ortamı, korumacı politikalar, tüketici tercihlerinde farklılıklar, ekonomik dalgalanmalar, siyasi istikrarsızlık v.b.)**

Venezuela mobilya pazarı çeşitli fırsatlar sunmakla birlikte, Türk ihracatçıları açısından dikkate alınması gereken bazı önemli risk ve tehditleri de barındırmaktadır. Bunların başında ülkenin ekonomik yapısındaki kırılganlık, döviz piyasalarındaki dalgalanmalar ve zaman zaman değişebilen ticaret politikaları gelmektedir. Venezuela ekonomisinin petrol gelirlerine yüksek derecede bağımlı olması nedeniyle ekonomik koşullar küresel enerji fiyatlarından doğrudan etkilenebilmekte, bu durum tüketici talebi ve ithalat kapasitesi üzerinde belirleyici olabilmektedir.

Siyasi ve ekonomik belirsizlikler de pazardaki en önemli risk unsurları arasında yer almaktadır. Son yıllarda yaşanan ekonomik krizler, yüksek enflasyon dönemleri, finansal sistemdeki değişiklikler ve dış ticaret uygulamalarındaki güncellemeler, ithalatçı firmaların ödeme gücünü ve satın alma planlarını etkileyebilmektedir. Bu nedenle ihracatçı firmaların ödeme yöntemleri, finansal güvence mekanizmaları ve alacak risk yönetimi konularına özel önem vermeleri gerekmektedir.

Pazarda rekabetin önemli bir bölümü düşük maliyetli ürünler üzerinden şekillenmektedir. Özellikle Çin menşeli mobilyalar, uygun fiyat avantajı nedeniyle Venezuela pazarında güçlü bir konuma sahiptir. Bunun yanında Brezilya ve Kolombiya gibi bölgesel üreticiler de coğrafi yakınlıkları ve lojistik avantajları sayesinde rekabet avantajı elde edebilmektedir. Bu durum, Türk firmalarının yalnızca fiyatla değil kalite, tasarım, teslimat güvenilirliği ve satış sonrası hizmetlerle de farklılaşmasını gerekli kılmaktadır.

Lojistik süreçler ve taşıma maliyetleri de dikkat edilmesi gereken diğer unsurlar arasındadır. Türkiye ile Venezuela arasındaki coğrafi mesafe nedeniyle denizyolu taşımalarında transit süreleri uzun olabilmekte ve uluslararası navlun maliyetlerindeki dalgalanmalar rekabet gücünü etkileyebilmektedir. Ayrıca liman işlemleri, gümrük süreçleri ve ülke içi dağıtım aşamalarında zaman zaman gecikmeler yaşanabilmektedir.

Teknik düzenlemeler, belge yükümlülükleri ve ithalat prosedürleri de tarife dışı engel niteliğinde riskler oluşturabilmektedir. Özellikle SENCAMER tarafından yürütülen teknik uygunluk süreçleri, COVENIN standartları ve gümrük işlemlerinde talep edilen belgelerin eksiksiz hazırlanması gerekmektedir. Mevzuattaki değişikliklerin yakından takip edilmemesi durumunda ithalat işlemlerinde gecikmeler veya ek maliyetler ortaya çıkabilmektedir.

Tüketici tercihleri açısından ise Venezuela pazarında fiyat hassasiyeti oldukça yüksektir. Bu nedenle yüksek fiyatlı ürünlerin pazarda kabul görmesi daha zor olabilmektedir. Tüketicilerin dayanıklılık, işlevsellik ve uygun fiyat beklentilerini karşılayamayan ürünlerin rekabet şansı sınırlı kalabilmektedir.

## 7. Mobilya Sektöründe İhracatın Artırılması için Firmalara Öneriler

Venezuela mobilya pazarı, ekonomik ve ticari zorluklara rağmen Türk firmaları için önemli fırsatlar sunmaktadır. Bu pazarda ihracatın artırılabilmesi için öncelikle güvenilir yerel ithalatçılar, distribütörler ve perakende zincirleriyle iş birlikleri geliştirilmesi büyük önem taşımaktadır. Pazara doğrudan giriş yerine, yerel iş ortakları aracılığıyla hareket edilmesi hem ticari riskleri azaltacak hem de dağıtım ağlarına daha hızlı erişim sağlayacaktır. Özellikle EPA, Traki, MultiMax ve Damasco gibi yaygın satış ağına sahip firmalar potansiyel iş ortakları olarak değerlendirilebilir.

Türk firmalarının Venezuela pazarında yalnızca fiyat rekabetine odaklanmak yerine kalite, dayanıklılık, modern tasarım ve satış sonrası hizmet avantajlarını ön plana çıkarmaları tavsiye edilmektedir. Çin menşeli ürünlerle fiyat bazlı rekabetin zor olduğu göz önüne alındığında, Türk mobilyalarının kalite-fiyat dengesi ve tasarım gücü öne çıkarılmalıdır. Özellikle modüler mobilyalar, ofis mobilyaları, otel ve proje mobilyaları, mutfak sistemleri ve fonksiyonel yaşam alanı çözümleri yüksek potansiyel taşıyan ürün grupları arasında yer almaktadır.

Pazardaki görünürlüğün artırılması amacıyla Karakas'ta düzenlenen Expo Mueble ve benzeri ticari etkinliklere katılım sağlanması faydalı olacaktır. Sektörel fuarlar, distribütörler, ithalatçılar, mimarlar ve proje geliştiricileriyle doğrudan temas kurulmasına olanak tanımakta ve marka bilinirliğinin artırılmasına katkı sağlamaktadır. Ayrıca Türkiye ve Venezuela arasında düzenlenen ticaret heyetleri ve ikili iş görüşmeleri de değerlendirilmelidir.

Dijital pazarlama faaliyetlerinin güçlendirilmesi de önem taşımaktadır. Venezuela'da Instagram, Facebook ve WhatsApp Business gibi platformlar yoğun şekilde kullanılmaktadır. Bu nedenle İspanyolca dijital kataloglar hazırlanması, sosyal medya reklamlarının kullanılması ve çevrim içi müşteri iletişim kanallarının etkin şekilde yönetilmesi tavsiye edilmektedir. Dijital platformlar hem marka bilinirliği oluşturmak hem de potansiyel ithalatçı ve distribütörlere ulaşmak açısından etkili araçlar sunmaktadır.

İhracatçı firmaların sevkiyat öncesinde Venezuela'nın gümrük, teknik uygunluk ve etiketleme mevzuatını dikkatle incelemeleri gerekmektedir. Özellikle GTİP bazında uygulanabilecek SENCAMER kayıtları, COVENIN standartları ve ISPM 15 kapsamındaki ahşap ambalaj gereklilikleri önceden kontrol edilmelidir. Bu sayede gümrük işlemlerinde yaşanabilecek gecikmeler ve ilave maliyetler önenebilecektir.

## 8. Belirtilmesinde Fayda Görülen Diğer Hususlar

Venezuela mobilya sektörü, ekonomik ve siyasi dalgalanmalara rağmen Türk ihracatçıları için potansiyel taşıyan bir pazardır. Yerli üretimin talebi tam olarak karşılayamaması nedeniyle ithal mobilya ve mobilya bileşenlerine ihtiyaç duyulmakta, özellikle kaliteli ve rekabetçi fiyatlı ürünlere ilgi gösterilmektedir. Pazarda başarılı olabilmek için güvenilir

yerel distribütörler ve ithalatçılarla iş birliği yapılması, mevzuat ve gümrük süreçlerinin yakından takip edilmesi, İspanyolca tanıtım faaliyetlerine önem verilmesi ve dijital pazarlama kanallarının etkin kullanılması tavsiye edilmektedir. Türk mobilyalarının kalite-fiyat avantajı ve iki ülke arasındaki gelişen ticari ilişkiler, Venezuela pazarında önemli fırsatlar sunmaktadır.

## 9. Genel Değerlendirme

Venezuela mobilya sektörü, son yıllarda yaşanan ekonomik zorluklara rağmen ithal ürünlere ihtiyaç duyan ve Türk ihracatçıları açısından potansiyel barındıran bir pazar niteliğini korumaktadır. Ülkede yerli üretim faaliyetleri devam etmekle birlikte, üretim kapasitesinin ve hammadde temininin sınırlı olması nedeniyle özellikle ev, ofis, otel ve proje mobilyalarında ithal ürünlere talep bulunmaktadır. Türkiye'nin son yıllarda Venezuela'ya gerçekleştirdiği mobilya ihracatında gözlenen artış da Türk ürünlerinin pazarda kabul gördüğünü ve rekabet gücüne sahip olduğunu göstermektedir.

Pazarın en önemli avantajları arasında Türk mobilyalarının kalite-fiyat dengesi, modern tasarım anlayışı, proje bazlı üretim kapasitesi ve geniş ürün çeşitliliği yer almaktadır. Özellikle ,Karakas, Valencia, Maracaibo ve Barquisimeto gibi büyük şehirler, nüfus yoğunluğu ve ticari faaliyetleri nedeniyle öncelikli hedef bölgeler olarak öne çıkmaktadır. Ayrıca EPA, Traki, MultiMax ve Damasco gibi büyük perakende zincirleri ile yerel distribütörler, pazara giriş açısından önemli iş ortakları konumundadır.

Bununla birlikte, ekonomik dalgalanmalar, döviz ve ödeme riskleri, bürokratik ithalat süreçleri, teknik uygunluk gereklilikleri ve Çin başta olmak üzere düşük maliyetli rakiplerin varlığı pazardaki temel risk unsurlarını oluşturmaktadır. Bu nedenle firmaların güvenilir yerel ortaklarla çalışmaları, finansal riskleri dikkatli yönetmeleri ve mevzuat değişikliklerini yakından takip etmeleri önem taşımaktadır.

Sonuç olarak Venezuela, kısa vadede yüksek hacimli bir pazar olmamakla birlikte, ithalata olan bağımlılığı, büyüme potansiyeli ve Türk ürünlerine yönelik olumlu algı sayesinde mobilya sektöründe değerlendirilmesi gereken bir ihracat pazarıdır. Doğru pazarlama stratejileri, güçlü yerel iş birlikleri ve etkin risk yönetimi ile Türk mobilya firmalarının bu pazardaki konumlarını güçlendirmeleri ve ihracatlarını artırmaları mümkün görünmektedir.

## 10. Yararlı Adresler

### **Kurum / Kuruluş**

**Fedecámaras (Venezuela Ticaret ve Üretim Odaları Federasyonu)**

**CONINDUSTRIA (Venezuela Sanayiciler Konfederasyonu)**

### **Açıklama**

**Özel sektörün en büyük çatı kuruluşu**

**İmalat sanayisinin ana temsil kuruluşu**

**Kurum / Kuruluş**

**Consecomercio (Ulusal Ticaret ve Hizmetler Konseyi)**

**CONAPRI (Venezuela Yatırım Teşvik Ajansı)**

**ANIMA (Ulusal Mobilya Sanayicileri Derneği)**

**Caracas Ticaret, Sanayi ve Hizmetler Odası**

**Carabobo Eyaleti Sanayiciler Odası (CIEC)**

**Aragua Eyaleti Sanayiciler Odası (CIEA)**

**Lara Eyaleti Sanayiciler Odası (CILARA)**

**Zulia Eyaleti Sanayiciler Odası (CIZ)**

**Bolívar Eyaleti Sanayiciler, Madenciler ve Hizmetler Odası (CIMBOLÍVAR)**

**Yaracuy Eyaleti Ticaret ve Sanayi Odası (CCIEY)**

**Venezuela İhracatçılar Birliği**

**Venezuela Uluslararası Ürün Kodlandırma Derneği**

**SENCAMER**

**SENIAT**

**INSAI**

**Servicio Nacional de Contrataciones (SNC)**

**Açıklama**

Ticaret ve hizmet sektörlerinin temsilcisi

Yatırım ve iş ortamına ilişkin bilgiler sağlar

Mobilya üreticilerini temsil eden sektörel kuruluş

Başkentteki önemli iş dünyası kuruluşlarından biri

Valencia ve çevresindeki sanayi kuruluşlarını temsil eder

Bölgesel sanayi kuruluşu

Barquisimeto bölgesindeki sanayi işletmelerini temsil eder

Maracaibo merkezli önemli sanayi kuruluşu

Bölgesel sanayi ve hizmet sektörü kuruluşu

Bölgesel ticaret ve sanayi kuruluşu

Dış ticaret ve ihracat faaliyetleri konusunda bilgi sağlar

Barkodlama ve ürün standartları alanında faaliyet gösterir

Teknik standartlar, kalite ve uygunluk değerlendirme kurumu

Venezuela Gümrük ve Vergi İdaresi

Bitki sağlığı ve ahşap ambalaj denetimlerinden sorumlu kurum

Kamu ihaleleri ve kamu satın alma sistemi

## 11. Kaynakça

Cámara de Industriales del Estado Lara (CILARA). (s. f.). *Cámara de Industriales del Estado Lara*. <https://cilara.org.ve/>

Embassy of India, Caracas. (2025). *Guide for Business with Venezuela*. <https://www.eoicaracas.gov.in/docs/Business%20Guide%20-%20%20August%202025.pdf>

Encyclopaedia Britannica. (2026). *Barquisimeto*. <https://www.britannica.com/place/Barquisimeto>

Encyclopaedia Britannica. (2026). *Maracaibo*. <https://www.britannica.com/place/Maracaibo>

Encyclopaedia Britannica. (2026). *Venezuela*. <https://www.britannica.com/place/Venezuela>

EY. (2025). *Doing Business in Latin America 2025-2026*. <https://www.ey.com/content/dam/ey-unified-site/ey-com/latam/insights/doing-business-latam/documents/ey-doing-business-latam-2025-2026.pdf>

Inseroca Internacional. (2023, mayo 4). *Guía completa: Requisitos documentales para importar y exportar en Venezuela*. <https://inseroca.com/guia-completa-requisitos-documentales-para-importar-y-exportar-en-venezuela/>

Instituto Nacional de Salud Agrícola Integral. (s. f.). *Inspección, control y seguimiento del embalaje de madera y producto de madera*. [https://www.insai.gob.ve/storage/app/public/archivos/Inspecci%C3%B3n%20control%20y%20seguimiento%20del%20embalaje%20de%20madera%20y%20producto%20de%20madera\\_compressed.pdf](https://www.insai.gob.ve/storage/app/public/archivos/Inspecci%C3%B3n%20control%20y%20seguimiento%20del%20embalaje%20de%20madera%20y%20producto%20de%20madera_compressed.pdf)

Instituto Nacional de Salud Agrícola Integral. (s. f.). *NIMF 15: Reglamentación del embalaje de madera utilizado en el comercio internacional*. [https://www.insai.gob.ve/storage/app/public/archivos/Procedimientos%20fitosanitarios%20para%20la%20certificaci%C3%B3n%20del%20embalaje%20de%20madera\\_compressed.pdf](https://www.insai.gob.ve/storage/app/public/archivos/Procedimientos%20fitosanitarios%20para%20la%20certificaci%C3%B3n%20del%20embalaje%20de%20madera_compressed.pdf)

International Organization for Standardization (ISO). (s. f.). *ISO/TC 136 – Furniture*. <https://www.iso.org/committee/52448.html>

International Organization for Standardization (ISO). (2008). *ISO Focus: Furniture trends*. <https://www.iso.org/files/live/sites/isoorg/files/news/magazine/ISO%20Focus%20%282004-2009%29/2008/ISO%20Focus%2C%20January%202008.pdf>

International Organization for Standardization (ISO). (2015). *International Classification for Standards*. [https://www.iso.org/files/live/sites/isoorg/files/archive/pdf/en/international\\_classification\\_for\\_standards.pdf](https://www.iso.org/files/live/sites/isoorg/files/archive/pdf/en/international_classification_for_standards.pdf)

International Plant Protection Convention (IPPC). (2019). *ISPM 15: Regulation of wood packaging material in international trade*.

[https://www.ippc.int/static/media/files/publication/en/2019/02/ISPM\\_15\\_2018\\_En\\_WoodPackaging\\_Post-CPM13\\_Rev\\_Annex1and2\\_Fixed\\_2019-02-01.pdf](https://www.ippc.int/static/media/files/publication/en/2019/02/ISPM_15_2018_En_WoodPackaging_Post-CPM13_Rev_Annex1and2_Fixed_2019-02-01.pdf)

Ministerio del Poder Popular de Comercio Nacional. (2019). *Sencamer realiza Registro de Productos Nacionales e Importados*. <https://mincomercionacional.gob.ve/?p=1252>

Organización Mundial del Comercio (OMC). (1995). *Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio*. [https://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/17-tbt.pdf](https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/17-tbt.pdf)

República Bolivariana de Venezuela. (2024). *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N.º 6.804 Extraordinario: Decreto N.º 4.944 mediante el cual se dicta el Arancel de Aduanas*. <https://www.tradex.com.ve/wp-content/uploads/Tradex-Arancel-de-Aduanas-Decreto-4.944-GOE-6.804.pdf>

República Bolivariana de Venezuela. (2025). *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N.º 6.952 Extraordinario: Decreto N.º 5.196, Decreto N.º 5.197 y Decreto N.º 5.198*. <https://www.tradex.com.ve/wp-content/uploads/Tradex-Reforma-Arancel-de-Aduanas-Decreto-de-Exoneracion-GO.-6.952.pdf>

Trade Map. (s. f.). *Imports of product: 94 – Furniture; bedding, mattresses, mattress supports, cushions and similar stuffed furnishings; lamps and lighting fittings; illuminated signs, illuminated name-plates and the like; prefabricated buildings – Venezuela*. International Trade Centre. [https://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry.aspx?nvpm=1%7c862%7c%7c%7c%7c94%7c%7c%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c%7c2%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=1%7c862%7c%7c%7c%7c94%7c%7c%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c%7c2%7c1%7c1%7c1)

Trade Map. (s. f.). *Imports of product: 94 – Furniture; bedding, mattresses, mattress supports, cushions and similar stuffed furnishings; lamps and lighting fittings; illuminated signs, illuminated name-plates and the like; prefabricated buildings – Time series*. International Trade Centre. [https://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry\\_TS.aspx?nvpm=1%7c862%7c%7c%7c%7c94%7c%7c%7c2%7c1%7c2%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c862%7c%7c%7c%7c94%7c%7c%7c2%7c1%7c2%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1)

Trade Map. (s. f.). *Exports of product: 94 – Furniture; bedding, mattresses, mattress supports, cushions and similar stuffed furnishings; lamps and lighting fittings; illuminated signs, illuminated name-plates and the like; prefabricated buildings – Time series*. International Trade Centre. [https://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry\\_TS.aspx?nvpm=1%7c862%7c%7c%7c%7c94%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c3%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c862%7c%7c%7c%7c94%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c3%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1)

Trade Map. (s. f.). *Imports of product: 94 – Furniture; bedding, mattresses, mattress supports, cushions and similar stuffed furnishings; lamps and lighting fittings; illuminated signs, illuminated name-plates and the like; prefabricated buildings – Partner countries*. International Trade Centre. [https://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry.aspx?nvpm=1%7c862%7c%7c%7c%7c94%7c%7c%7c2%7c1%7c2%7c2%7c1%7c%7c2%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=1%7c862%7c%7c%7c%7c94%7c%7c%7c2%7c1%7c2%7c2%7c1%7c%7c2%7c1%7c1%7c1)