PUERTO

ÓRGANO INFORMATIVO DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE PUERTO CABELLO / AÑO XLIV / MAYO – DICIEMBRE 2018 Nº 21

INTERSHIPPING C.A.
AGENCIA MARÍTIMA
J-00116905-9
www.intershipping.com.ve

Servicio personalizado para la atención de sus buques y cargas de importación, exportación y transbordo en Puertos Venezolanos.

• OFICINA PRINCIPAL VALENCIA
Av. Bolívar Norte, Torre Venezuela, Piso 8, Oficinas C y D.
Telfs.: (58 241) 824.9135 / 824.5543 / 824.6934.
Fax: (58 241) 825.0654 / 824.8334.
Valencia. Estado Carabobo. Venezuela.
E-mail: main@intershipping.com.ve

• OFICINA COMERCIAL CARACAS
Calle el Carmen entre Av. Rómulo Gallegos
y Francisco de Miranda, Centro Empresarial
Los Dos Caminos, Piso 4 Oficina 4-D
Telfs.: (58 212) 235.2424 / 235.0457 / 235.6946.
Fax: (58 212) 232.8945 / 235.5672.
Caracas. Dto Capital. Venezuela.
E-mail: caracas@intershipping.com.ve

• OFICINA PORTUARIA PUERTO CABELLO
Av. Municipio, Edif. El Conde, Piso 2 ,Oficina B-2,
Frente al Gimnasio Cubierto.
Telfs.: (58 242) 361.4471 / 361.1804 / 361.3535.
Fax: (58 242) 361.0065.
Puerto Cabello. Estado Carabobo. Venezuela.
E-mail: pcabello@intershipping.com.ve

• OFICINA PORTUARIA LA GUAIRA
Av. Soublette, Centro Comercial Litoral,
Piso 5, Oficina N° 4.
Telfs.: (58 212) 331.5689 / 331.3836 / 331.4077.
Fax: (58 212) 331.1832 / 331.2601.
Maiquetía. Estado Vargas. Venezuela.
E-mail: laguaira@intershipping.com.ve

INTERSHIPPING TERMINAL SERVICES, C.A.
J-30246453-6
www.its.co.ve

Servicios de Estiba para Buques porta contenedores y carga general.
Servicios de almacenamiento de contenedores vacíos y reparaciones bajo criterio IICL (Institute of International Container Lessors LTD).

• OFICINA PRINCIPAL VALENCIA
Av. Bolívar Norte, Torre Venezuela, Piso 8, Oficinas C y D.
Telfs.: (58 241) 824.9135 / 824.5543 / 824.6934.
Fax: (58 241) 825.0654 / 824.8334.
Valencia. Estado Carabobo. Venezuela.
E-mail: main@its.co.ve

• OFICINA PORTUARIA PUERTO CABELLO
Final Autopista Sorpresa-Muelles, al lado de Eslamo.
Telfs.: (58 242) 362.2221 / 361.8357.
Fax: (58 242) 362.0523.
Puerto Cabello. Estado Carabobo. Venezuela.
E-mail: main@its.co.ve

• OFICINA PORTUARIA LA GUAIRA
Av. Soublette, Centro Comercial Litoral,
Piso 5, Oficina N° 4.
Telfs.: (58 212) 331.5689 / 492.1872 / 490.3226.
Fax: (58 212) 331.1832.
Maiquetía. Estado Vargas. Venezuela.
E-mail: main@its.co.ve

• ZONA PORTUARIA LA GUAIRA
Sector Los Cocoleros
dentro de la zona primaria
Telfs: (58 212) 331.5689 / 492.1872.

INTERLOGISTIC C.A.
J-30699498-0
www.interlogistic.co.ve

Proporcionar a nuestros clientes soluciones de alta calidad y excelente servicio de logística integral en el manejo de insumos, productos y tecnologías.

• OFICINA PRINCIPAL VALENCIA
Av. Bolívar Norte, Torre Venezuela, Piso 6, Oficina B.
Telfs.: (58 241) 825.9113 / 824.4423.
Fax: (58 241) 825.0540.
Valencia. Estado Carabobo. Venezuela.
E-mail: main@interlogistic.co.ve

• OFICINA PORTUARIA PUERTO CABELLO
Av. Municipio, Edif. El Conde, Piso 2 ,Oficina B-4,
Frente al Gimnasio Cubierto.
Telfs.: (58 242) 361.4471 / 361.1804 / 361.3535.
Fax: (58 242) 361.0065.
Puerto Cabello. Estado Carabobo. Venezuela.
E-mail: main@interlogistic.co.ve

• OFICINA PORTUARIA LA GUAIRA
Av. Soublette, Centro Comercial Litoral,
Piso 5, Oficina N° 4.
Telfs.: (58 212) 331.4077.
Fax: (58 212) 331.1832.
Maiquetía. Estado Vargas. Venezuela.
E-mail: main@interlogistic.co.ve

PUERTO

ÓRGANO INFORMATIVO DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE PUERTO CABELLO
AÑO XLIV/ MAYO – DICIEMBRE 2018 Nº 21

CONSEJO EDITORIAL:
José Alfredo Sabatino Pizzolante, Jorge Aroca.
REDACCIÓN:
Williams Salazar Fernández, Jorge Leonardo Aroca Acuña.
COLABORADORES:
José Sabatino, Carlos Parra, Juan Carlos Caramés Paz, Jesús Rodríguez, Sandra Marulanda, Isaac Guillén, Douglas Arroyo, Jorge L. Aroca.
FOTOGRAFÍAS:
Archivo Cámara de Comercio de Puerto Cabello.
EDITORA:
Cámara de Comercio de Puerto Cabello, Edificio Cámara de Comercio de Puerto Cabello, Urbanización Cumboto Norte.
Teléfonos: 0242-3640510/ 3640367.
RIF: J-07546490-7.
e-mail: cadecoptoc@gmail.com
Site: www.ccpc.org.ve
Twitter: @camarapcabello
Instagram: @camarapcabello
Diseño: Lilibeth Lara Coronado.

PUERTO

ÓRGANO INFORMATIVO DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE PUERTO CABELLO.

La presente revista no persigue fines de lucro, siendo de distribución gratuita, teniendo como objetivos fundamentales solo el carácter informativo institucional y la divulgación de los valores históricos, culturales y turísticos de Puerto Cabello. Por ende, está al margen de posiciones ideológicas y parcialización de cualquier índole.

Nuestra portada:
Foto: Gabriel Silva
Archivo Cámara de Comercio Puerto Cabello.

COMISIONES DE TRABAJO
Período 2018-2019

PUERTO-ADUANA

Katiuska Silva
Jorge Aroca, Ricardo Colmenares,
Darío Silva, Nelson Bolívar, Alejandro Couri,
Ángelo Manganiello, Gustavo Saume, Juan E. Rodríguez,
Ana María D´Andrea, José A. Sabatino, José M. Rodríguez.

PUBLICACIONES Y EVENTOS

Jesús Rodríguez
Jorge Aroca, Iván Sabatino,
Juan E. Rodríguez, José Alfredo Sabatino,
Leopoldo Henríquez.

CIUDAD Y ACCIÓN SOCIAL

Ángel Moya
Ricardo Colmenares,
Katiuska Silva, Antonio Gómez, José M. Rodríguez,
Leopoldo Henríquez.

TURISMO, CULTURA Y DEPORTE

Alejandro Couri
Nelson Bolívar, Gustavo Saume,
Ángelo Manganiello, Leopoldo Henríquez,
Félix Jiménez.

Contenido

Editorial / 6

- Presidente Jorge E. Aroca Riaño / 6

Artículos / 8

- Cosas pequeñas grandiosas. Juan Carlos Caramés / 8-9
- Los nombres propios tienen reglas Ortográficas. Carlos Parra. / 16
- Optimización de los procesos logísticos como ventaja competitiva para los exportadores. Isaac Guillén / 20-21
- Problemática de valoración de exportaciones de bienes y servicios. Douglas Arroyo / 42-44-45-46

Historia / 18

- Orígenes de la Aduana Colonial en Puerto Cabello (XVI-XVIII) / 18-19

Actividades / 10

- Entrega de Memoria y Cuenta 2017-2018 / 10-11
- Clásico Ciclístico Nacional /13-14-15
- Salón de Artes Plásticas / 23-24-25
- Jornadas de Comercio Exterior “Día del Aduanero”/ 26-27
- Simposio Puerto Cabello y su Potencial Turístico / 34
- Directorio regional de Consecomercio / 28-29
- Taller de Oratoria / 35
- Curso de formación domiciliaria para el adulto mayor /47-48-49
- Conferencia Motivacional: El verdadero fracaso es, no intentarlo /39-40

Entrevistas / 30

- Emprendimiento Proyecto Weconnet / 30-31-32-33
- Ciclo de Charlas Diócesis de Puerto Cabello / 36-37

NUMERO 1 EN ALMACENAMIENTO Y MANEJO DE PRODUCTOS QUÍMICOS Y VEGETALES

Vopak

VOPAK 400 AÑOS

www.vopak.com

Editorial

RETROCESO ECONÓMICO

Han transcurrido cinco meses desde que el bolívar soberano entró en circulación y ya es notorio el fracaso de la reconversión monetaria. Comerciantes y consumidores con dificultad reciben los billetes de 2 y de 5 bolívares. Por poner un ejemplo, los peajes del Estado Carabobo pasaron de 5 a 50 bolívares. Estas medidas gubernamentales han evitado la recuperación del poder de compra y más bien se sigue alimentando la hiperinflación con incrementos que se financian sin respaldo del ente rector.

No obstante, pareciera que no podemos esperar medidas económicas sensatas, lo que se observa es un grave y profundo retroceso en materia económica. Se anuncia un nuevo factor de corrección "el petro", lo cual tiene consecuencia en el salario mínimo. Lamentablemente a través de este mecanismo se sigue ajustando con mayor frecuencia el aumento del salario sin atacar la hiperinflación. Es fundamental comprender que mientras entre septiembre de 2018 y enero de 2019 el salario mínimo ha subido 900% la inflación ha crecido casi cinco veces ese número.

El movimiento portuario es un espejo del comportamiento de la economía del país, cada año vemos llegar menor cantidad de buques, desde hace aproximadamente nueve años, no se observa un volumen de carga que haga rentable traer buques a puertos venezolanos, las líneas se agrupan haciendo "pull de carga" consolidándolas en pequeños barcos; también desaparecieron las operaciones de transbordo que generaba un buen negocio para los puertos venezolanos, hoy estos puertos de transbordo lo aprovechan países vecinos.

En el año 2018 Puerto Cabello manejó apenas 63.596 TEUS de un record de más de 900.000 TEUS que llegaron a manejarse. Superado por el Puerto de La Guaira con 115.849 TEUS. Aunque suenan paradójicas estas cifras, es de resaltar que más de 60% de las cargas corresponden a empresas del estado, recordemos que por ese puerto se reciben con mayor volumen mercancías para los Comités Locales de Abastecimiento y Producción (CLAP).

A pesar de las adversidades continuamos desarrollando actividades en nuestra sociedad porteña, es así como presentamos a nuestros afiliados nuestra memoria y cuenta 2017-2018, con balances positivos para nuestra centenaria institución. Se ratificó por un año más nuestra actual junta directiva. Un año más de retos que asumimos con el orgullo de ser empresarios que trabajamos por el crecimiento y desarrollo de nuestra ciudad.

En esta edición No. 21 destacamos las actividades desarrolladas por nuestra Institución, en especial el éxito de las Jornadas de Comercio Exterior llevadas a cabo el pasado mes de septiembre, organizada junto con la Asociación Venezolana de Profesionales Aduaneros y Comercio Exterior AVPACE. Dos días de conferencias, con la participación de once exponentes de los más destacados a nivel nacional.

En lo cultural, destacamos el salón de artes plásticas en homenaje al pintor porteño Jesús Robles, con la participación de 38 artistas de diferentes localidades del país, cada año con mayor participación. En lo deportivo con más de 150 corredores, se llevó acabo el clásico ciclístico en homenaje al Sr. Alberto Duque.

Nuestras Felicitaciones a la empresa Vopak por el emprendimiento de transformación de 75 jóvenes con el programa "Jóvenes líderes de Puerto Cabello" liderada por nuestro vicepresidente Lcdo. Jesús Rodríguez y financiada por la fundación We Connect y que los hizo acreedores de un premio como mejor proyecto presentado por la fundación a nivel mundial.

Destacamos el curso de formación de cuidadores domiciliarios para adultos mayores dictado por la Dra. Maribel Baute de Sabatino, brindando herramientas para el cuidado y atención de nuestros viejitos.

En lo gremial, organizamos el directorio regional de CONSECOMERCIO con la participación de diferentes cámaras de comercio a nivel nacional, su presidenta Lcda. Maria Carolina Uzcátegui luego de una presentación de varios temas relacionados con el comercio y los servicios envió su mensaje de aliento a los emprendedores que en estos tiempos de crisis siguen innovando. "Nos llevamos la seguridad de que Puerto Cabello será uno de los grandes protagonistas en la recuperación de Venezuela", puntualizó.

Jorge Enrique Aroca Riaño.
Presidente.

Directorio

DIRECTORIO EJECUTIVO
Período 2018-2019

Jorge E. Aroca Riaño
Presidente

Jesús A. Rodríguez León
1er. Vicepresidente

Juan E. Rodríguez Ovalles
2do. Vicepresidente

Nelson A. Bolívar Pérez
Director de Finanzas

Iván D. Sabatino Pizzolante
Director Ejecutivo

Ricardo J. Colmenares
Director Ejecutivo

Alejandro J. Couri Rojas
Director Ejecutivo

Ángelo F. Manganiello Hernández
Director Ejecutivo

Gustavo A. Saume Romero
Director Ejecutivo

Ángel A. Moya Villarroel
Director Ejecutivo

Katiuska E. Silva
Director Ejecutivo

Darío E. Silva Escobar
Director Ejecutivo

Antonio J. Gómez Macedo
Director Ejecutivo

1947-1955

1955-1980

1980-Actualidad

COSAS PEQUEÑAS GRANDIOSAS

Hay cosas pequeñas que pueden ocasionar grandes acontecimientos. Un sueño puede ser el inicio de una gran, y diferente, vida. El acto de perdonar a alguien, puede desencadenar una tremenda amistad. Con el primer paso, podemos recorren el maratón más largo de la vida.

Un solo pensamiento negativo puede anular las ganas de mil pensamientos positivos. Una duda puede dejarte escapar la más bella oportunidad de tu vida. Un desánimo arruina bellos minutos de tu eternidad.

Un pensamiento triste, puede activar hasta un millón de células que debilitan tu inmunidad, preparando el terreno para cualquier enfermedad.

Hay cosas tan pequeñas que producen grandes consecuencias a la vida. Estas pequeñas cosas, pueden ser positivas o negativas. Y es allí donde hay que estar atento, para evitar que compliquen el día a día. Las pequeñas cosas negativas debemos, controlarlas, cancelarlas y, hasta, evitarlas. Las pequeñas cosas positivas hay que, alentarlas, estimularlas y probarlas.

Por ejemplo, una sonrisa le alegra el alma a cualquiera, le pone otro rostro a la realidad. Un “por favor”, hace que hasta el más rudo colabore con usted. Pero también, un rencor, que es un solo pensamiento, le puede ocasionar el cáncer más devastador a su existencia.

Es conveniente vigilar, las pequeñas cosas que alteran su vida, como por ejemplo unas simples palabras. Las palabras no se las lleva el viento, las palabras dejan huella, tienen poder e influyen positiva o negativamente. Las palabras hieren o curan, a cualquier persona. Piensa en esto y cuida tus pensamientos, porque ellos se convierten en palabras, y cuida tus palabras, porque ellas marcan tu destino.

Piensa muy bien antes de hablar, cálmate cuando estés airado o resentido y habla sólo cuando estés en paz.

De las palabras depende, muchas veces, la felicidad o la desgracia, la paz o la guerra.

Una cometa (papagayo) se puede recoger después de echarla a volar, pero las palabras jamás se podrán recoger una vez que han salido de nuestra boca. Las palabras tienen mucha fuerza, con ellas podemos destruir lo que hemos tardado tanto tiempo en construir. Cuántas veces una palabra fuera de lugar es capaz de arruinar algo por lo que hemos luchado, cuántas veces una palabra de aliento tiene el poder de regenerarnos y darnos paz.

Las palabras insultantes o despectivas nunca han creado algo edificante. Con el uso de expresiones agresivas, lastimamos a las personas provocando heridas, creando resentimientos y dolor, que se volverán a nosotros. La verdad, por ejemplo, puede compararse con una piedra preciosa. Si la lanzamos contra el rostro de alguien, puede herir, pero si la envolvemos en un delicado papel y la ofrecemos con ternura ciertamente será aceptada con agrado.

Muchas enfermedades son únicamente el producto de nuestros pensamientos desequilibrados. La violencia, las mentiras, el resentimiento y tantas otras cosas existen y conviven con nosotros en este mundo. Ante ello tenemos que cultivar cualidades de amor, verdad y gratitud, creando un sólido mundo interior en donde la bondad y la verdad brillen; para luego extender este mundo interior a las personas de nuestro alrededor.

Una palabra amable, puede suavizar las cosas. Una palabra alegre, puede iluminar el día. Una palabra oportuna, puede aliviar la carga. Una palabra de amor, puede curar y dar felicidad. Una palabra irresponsable, puede encender discordias. Una palabra cruel, puede arruinar una vida. Una palabra de resentimiento, puede causar odio. Una palabra brutal, puede herir o matar.

¡Las palabras son vivas! ¡Bendicen o enfurecen, alientan o abaten, salvan o condenan! Si todas nuestras palabras son amables, los ecos que escucharemos también lo serán. De ti depende si las usas para bien o para mal, tanto para ti como para los demás. Habla de tal manera que en tu alma y en la de los demás quede la Paz.

El mar con una gota menos de agua, sigue siendo mar. Pero con esa gota, una sola, se puede apagar el fósforo que puede quemar hasta un millón de árboles.

¡Haz cosas pequeñas grandiosas!

Mi amigo Carlos Coste, campeón mundial de Apnea y poseedor de múltiples registros mundiales y varios record Guinness, me dijo una vez: “Yo solo me propongo profundizar, un centímetro adicional cada día”. Examina tu vida y escoge que puedes hacer para comenzar con algo pequeño grandioso.

Encuentra, para comenzar, tres pequeñas grandiosas acciones, que den sentido y novedad a tu existencia. Recuerda, no tienen que ser complicadas ni exageradas.

Por ejemplo, si no trotas, comienza con solo caminar dos veces a la semana. Verás que te sentirás mejor, y muy pronto comenzarás a trotar.

SH Juan Carlos Caramés Paz.
Twitter: @Juanccarames

Si tienes el hábito de trotar, proponte participar en el maratón de tu ciudad. Ya sea 5, 10, 15, 21 o 42 kilómetros (no importa). Trota un kilómetro adicional, cada semana y eso te impulsará a trotar muy pronto, un mínimo de 20 a 30 kilómetros por trote. Es así de sencillo, no tienes que pensar nada, solo actuar y ya verás.

Así como trotar, lo puedes hacer con muchas cosas más. Por ejemplo, ya para finalizar, intentar retar un miedo al mes. O, intenta aprender algo nuevo semanal. O intenta, aprender un chiste nuevo cada tres días.

Es así de sencillo, esas cosas pequeñas traerán grandes consecuencias a tu vida, y te beneficiarán de grandes dividendos y oportunidades, que darán mejor color a tu vida y enriquecerán la calidad de los recuerdos, para tu eternidad.

GRANDIOSAS

ENTREGA DE MEMORIA Y CUENTA

ELECCIÓN NUEVA JUNTA DIRECTIVA

PERÍODO 2017-2018

Luego de un año de gestión como Presidente de la Cámara de Comercio de Puerto Cabello, Jorge Aroca hizo entrega de la Memoria y Cuenta 2017-2018, acto en el que además los asociados eligieron la Junta Directiva que regirá el destino del ente empresarial durante el período 2018-2019.

Durante el evento, el presidente de la Cámara de Comercio explicó las diversas actividades que desarrollaron durante el año 2017 y parte del 2018.

El balance administrativo fue presentado por el Director de Finanzas Nelson Bolívar. En el acto estuvieron presentes los afiliados y ex presidentes de la Cámara de Comercio.

El Lic. Aroca, expresó su satisfacción por la efectividad en las actividades realizadas a nivel empresarial, social, cultural y educativo cumpliendo con las metas propuestas en este primer año de gestión.

Luego con la señal de costumbre, los afiliados presentes hicieron la reelección de la junta directiva, encabezada por:

Directorio Ejecutivo 2018-2019

Jorge E. Aroca
Presidente
HANCORP LOGISTIC, C.A
Jesús A. Rodríguez
1 er. Vicepresidente
VOPAK VENEZUELA, S.A.
Juan E. Rodríguez
2 do. Vicepresidente
BARWIL DE VENEZUELA, C.A
Nelson A. Bolivar
Director de Finanzas
LOGÍSTICA MARÍTIMA LOGIMAR, C.A

Directores Ejecutivos

Iván Sabatino
CONSULTORES MARÍTIMOS ASOCIADOS, C.A
Ricardo Colmenares
INTERSHIPPING, C.A
Alejandro Couri
EXPOTRAN, S.A
Ángelo Manganiello
INTERMODAL, DEPÓSITO Y ALMACENES, S.A
Gustavo Saume
TRANSERVICA, C.A
Ángel Moya
CENTRO DE MEJORAMIENTO PARA LA SALUD
Katiuska Silva
AGENTES ADUANALES FRANCEVI, C.A
Darío Silva
EURO LOGISTIC GROUP, C.A
Antonio J. Gómez
VENECIA SHIP SERVICES, C.A

J-306484767-7

GLOBALPANDI, S.A.

CORRESPONSALES DE P&I

Dirección: Centro Comercial "Las Valentinas",
Nivel 2, Oficinas 12/13. Calle Municipio,
Puerto Cabello 2050, Edo. Carabobo, Venezuela.
Teléfonos & Fax: +58 242 3618159 / +58 242 3614453
+58 412 4210545 / +58 412 4210546
E-mail: mail@globalpandi.com
Web: www.globalpandi.com
@GlobalpandiSA

SIRVIENDO A TODOS LOS PUERTOS VENEZOLANOS

IDASA INTERMODAL, DÉPOSITOS Y ALMACENES S.A

RIF: J-07524589-0

"SU ALMACEN POR EXCELENCIA"

SERVICIOS:

- *Almacén General de Depósitos.*
- *Servicios Logísticos para Importación y Exportación de Mercancías.*
- *Traslado de Contenedores Full y Entrega de Vacíos.*
- *Carga Contenerizada (LCL/FCL).*
- *Almacén In Bond.*
- *Operador Portuario.*
- *Carga General: hierro, atados, máquinas, vehículos, otros.*
- *Consolidación y desconsolidación de carga.*
- *Centro de Distribución.*
- *Otros como: Etiquetado, empaquetado y embalaje.*
- *Servicios de pesaje.*

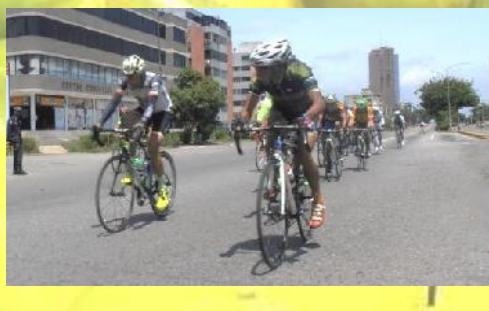
Contacto: gerencia@idasa.com.ve / operaciones@idasa.com.ve
Tlfs.: 0242-3643855 / 3643566 Fax.: 0242-3643952
Avenida Andres Eloy Blanco, c/c autopista Valencia – Puerto Cabello.

BASC

124° ANIVERSARIO

CÁMARA DE COMERCIO CELEBRÓ CLÁSICO CICLÍSTICO NACIONAL

HOMENAJE A ALBERTO DUQUE



Durante un domingo soleado se llevó a cabo el Clásico Ciclístico Nacional por el aniversario 124° de la Cámara de Comercio de Puerto Cabello, con la avenida Bartolomé Salom (La Paz) como escenario principal. Unos 150 atletas de diferentes localidades de Venezuela se exigieron al máximo el 29 de julio en homenaje a Alberto Duque, quien ha dedicado parte de su vida a la disciplina de las bicicletas.

Desde las 7:00 a.m., inició el proceso de inscripción de los ciclistas que participaron en las categorías Máster A, B, C, D y Ejecutiva. Antes de la salida simbólica, realizada frente a la sede la CCPC, el presidente del organismo gremial, licenciado Jorge Aroca animó a los pedalistas a protagonizar grandes actuaciones sobre el pavimento porteño, al mismo tiempo que agradeció a casi una treintena de empresas patrocinadoras por el apoyo brindado, así como a los entes de seguridad del Estado que brindaron resguardo a los corredores

El circuito estuvo comprendido entre los semáforos del Hospital Adolfo Prince Lara y de la urbanización La Belisa (1,1 kilómetros) y la cantidad de vueltas varió dependiendo de la categoría. Los comisarios encargados de impartir orden fueron el internacional Armando Ustáriz (Aragua) y Greisi Leonett de Aguilar (Carabobo).

Quienes cruzaron la línea de meta entre el quinto y primer lugar recibieron premios de 10, 20, 30, 40 y 50 millones de bolívares, conforme al orden de llegada. Por último, desde la institución se prevé organizar otro evento deportivo de este calibre para el mes de agosto, el cual sería una grata sorpresa para la Ciudad Cordial.

Dueños del podio

A continuación mencionamos a los deportistas que salieron airosos de la jornada ciclística dominical, en el duro clima del litoral carabobeño:

Categoría Máster A

Ronald Monagas
(primer lugar, Apure)
Ramón Nieves (segundo lugar, Apure)
Silvestre Pérez (tercer lugar, Cojedes)

Categoría Máster B

Héctor Pinto (primer lugar, Apure)
Jaime Álvarez (Zulia)
Deyvis Urdaneta (Zulia)

Categoría Máster C

Mario Figueroa (Barinas)
Ramón Aguilar (Distrito Capital)
Raúl Romero (Cojedes)

Categoría Máster D

Antonio Sánchez (Carabobo)
Carlos Serrano (Carabobo)
Jesús Escalona (Aragua)

Categoría Ciclo-Ejecutiva

Richard Zambrano
Lorenzo Pacheco
Jhonny Andrades

Carlos Parra.
Lcdo. Lengua y Literatura.
Miembro correspondiente de la
Academia de la Lengua
Capítulo Carabobo.

LOS NOMBRES PROPIOS TIENEN REGLAS ORTOGRÁFICAS

¡Hola amigas y amigos!

Mucha gente cree, y lo afirman, que los nombres propios no se escriben según determinadas reglas ortográficas.

Hay personas que lo sostienen, no sólo de manera categórica, sino que, además se apoyan en la gramática castellana, tanto la de la Real Academia como la de Andrés Bello.

Nada de eso es cierto. Ni en el "Esbozo de una nueva gramática…" y en la de Bello no aparece nada parecido.

Todo lo contrario, hay afirmaciones que al referirse a los nombres propios extranjeros dan a entender que si existe en nuestro idioma reglas ortográficas aplicables a ese tipo de vocablos.

Por ejemplo, al definir las palabras que se escribe con "j" se incluyen: Jenaro, Jerónimo y Jimeno.

Otra prueba de que los nombres propios tienen reglas ortográficas la hallamos en el hecho de que algunos nombres, sin variar de pronunciación, se escriben de modo diferente en diferentes lenguas, como es el caso de Hugo y Humberto, entre otros, que en castellano se escriben con "h", y en italiano sin "h" ugo, umberto.

Igual ocurre con apellidos como Márquez, Rodríguez, Núñez, Gómez, Fernández, que en nuestro idioma se escriben con "z" final, mientras en portugués se escriben con "s". Y a la inversa, nombres personales, como Luis, que en castellano llevan "s" final, en portugués van con "z".

Hay en castellano algunos nombres propios que presentan vacilación en su ortografía. Elena a veces se escribe con "h": Helena. Lo mismo ocurre con Jenaro, con mucha frecuencia lo vemos con "g". Apellidos que unos escriben con "j", como Jiménez, y muchos otros con "g": Giménez. Estas vacilaciones no significan que dichos nombres carezcan de ortografía, vacilaciones que se dan no sólo en los nombres propios, sino en otros vocablos que no son de este tipo.

También se dan vacilaciones en la acentuación de algunos nombres propios. Advierto que los cambios de acentuación, sea en nombres propios o no, no es un problema de ortografía, sino de prosodia, parte de la gramática que se ocupa de la correcta pronunciación de las palabras. La ortografía se refiere a lo escrito: ejemplo de esta vacilación es la forma de acentuar ciertos nombres propios lo son Óscar, acentuado en la "o", y Oscár, acentuado en la "a".

Según las reglas de acentuación, este último no lleva marcado el acento, por ser palabra aguda terminada en consonante que no es "n" ni "s".

Aquí se lo marcamos para que se vea mejor lo que digo. Otros ejemplos son Arístides y Aristides, Campíns y Cámpins, etc.

Esta alteración caprichosa de sus nombres que hacen algunas personas que, basadas en la falsa idea de que los nombres propios carecen de ortografía, escriben el suyo como quieren: Mharía, Carlha, Theresa.

Cosa muy distinta es la que de quienes inventan nombres propios para ponérselos a sus hijos estos casos no tienen porque atenerse a reglas ortográficas, salvo detalles muy específicos, como la obligación de escribir la letra "m" antes de la "b" y la "p", de igual manera se debe respetar la norma de acentuación según el nombre inventado sea aguda, grave o esdrújula.

Finalmente, la obligación de que en los nombres propios, como en cualquieras otras palabras, se respeten las normas de ortografía y de prosodia no obedece a un mero academicista, sino a la necesidad de mantener la unidad del idioma, lo cual es particularmente importante en el castellano, como lengua que se habla en una multiplicidad de pueblos.

FABRICACIÓN DE ESLINGAS

VENTA DE GUAYAS Y CADENAS DE ACERO

www.guayasdelcentro.com

SENCAMER

Guayas del Centro c.a.

PUERTO CABELLO

RIF. J-30172970-6

Distribuidor: the Crosby group inc.

CM COLUMBUS McKINNON

Av. La Paz, Terreno Nro. S/N - Urb. La Sorpresa al lado de C.C. Venetto - Pto. Cabello, Edo. Carabobo
Telf.: (0242) - 365.00.44 / 365.00.45 - Fax: (0242) 365.00.38- Cel.: (0414) 481.62.82

transervica

Nada es demasiado pesado para Nosotros!

NUESTROS SERVICIOS

- Servicio con batea y low boy
- Izamiento de carga pesada
- Cargas metalicas divisibles
- Cargas metalicas convencionales indivisibles
- Cargas excepcionales indivisibles con características de: Extra-largo, Ancho, Alto y Extra-pesado

www.transervica.net @transervica

ORÍGENES DE LA ADUANA COLONIAL EN PUERTO CABELLO (XVI-XVIII)

ESTABLECIMIENTO DE LA REAL HACIENDA ESPAÑOLA

Para tener una mejor comprensión sobre las razones y circunstancias que definieron el establecimiento de la aduana en Puerto Cabello, es indispensable analizar antes el organismo encargado de suministrar los dividendos suficientes al Rey, para hacer frente a los diversos gastos y responsabilidades que este tenía entonces con la provincia, el cual era la Real Hacienda. Establecida en Coro en 1531, estaba conformada por tres oficiales reales con los cargos de tesorero, contador y factor. Cada uno de ellos disponía de una llave bajo su custodia, las tres llaves juntas abrían una Caja Real (Tesorerías en donde se captaban los impuestos de la Monarquía) de tres cerraduras; en ella se guardaba toda la recaudación junto a un libro titulado "Libro Común y General", en donde se llevaban las anotaciones detalladas de los ingresos y egresos, debiendo cada partida ir firmada por los oficiales de su majestad. Periódicamente la Caja Real y los libros eran inspeccionados por el gobernador o un fiscal de la Audiencia de Santo Domingo.[1]

La Real Hacienda mudaría su sede principal cinco veces, casi al mismo ritmo que se iban fundando ciudades que le ofrecieran un mejor desarrollo comercial, seguridad para resguardar sus Cajas Reales y una ubicación estratégica. En 1550, el crecimiento comercial que tenía la recién fundada Borburata, por su actividad marítima frecuentada por buques antillanos y de cabotaje, originó que una comisión de Oficiales Reales de Coro se estableciese allí para cumplir con sus funciones de recaudación, bastando solo un año para que se resolviera mudar su sede a este puerto por los beneficios que proporcionaba a la Real Hacienda.[2] Fue entonces Borburata, plaza principal de quizás el órgano hacendístico más importante que los españoles tuvieron en la Venezuela de la mitad del siglo XVI. En esta época Puerto Cabello no había sido poblada, tardaría siglo y medio para que apareciera en la escena comercial de la provincia.

REAL HACIENDA: IMPUESTOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN

Antes de la creación de las aduanas, era directamente la Real Hacienda la encargada de la recaudación de los impuestos, entre ellos, el derecho de importación y exportación, cobrado a las mercaderías que llegaban y salían por mar o tierra, dicho tributo, durante el período colonial se denominaba Almojarifazgo, palabra de origen árabe que significa cobranza, heredada por los españoles luego de la conquista musulmana en la península Ibérica.

Según Arcila Farías, este impuesto sería el mejor indicador de la actividad mercantil existente en la provincia. Su cuantía era del 5% sobre mercancía secas y el 10% sobre vinos provenientes de la metrópolis, y el $2^1/_2$% a los productos exportados, luego aumentaría al 10% en los efectos importados hasta la publicación y observancia del "Reglamento del Libre Comercio", del 12 de octubre de 1778, que estableció un 3% a los artículos de origen español importados y un 7% a los de origen extranjero. Este rubro tuvo diferentes reformas a lo largo del período colonial, dependiendo de los destinos y tipos de carga.[3]

Como una muestra de lo anterior, y por considerarlo de altísimo valor histórico, veamos un resumen de las importaciones de ganado llegados por el Puerto de Borburata entre los años 1552 y 1559. En el mismo se detalla el impuesto de Almojarifazgo, el cual representa el 5% del valor de la carga.[4]

INTRODUCCION DE GANADO MAYOR, CABALLOS Y MULAS

	GANADO				BESTIAS			
Año	Impuesto Ps.	Tms.	Valor en pesos	Cabezas	Impuesto Ps.	Tms.	Valor en pesos	Cabezas
1552	78	3	1.567	783	88	3	1.830	306
1553	142	—	2.840	1.420	87	—	1.740	290
1554	95	4	1.910	955	53	5	1.072	178
1555	92	1	1.842	921	35	2	704	117
1556	174	5	3.492	1.746	15	4	304	50
1557	145	1	2.902	1.451	7	—	140	23
1558	64	6	1.286	643	100	6	2.015	335
1559	43	2	865	432	7	1	142	23
				8.441				1.522

ESTABLECIMIENTO DE LA ADUANA EN PUERTO CABELLO

La Real Hacienda cobró directamente los impuestos portuarios durante siglo XVI, XVII y parte del XVIII. Como consecuencia del aumento de las importaciones fue necesaria la creación de la aduana como un organismo que se dedicara exclusivamente al depósito, inspección y recaudación de los impuestos de entrada y salida de las diversas cargas.

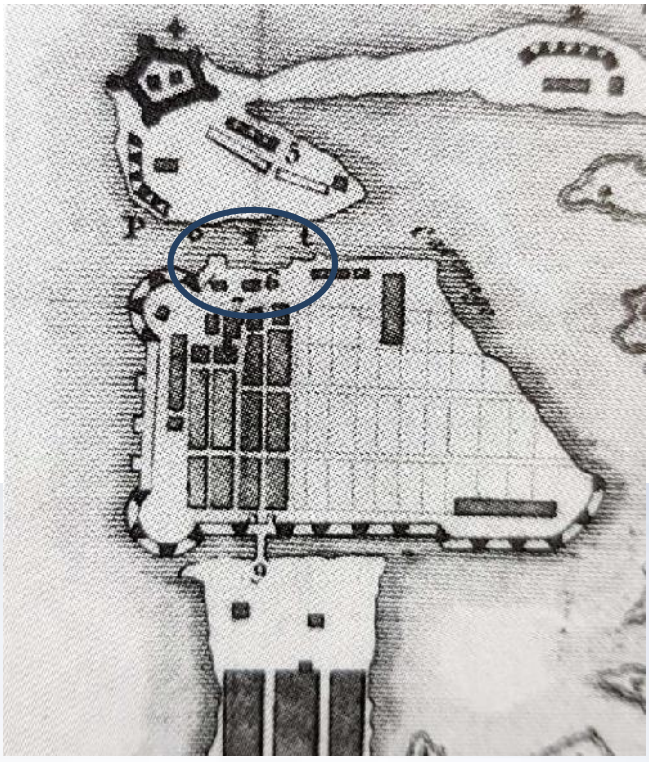
Jorge Leonardo Aroca Acuña.
E-mail: jl.aroca@skorpioscs.com

En el caso de la aduana porteña, es posible que tal como sucedió con la aduana de La Guaira[5], el Consejo de Indias haya consultado la opinión de la Gobernación y la Real Hacienda de Venezuela sobre la creación de una aduana en Puerto Cabello y, además, haya tomado en consideración para su establecimiento la llegada de la compañía Guipuzcoana, que firmó el 25 de septiembre de 1728 una concesión con el Rey de España[6], otorgándosele la exclusividad del comercio entre Venezuela y la metrópolis, consiguiendo Puerto Cabello un papel protagónico en el comercio, por su estratégica posición, tranquilas aguas y bondades naturales.

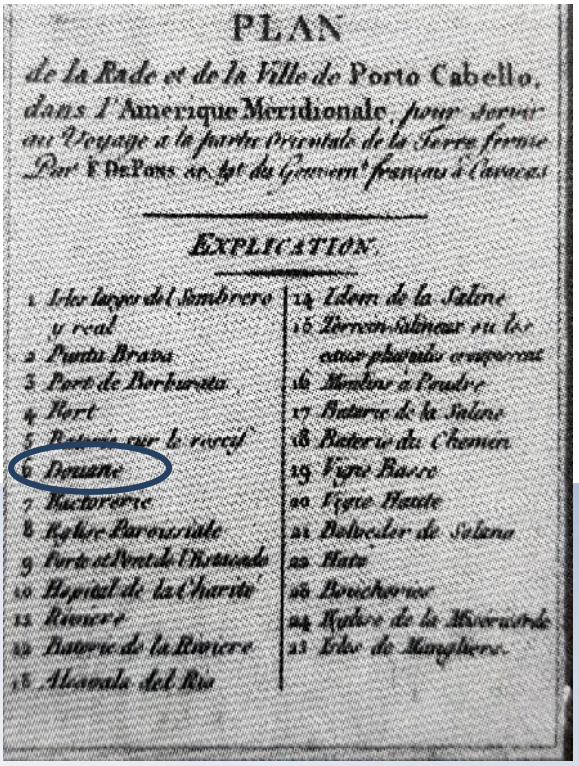
El 4 de septiembre de 1730 llegó a Puerto Cabello con sus tres buques el fundador y director de la Guipuzcoana, don Pedro José De Olavarriaga, quien de inmediato se encargó de hacer buenas relaciones con los ayuntamientos de las ciudades más importantes, mandando a establecer factorías en Caracas, La Guaira, valles de Barquisimeto, Coro y Puerto Cabello. Este último fue el principal de sus almacenes[7], propiciando así la construcción en su casco actual, de un complejo de alrededor de dos hectáreas, sobre un amplio terreno ganado al mar, conformado por un muelle, un astillero, y al menos cuatro edificaciones: la factoría, el hospital, la panadería, herrería y dos almacenes.[8]

De acuerdo al plano de la “rada y villa” de Puerto Cabello presentado por Depons en 1806 (ver Figuras 1 y 2), observamos la aduana de Puerto Cabello, ubicada en diagonal a la Factoría, hoy casa Guipuzcoana.[9]

Podemos concluir que la sede de la antigua aduana de Puerto Cabello fue construida a principios de siglo XVIII, formando parte de la modernización impulsada por la Compañía Guipuzcoana, dándole un nuevo estatus y un futuro prometedor al entonces puerto pesquero y contrabandista.



Ubicación de la sede de la Aduana de Puerto Cabello durante XVIII Y XIX (período colonial).



Se aprecia escrito en francés la palabra Douane que traduce al español “Aduana”. Según Plano Depons.

1. Arcila Farías, Eduardo, Diccionario Polar de Historia de Venezuela, Hacienda Pública. p.161 2. Arcila Farías, Eduardo, Hacienda y Comercio de Venezuela en el Siglo XVI, p. 8. 3. De Limonta, José, Libro de la Razón General de la Real Hacienda del Departamento de Caracas, p. 50-51. 4. Arcila Farías, Eduardo, Ob. cit., p.11. 5. Llavador Mira, José, Ob. cit., p.71. 6. Amezaga Aresti, Vicente, Hombres de la Guipuzcoana. cit., p.25. 7. Amezaga Aresti, Vicente, Ob. cit., p.32. 8. González Casas, Lorenzo y Marín Castañeda, Orlando, La Real Compañía Guipuzcoana: Arquitecturas en Red, p.4. http://trienal.fau.ucv.ve/2017/publicacion/articulos/HP/extenso/TIFAU2017_Extenso_HP-03_LGonzalezC.pdf. 9. Depons, Francisco, Viaje a la Parte Oriental de Tierra Firme en la América Meridional, Tomo II, p. 355.

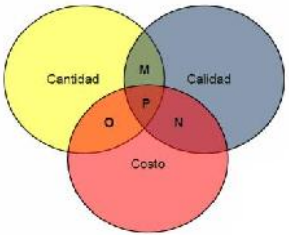
OPTIMIZACIÓN DE LOS PROCESOS LOGÍSTICOS COMO VENTAJA COMPETITIVA PARA LOS EXPORTADORES

En primer lugar resulta conveniente comprender el concepto de optimizar. Haciendo una aproximación básica y comprensible, puede definirse la optimización como el proceso de ajuste de variables del sistema productivo para obtener el mayor beneficio posible, entendido como la maximización de las utilidades y/o minimización de los costos.

En los mercados internacionales, para poder posicionar un producto se requiere que el mismo cumpla con estándares mínimos de calidad, tenga un precio competitivo y además su período de reposición esté acorde con la demanda. Para lograr esto el exportador debe contar con Procesos plenamente documentados, estandarizados y abiertos al mejoramiento continuo. Es aquí donde los procesos toman un papel protagónico; las organizaciones deben cambiar su estructura y su filosofía, dejando atrás el enfoque tradicional de producción y migrar hacia sistemas centrados en procesos con una estructura flexible.

El ingreso de una organización al mercado internacional introduce en su cadena comercial una serie de nuevos elementos logísticos para los cuales debe estar preparada, entre los que podemos mencionar: agentes de aduana, transportistas internacionales, agentes de carga, representantes comerciales, entre otros.

El exportador debe buscar un equilibrio entre tres variables básicas del mercadeo internacional: cantidad, calidad y costo (3C).



Calidad – Cantidad (M): Estas variables en un enfoque tradicional son inversamente proporcionales; mientras más unidades se produzcan, menor será la calidad de las mismas.

Este es uno de los primeros paradigmas que deben romper las organizaciones si desean posicionarse en un mercado internacional. En primer lugar hay que definir lo que significa *Calidad*. Quien puede realmente decidir sobre la calidad de los productos de una organización son los usuarios y/o consumidores, pues la calidad no es más que la satisfacción del cliente.

Cuando se trata de bienes manufacturados, la producción en masa suele asociarse a disminución de calidad. Es trabajo de los ingenieros de proceso acabar con esta afirmación. La disminución de calidad puede deberse a los más diversos factores: paradas no

programadas de la maquinaria, falta de entrenamiento del personal, materia prima deficiente, imposibilidad técnica de los equipos, entre otros. Sin embargo todos los factores mencionados e incluso cualquier otro factor que pudiese pasar por la cabeza de un gerente, puede ser controlado y eliminado del sistema productivo, siempre y cuando pueda ser claramente identificada la causa del mismo.

Ciertamente **la calidad cuesta**, pero la falta de calidad cuesta mucho más; si bien es cierto que la mejor publicidad es un cliente satisfecho, la peor publicidad es un cliente que se pierde por estar insatisfecho.

Cantidad – Costos (O): A la hora de hacer una negociación internacional es muy importante conocer la cantidad mínima necesaria para que la transacción resulte realmente beneficiosa para la empresa. Tal como ya fue mencionado, el ingreso al mercado internacional implica considerar variables de sumas importancia, que representan a su vez costos que deben cancelarse en moneda dura, por lo que una negociación incorrecta puede resultar en pérdidas.

De acuerdo al mercado destino, deben analizarse factores como por ejemplo el medio de transporte adecuado, existencia de acuerdos comerciales que puedan representar un desgravamen, requisitos no arancelarios y demás elementos que puedan traducirse en aumento o disminución del precio del producto.

Por ejemplo, la empresa ABC, C.A. contrata un flete Venezuela (La Guaira) a Panamá (Colón) para trasladar manufacturas de acero. El valor acordado por dicho flete es 1.500 USD. ABC debe cancelar ese monto sin importar si traslada 1 o 20 toneladas.

Supongamos que el valor FOB por tonelada de producto es 500 USD. Si el exportador envía 10 toneladas de producto, el exportador tendrá un precio CFR de 650 USD / TON. Pero si en su lugar se envían 20 toneladas de producto, el valor CFR será de 575 USD / TON.

Por lo tanto en negociaciones internacionales, el tamaño SÍ IMPORTA.

Cantidad – Calidad – Costo (P): La relación equilibrada de las tres variables representa la base de la competitividad de un producto en el mercado internacional. Producir la cantidad adecuada para cubrir la demanda, satisfaciendo las necesidades y requerimientos de los clientes a un costo que permita fijar precios razonables, hará que la empresa se posicione firmemente en el mercado objetivo.

COMPETITIVIDAD = CANTIDAD + CALIDAD – COSTO

La Asignación Óptima de Recursos

La optimización se fundamenta en que ninguna organización cuenta con recursos ilimitados y por lo tanto debe decidir la mejor forma de usarlos para obtener el mayor beneficio posible. La *Programación Lineal* es uno de los métodos utilizados en la IO para la resolución de este tipo de situaciones. Para esto es necesario definir el problema en términos de una ecuación matemática denominada *Función Objetivo (fo)* representada generalmente con la letra Z. La IO busca optimizar la fo a través de la maximización de beneficios (MAX Z) o minimización de costos (MIN Z). Así mismo, las limitaciones del problema se representarán como inecuaciones lineales que modelen lo que se conoce como *Restricciones (R)*.

La Planificación Estratégica como Herramienta de Optimización

Ing. Isaac Guillén
Twitter:@guillen_aduana

La exportación debe verse como una actividad sostenible en el tiempo. Quien desee ingresar al mercado internacional debe hacerlo con la visión de posicionarse firmemente haciendo de esto un negocio rentable y duradero.

La improvisación cuesta dinero, y mucho. Si conseguimos cerrar una venta internacional, debe buscarse la eficiencia, es decir, alcanzar un objetivo con el mejor aprovechamiento posible de los recursos. La *Planificación Estratégica* no solo establece un objetivo, sino que permite diseñar diferentes alternativas para alcanzarlo, anticipando las posibles variaciones que pudiesen presentarse a lo largo de un proyecto. De esta manera, desde el inicio se tendrán programados los recursos necesarios para actuar ante cualquier eventualidad permitiendo preservar el recurso más costoso de cualquier organización: *El Tiempo.*

La designación de responsables para cada etapa del proyecto reducirá la probabilidad de la mencionada improvisación. Hammer indica que "cuando hay muchas personas intentando manejar muchas situaciones sin un modo claramente definido de hacer las cosas, los resultados pueden ser comprensible mente desastrosos" Una de las bases del éxito exportador se centra en la planificación y diseño de los procesos.

J-29781345-4

Sea | Air | Warehouse | Land Transportation | Insurance | Cargo Distribution

Armamos
la estrategia
para trasladar tu mercancía.

IN-OCEAN
LOGISTICS
VENEZUELA

iol@in-ocean.com www.in-ocean.com

J-31173286-1

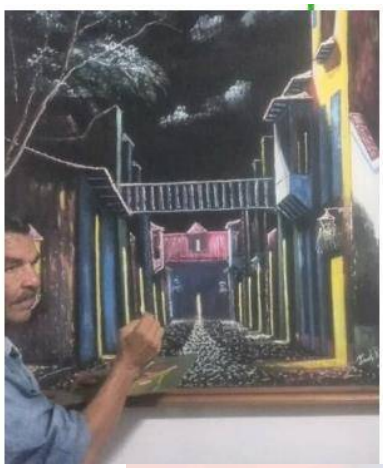
SABATINO PIZZOLANTE
ABOGADOS MARITIMOS & COMERCIALES

COMPROMETIDOS CON EL NEGOCIO NAVIERO,
CLUBES DE P&I Y EL COMERCIO INTERNACIONAL

Dirección: Centro Comercial "Las Valentinas",
Nivel 2, Oficinas 12/13. Calle Puerto Cabello 2050,
Edo. Carabobo, Venezuela.
Teléfonos & Fax: +58 (242) 3618159 / 3614453
+58 (412) 4210545 / (412) 4210546.
E-mail: mail@sabatinop.com
Web: www.sabatinop.com
@SabatinoPNews

SIRVIENDO A TODOS LOS PUERTOS VENEZOLANOS

SALÓN DE ARTES PLÁSTICAS 2018



Homenaje al Artista Porteño

JESÚS ROBLES

El Salón de Artes Plásticas de la Cámara de Comercio de Puerto Cabello, en su edición 2018, fue inaugurado por miembros de la Junta Directiva de esta organización, en su salón de eventos "Ing. Ítalo Pizzolante Balbi". La exposición culminó el jueves 14 de junio en homenaje a Jesús Robles, artista plástico del litoral carabobeño, siempre abocado a la enseñanza de las nuevas generaciones.

Culminado el proceso de recepción de obras pictóricas, el jurado calificador seleccionó un total de 38 piezas, cuyos autores, además de estar radicados en la localidad porteña, provienen de otras jurisdicciones como Juan José Mora, Valencia, Maracay e incluso Caracas. El público no sólo se deleitó con la galería, sino también con un excelente ambiente musical durante los tres días, con entrada gratuita.

La inauguración estuvo a cargo la Banda Municipal “Gral. Bartolomé Salom” encargada de ofrecer las melodías para el disfrute de los asistentes. En el segundo día, la agrupación Parafernalia Band ofreció un repertorio inusitado, donde se fusionan géneros musicales de todos los tiempos. Finalmente, el saxofonista Geocar Curvelo amenizó la clausura de esta programación cultural de lujo, donde se entregarán las premiaciones.

Aparte de los tres primeros lugares (a los cuales se repartió Bs.F. 10 millones, 8 millones y 6 millones, respectivamente), se otorgó un galardón por sufragio digital. Para el conteo de los votos virtuales se tomaron en cuenta los Me gusta (likes) que obtuvieron las obras, publicadas en la página oficial de la CCPC.

HOMENAJE A JESÚS ROBLES

Obras Recibidas

SALÓN DE ARTES

Obras Premiadas

2018

CÁMARA DE COMERCIO CELEBRÓ DIA DEL ADUANERO

JORNADAS

"COMERCIO EXTERIOR"

AVPACE

ASOCIACIÓN VENEZOLANA DE PROFESIONALES DE ADUANA Y COMERCIO EXTERIOR

JORNADAS DE ACTUALIZACIÓN

La Cámara de Comercio de Puerto Cabello y la Asociación Venezolana de Profesionales Aduaneros y Comercio Exterior (Avpace) organizaron las Jornadas de Comercio Exterior en Actualización Aduanera 2018, a propósito de la celebración del Día del Aduanero (21 de septiembre en Venezuela).

Más de noventa personas participaron en esta actividad, desarrollada en el salón de eventos "Ing. Ítalo Pizzolante Balbi". Ponentes con amplia trayectoria disertaron acerca de temas relativos a la exoneración de impuestos, régimen legal 4, exportaciones de bienes y servicio, estructura de costos del sector exportador, ventanillas únicas de comercio exterior en Latinoamérica, entre otros tópicos.

El presidente, Lic. Jorge Aroca, destacó la importancia del evento tanto para el sector Aduanero y Comercial, como para los estudiantes, en cuanto a la adquisición de nuevos conocimientos y herramientas de mano de expertos que faciliten sus labores diarias.

"Todos los años la Cámara de Comercio de Puerto Cabello organiza una jornada de actualización aduanera en homenaje a este importante sector que hace vida en todas las aduanas del país, y a pesar de la crisis que vivimos, los aduaneros forman parte de las soluciones a través de sus distintas empresas", acentuó Aroca.

El panel de conferencistas estuvo conformado por José Pinto, Isaac Guillén, Douglas Arroyo, Gustavo Cárdenas, Jean Guillén, Lucy Morales, Gustavo González, Gerardo Silva, Tomás Lara, Pedro González y Luis Russian.

Arte Para Disfrutar

El músico y productor Geocar Curvelo deleitó a los presentes con sus saxofones durante el primer día, mientras que el joven cantante Williams Cedeño se encargó de cerrar la actividad con un repertorio de canciones en inglés y español. Además, los artistas plásticos Walter Rocha, Felipe Yasonna y Pablo Lampe exhibieron algunas de sus obras en la sede de la institución centenaria.

DIRECTORIO REGIONAL DE PUERTO CABELLO

CONSECOMERCIO

El Consejo Nacional del Comercio y los Servicios desarrolló la reunión de su Directorio Regional, en el Salón de Eventos “Ing. Ítalo PizzolanteBalbi” de la Cámara de Comercio de Puerto Cabello.

La cita tuvo como objetivo fundamental evaluar el abastecimiento de bienes importados y producidos en territorio nacional para lo que resta de 2018.

Luego de la instalación realizada por el Coordinador Regional de Consecomercio, Lic. Nelson Monreal, el presidente de la Cámara de Comercio, Lic. Jorge Aroca, dio las acostumbradas palabras de bienvenida a los representantes de las distintas asociaciones y cámaras que acudieron a la institución porteña.

Entre los ponentes, destacaron el
Cap. Luis Farage
Potencial turístico de Puerto Cabello.
Jonathan Durvelle
Estructura de transporte de carga pesada en la zona.
Darío Silva y Ricardo Colmenares
Situación portuaria.

La presidenta de Consecomercio, Ing. María Carolina Uzcátegui, señaló que al tener un amplio conocimiento de la actual situación del país, se torna más fácil construir una propuesta de soluciones. “Nos llevamos la seguridad de que Puerto Cabello será uno de los grandes protagonistas en la recuperación de Venezuela”, agregó.

La caída de la torre de la línea 115 amerita una sustitución urgente; de no tomarse esta medida, la ciudadanía, el comercio, los servicios y la actividad portuaria seguirán trabajando de forma intermitente, recalcó Aroca.

CONSECOMERCIO

URGE SOLVENTAR TEMA ELÉCTRICO

A juicio de la dirigente gremial, existe un colapso a escala nacional en cuanto a los servicios públicos, como electricidad, agua, recolección de basura, vialidad, entre otros. “Estamos conscientes de toda la precariedad que existe, pero en el mismo momento en que se planteó el problema eléctrico se habló también de cuál era exactamente lo que había que corregir para solucionarlo”, expuso al referir que están al tanto de los constantes cortes eléctricos que se ocasionan, no sólo en el municipio Puerto Cabello, sino en todo el territorio venezolano.

Jóvenes Lideres de Puerto Cabello

En las instalaciones de la Cámara de Comercio de Puerto Cabello, desde el día 16 de Julio hasta el 21 de Septiembre de este año, se llevó a cabo el programa llamado “Jóvenes Lideres de Puerto Cabello”, un emprendimiento iniciado por la empresa Vopak Venezuela y financiado por la Fundación Weconnect, el mismo brindó a 75 niños y adolescentes de la comunidad de La Belisa (ubicada justo en la avenida La Paz detrás del Centro Comercial Puerto Cabello (conocido como San Diego) educación para emprendedores. Para adentrarnos y saber cómo se desarrolló entrevistamos a nuestro 1er Vicepresidente Jesús Rodríguez, quien es a su vez representante de la empresa Vopak Venezuela y también es responsable de llevar a cabo este proyecto:

Antes que todo agradezco a la Cámara de Comercio y su Revista "Puerto" el honor de que nos dieran un espacio en ella, para hablar de ¡emprendimiento! Este proyecto fue una iniciativa de la casa matriz de Vopak (situada en Rotterdam-Holanda) creando en el año 2017 una Fundación llamada WeConnect que en su traducción más correcta significa "CONECTAMOS" y eso justamente es el propósito de la misma, el objetivo principal es acercarnos a las comunidades más cercanas, conocer el entorno, sus necesidades, de forma que en cada país donde Vopak tenga presencia poder promover proyectos de emprendimiento basados en las siguientes premisas :

a) Para jóvenes de 10 a 24 años.
b) Brindarle a los jóvenes nuevos horizontes o puntos de vista profesionales.
c) Darle el conocimiento de otros idiomas, la necesidad de trabajar en equipos y con otras culturas.

Vopak Venezuela eligió La Belisa ya que es su comunidad más cercana así como con la que en el pasado se ha realizado más intercambio sociales, ayudas, etc. , por lo que a principios de Mayo salió un equipo para realizar un primer acercamiento asi como investigar los posibles lugares donde se pudiera realizar el programa, allí se contactó al Consejo Comunal de la comunidad los cuales nos facilitaron el censo de niños y adolescentes, el cual fue depurado posteriormente hasta llegar de 450 niños a 180 posibles candidatos a ser parte del mismo. Internamente había que formular el proyecto para que la Fundación le diera su aprobación, el mismo se llamó "Jóvenes Lideres de Puerto Cabello" y tenía como premisa fundamental brindarle a los jóvenes educación basada en los siguientes tópicos:

a) Finanzas (personales y familiar). b) Idiomas (Inglés y Holandés). c) Conciencia de Cultura Internacional. d) Cuidado del ambiente. e) Seguridad en la casa y el colegio. f) "Acerca de Vopak" (qué hace Vopak, Valores, Fundamentos, reglas, etc.)

Fue definido para 90 niños con edades comprendidas de 10 a 18 años en tres (3) grupos de 10 a 13, 14 a 16 y 17 a 18, con una duración estimada de 2 a 6 meses aprovechando el periodo vacacional para realizarlo durante el mismo. Luego de recibir la aprobación de la casa matriz, se inició el proceso de selección de los jóvenes, los cuales deberían:

1) Vivir en la comunidad.
2) Preferiblemente estudiar en la U.E. Teresita Rosales.
3) Ser identificados de sus maestros como líderes (el perfil académico, no era tan importante).
4) Se buscaban jóvenes que carecieran de los recursos más básicos.

El proyecto aparte incluía la dotación de los útiles escolares, uniforme, calzado y algo tan importante como una nutrición balanceada (desayuno, merienda y almuerzo) para llevar a cabo esto se ubicó a un reconocido Chef de la comunidad para que diseñara y les cocinara diariamente el menú alimenticio; los jóvenes también contarían con un transporte dedicado para su traslado.

Otra parte del proceso consistió en localizar colaboradores educativas que tuvieran el perfil que necesitábamos y poco a poco fueron apareciendo: **World Business Kids (@worldbusinesskids)** organización caraqueña que venía haciendo un trabajo interesante con la UCAB en una área dedicada a los niños, los cuales nos ayudarían con todo lo referente a los valores, finanzas personales, formulación de proyectos, cuido del ambiente; de la misma manera se pudo contactar a la empresa **Kaihin Corp (@kaihincorp)** empresa con sede en Valencia dedicada a la enseñanza de artes marciales, idiomas y cultura internacional, talleres, conferencias, etc, los cuales nos asistieron con la parte de seguridad personal, idiomas y conciencia internacional así como globalización, debido a que parte de las premisas era incorporar agentes de la ciudad o comunidad, encontramos al equipo de **English Coaching (@englishcoaching)**.

PROYECTOS
EMPRENDIMIENTOS

Música
Finanzas, Idiomas, Cuidado del Ambiente, Seguridad, Valores, etc.

Nutrición
Balanceada

"CONECTAMOS"

Vopak

Estos tienen la responsabilidad de impartir diariamente el idioma más universal como es el inglés. Durante la organización y puesta en marcha de este proyecto nos dimos cuenta que habíamos dejado afuera la parte cultural y justamente una organiza ción gubernamental como La Casa de La Cultura nos prestó todo su apoyo, para brindarle a los jóvenes: música, canto, teatro, oratoria y danza. Solo faltaba la ubicación y lamentablemen- te la Comunidad no cuenta con algún centro u colegio con las instalaciones adecuadas, allí surgió la Cámara de Comercio la cual ofreció todo el apoyo posible a Vopak para la consecución del mismo y finalmente se decidió hacerlo allí.

Lo más increíble fue que no pudimos llenar el cupo de los niños de la comunidad ya que como estaban en sus vacaciones escolares, muchos no se interesaron en el mismo. Por lo que se redujo el cupo de 90 a 75 dividido en bloques de 25 alumnos.

Finalmente se arrancó el día 16 de Julio en medio de una gran expectativa y con una adecuada y sencilla Ceremonia de Inauguración, consiguiendo de los niños un gran respaldo y alegría, al principio los niños estaban entusiasmados (Como era de esperarse) con recibir la comida que probablemente faltaba en los hogares de muchos, pero poco a poco se dieron cuenta de que este programa era mucho más y se fueron compenetrando con las asignaturas que estaban recibiendo hasta el punto de manifestar un gran entusiasmo por el programa.

A pesar de las incomodidades encontradas en el camino (falta de los servicios básicos) los niños casi nunca faltaron a sus clases y se pudo evidenciar el cambio de actitud de la mayoría y cómo los conocimientos recientemente adquiridos le daban otro enfoque de vida.

Cada asignatura tenía prevista la entrega de a) Proyectos de emprendimiento sostenibles para la comunidad b) Presentaciones (arte y Cultura) c) Exhibiciones d) Feria mundial e) Conversatorios (Inglés y Holandés).

El programa incluyó una visita a las instalaciones de Vopak Venezuela la cual disfrutaron al máximo conociendo de primera mano lo que el personal de la empresa les había hablado durante las jornadas en la Cámara, también tuvieron la oportunidad de montar una feria "sostenible" en su misma comunidad la cual contó con colaboración de los instructores asi como del consejo comunal, organizaciones y personal de Vopak la cual también fue un rotundo éxito. El mágico cierre se realizó en el Auditorio "Oscar Castro Duarte", con la visita del Presidente de la División de America's de Vopak, el Presidente de la Cámara de Comercio Jorge Aroca, padres y representantes así como el excelentísimo embajador del Reino de los Paises Bajos en la cual se hicieron todas las presentaciones y un cierre espectacular que levantó a todos los presentes de sus asientos. Para despedirlos se organizó una pequeña celebración en la cual tanto sus instructores, como los participantes pudieron darse el último adiós.

Nuestra intención fue proporcionarles a estos jóvenes un punto de vista diferente a lo que quizás pudieran estar viviendo, darles esperanzas, anhelos, herramientas para que sepan que pueden salir adelante en la vida, que sean líderes y emprendedores de su comunidad, de su ciudad, de su estado, que supieran que el soñar es gratis y que muchos deseos pueden ser realizables si se manejan con los fundamentos y conocimientos adecuados.

"PUERTO CABELLO Y SU POTENCIAL TURÍSTICO"

SIMPOSIO

En las instalaciones de la Cámara de Comercio de Puerto Cabello, se desarrolló el Simposio "Puerto Cabello y su potencial turístico".

El cual contó con interesantes ponencias que van desde la promoción y el mercadeo, el valor histórico de nuestra ciudad hasta propuestas de un parque subacuático.

*__La Ponencia de Montenegro__ versa sobre la importancia del marketing y las redes sociales en materia de turismo. Álvaro Montenegro es un reconocido periodista de viajes, director del cuerpo turismo del diario "El Universal" y consultor de empresas.

***Leopoldo Provenzali,** destacado arquitecto especialista en conservación de centros históricos. Su ponencia fue "Siete ejes para pensar en Puerto Cabello". Entre otras importantes actividades profesionales, Provenzali se desempeñó como presidente del Instituto de Patrimonio Cultural y Secretario de Planificación Urbana de la Alcaldía Metropolitana. En la actualidad se encuentra restaurando algunos inmuebles del centro histórico de Puerto Cabello.

***El capitán de navío Luis Farage (R)** es historiador y arqueólogo marino, así como uno de los creadores del proyecto "Parque submarino de Puerto Cabello", obra que traería enormes beneficios desde el punto de vista turístico, socioeconómico y ambiental.

La iniciativa consiste en hundir embarcaciones, aeronaves, vehículos, entre otros objetos previamente acondicionados, a fin de crear atractivos subacuáticos para buzos de todo el mundo. La creación de arrecifes artificiales mediante el hundimiento de embarcaciones tiene probados beneficios ambientales gracias a la creación de biomasa. Un ejemplo fehaciente en nuestras aguas es el caso del naufragio del Carmen Fabiana, hundido en la bahía de Guabinas, el cual se convirtió en un importante centro de reproducción de especies como Cataco y Jurel, especies cuya captura se ha triplicado en los últimos años. Desde el punto de vista turístico puede mencionarse el caso de la ciudad de Aquaba, a orillas del mar rojo. En este puerto el rey Husein de Jordania mandó a hundir un importante arsenal bélico obsoleto. Dos décadas después esta iniciativa ha llevado a Aquaba a ser uno de los principales destinos de buceo del planeta. Esta experiencia podemos reproducirla en Puerto Cabello, pues la armada de Venezuela posee todos los elementos mencionados para llevarla a cabo. Es por ello que los promotores del referido proyecto han venido solicitando a las autoridades competentes para la consecución de esta obra que traerá inmensos beneficios al país.

Este evento es patrocinado por la Asociación Civil Circuito de la Excelencia, a través del Programa AL invest 5.0 de la Unión Europea, Cámara de Comercio de Puerto Cabello, Posada Santa Margarita y Sabatino Pizzolante Abogados Marítimos & Comerciales.

.

TALLER DE ORATORIA

"EXPRÉSATE E INFLUYE"

En las instalaciones de la Cámara de Comercio de Puerto Cabello, se desarrolló el Taller de Oratoria, dictado por el facilitador Orlando López, máster en oratoria, donde los presentes adquirieron técnicas para mejorar su voz, dicción, lenguaje corporal y herramientas para controlar y vencer el miedo escénico.

La Oratoria es ese puente de comunicación de tu mundo interno al mundo externo. Cuando hables en público recuerda que si no te convence a ti lo que dices, no podrás convencer a los demás.

"DESAPRENDER PARA REAPRENDER"

ASETRAMI

Rif: J-303158668

ASESORIA Y TRAMITES ADUANALES, S. A.

" Servir a tiempo, mediante costos justos y en permanente comunicación"

Av. Bolívar No. 51 Casco Histórico Puerto Cabello. Edo. Carabobo
Tlf. (242) 361.4740-(242) 361.8506

CICLO DE CHARLAS

Con motivo del 25 Aniversario de Erección Canónica de la Diócesis de Puerto Cabello, se está realizando en la Cámara de Comercio el Ciclo de Charlas denominadas “Historia e Iglesia Contemporánea”, gracias a la colaboración de la Academia de Historia del Estado Carabobo y la Cámara de Comercio. Las mismas iniciaron el pasado 15 de noviembre con el presbítero Luis Manuel Díaz de la Arquidiócesis de Valencia y el tema: “Organización Administrativo-Eclesiástica de la Iglesia en Venezuela”, la siguiente estuvo pautada para el día 6 de diciembre a cargo del sacerdote diocesano, párroco de Nuestra Señora de Guadalupe (Palmasola-Moron), Asesor de Catequesis y Director de la Escuela Diocesana de Teología de la Diócesis de Puerto Cabello, Sergio Valentino Medina, cuyo tema fue “La Iglesia en los hechos de los Apóstoles”.

El ciclo de charlas continuará el 24 de enero 2019 con la ponencia del Dr. Asdrúbal González quien hablará sobre “La Visita del Obispo Martí a Puerto Cabello”, progresivamente se estarán desarrollando mensualmente estas charlas hasta el mes de junio.

Como se recordará la Diócesis de Puerto Cabello inicio el pasado 5 de julio de 2018, el Año Jubilar por sus 25 años de creación, durante este año se están realizando diversas actividades conmemorativas que concluirán el 5 de julio 2019, con el acto central en la Catedral San José a las 10:00 am. donde se celebrará la Solemne Eucaristía por las Bodas de Plata de la Diócesis.

EN HOMENAJE AL 25° ANIVERSARIO DIÓCESIS DE PUERTO CABELLO

CICLO DE CHARLAS

"HISTORIA E IGLESIA CONTEMPORÁNEA"

2018-2019

PONENTES

Padre Luis Manuel Diaz - Presbítero Sergio Valentino Medina - Dr. Asdrúbal González - Monseñor Nelson Martínez Rust - Dr. Carlos Cruz - Padre Luis Parada - Dr. José Alfredo Sabatino Pizzolante - Lcdo. Alexis Coello - Monseñor Reinaldo Del Prette - Monseñor Antonio Linares

ORGANIZADO POR:
DIÓCESIS DE PUERTO CABELLO / CÁMARA DE COMERCIO DE PUERTO CABELLO
ACADEMIA DE HISTORIA DEL ESTADO CARABOBO.
LUGAR: SALA DE JUNTA "MIGUEL ALEJANDRO RÖMER"
SEDE CÁMARA DE COMERCIO DE PUERTO CABELLO. IGLESIA SANTA ANA - MORÓN.
INFORMACIÓN: CADECOPTOC@GMAIL.COM

J-003004804

SDN

J-003004804

SERVICIOS Y DESPACHOS NEIRA, C.A.

sdnaduanas
sdnaduanas
@sdnaduanas
www.sdnaduanas.com

PTO CABELLO • LA GUAIRA • MAIQUETÍA

Su operador logístico de confianza!

J-29781345-4

Sea | Air | Warehouse | Land Transportation | Insurance | Cargo Distribution

Ofrecemos cobertura GLOBAL para el manejo de sus cargas.
Cualquier volumen, tamaño y tipo de carga!
Su logística está garantizada con In-Ocean Logistics!

IN-OCEAN LOGISTICS

iol@in-ocean.com www.in-ocean.com

Conferencia

En las instalaciones de la Cámara de Comercio de Puerto Cabello, se desarrolló la Conferencia Motivacional denominada "El Verdadero Fracaso es No Internarlo", organizado por la Comisión de Publicaciones y Eventos de esta institución, la misma contó con la participación del facilitador Orlando López, donde disertó sobre: ¡HAZ QUE TU METRO CUADRADO VIBRE!

VIBRAR de buena actitud, de armonía, de inteligencia, de paciencia, de perseverancia, de educación, de optimismo, de carisma, de buenas palabras. Impacta con tu vibración en tu entorno y contagiarlos de lo mejor de ti.

Hoy en día la sociedad necesita VIBRAR, para que recuerden que ellos poseen un poder inmenso capaz de cambiar vidas, pensamientos, cambiar el mundo.

Seguidamente inicia su primera presentación motivacional Anderson Mora, Joven Porteño quien expuso sobre su experiencia de superación personal, quien nos deja un mensaje claro de vivencias de superación. A veces nos quejamos por lo que no tenemos y olvidamos agradecer por lo que tenemos. Agradecer nos complementa cada día de nuestras vidas. La Gratitud es un sentimiento que nos permite sentirnos bien con nosotros mismos.

Si estás desarrollando tus proyectos, tus metas, tus anhelos y a diario sales a la calle, caminas bajo un inclemente sol, no se te hace accesible el paso de un lugar a otro, sientes cansancio... pues sigue adelante porque vas por el camino correcto, algunas veces para alcanzar nuestros objetivos, nos daremos golpes pero lo importante es que resistas y sigas avanzando, así es como se gana. Lo que hoy vemos como un esfuerzo, mañana se convertirá en nuestro mas grande y anhelado logro.

Venecia Ship Service, C.A.
VESCA

¡Relájese! Deje que Vesca haga el esfuerzo

RIF. J-07511184-2

Calle Comercio No. 02, frente a la Plaza Aguila, teléfonos: +58 242 3614375 / 3612719 / 3616504 / 3616533. Fax: +58 242 3617928 / 3610583
P.O. Box 174. – Cables "VESCA"
E-mail: jmrodriguez@empresasvenecia.com / gerenciaflotavesca@ cantv.net
Puerto Cabello – Venezuela
Radio VHF – Canal 16 – Frecuencia Internacional 2182 AND S.S.B.

Cuando en Venezuela se habla de Servicios Privados de Remolcadores y Gabarras, inmediatamente se establece que se está haciendo referencia a la empresa VENECIA SHIP SERVICE, C.A. (VESCA). Su bien logrado prestigio se debe a la experiencia acumulada a lo largo de más de tres décadas, por la calidad de su gente, sus unidades de mar y, por aquello de sugerirle y asesorar a sus clientes lo mejor para su negocio.

La Flota "VESCA" está formada por Remolcadores Portuarios (Harbour Tugs), que son aquellos que asisten a los buques en sus maniobras de atraque y desatraque en puertos y terminales marítimos, Remolcadores Costeros o Costaneros, dedicados a remolques de otras embarcaciones entre puertos Venezolanos y Caribeños (Coastal Tugs) y los grandes y potentes Remolcadores utilizados en Salvamentos y Rescates de Vidas y Equipos en el mar (Seagoing Tugs Salvage Tugs).

Veintiséis (26) Remolcadores, Ocho (8) Gabarras Tanqueras, Cuatro (4) Lanchas para el transporte de Pilotos y Pasajeros y Un (1) Dique-Flotante de unas 1.800 Toneladas, utilizado en exclusividad para dar mantenimiento a las unidades propias, conforman la Flota. Destacan las recientes adquisiciones de Dos (2)Remolcadores de sesenta y seis (66) toneladas de Fuerza Estática de Tiro cada uno, utilizados en la circunscripción acuática de Puerto Cabello y otros Dos (2) equipados con la más alta tecnología (Azimutales), actualmente atendiendo los terminales marítimos del Complejo Refinador Paraguaná.

Tenemos Certificación ISO desde 1998 y actualmente poseemos la ISO-9001-2000.

En nuestra sede funciona el Consulado del Reino de Noruega en Puerto Cabello, representado por su Consul.adhon. Sr. José Manuel Rodríguez, Vicepresidente de VESCA.

Funcionan en la misma edificación, nuestras empresas hermanas VENECIA SHIP SUPPLIERS, C.A., dedicada al suministro de provisiones, materiales y equipos, a los buques que escalan en los principales puertos y terminales petroleros del País y operadoras de un "Duty Free" dentro de las instalaciones portuarias de Puerto Cabello. MARVECA atendiendo el Agenciamiento Naviero, VENEADUANAS la nacionalización de mercancías y, todo aquello que pueda ser requerido en los negocios del mar, puede ser atendido por las empresas del Grupo VENECIA.

www.empresasvenecia.com

PROBLEMÁTICA DE LA VALORACIÓN DE EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS

Con la publicación en Gaceta Oficial del Convenio Cambiario Nro. 1, se plantea un escenario inédito en la comunidad comercial que obliga a la Administración Aduanera a clarificar aspectos relativos a las distintas condiciones bajo las cuales debe efectuarse la valoración aduanera de las mercancías de exportación.

En el Convenio Cambiario Nro. 1, el Banco Central de Venezuela dispone en sus artículos 57 y 58 la obligatoriedad de emitir la factura comercial definitiva, efectuar la declaración aduanera y recibir el pago por concepto de exportación de bienes y servicios, exclusivamente en divisas. Este mandato tiene implicaciones nada desestimables que afectan los términos de la compra-venta internacional de mercancías, así como la prestación de servicios en territorio extranjero por parte de personas naturales y jurídicas nacionales, con independencia de su carácter público o privado.

En adición, el Parágrafo Único del artículo 58 de dicho Convenio Cambiario, introduce el concepto de un precio realmente pagado o por pagar, al referirse a la exportación de bienes y servicios, con lo que asimila de modo analógico el elemento fundamental de las normas de valoración aduanera, basadas en una noción positiva del valor, tal como el valor de transacción a que se refiere el Código del Valor del GATT de 1994 o Acuerdo sobre Valoración Aduanera de la OMC.

Y es necesaria la analogía, ya que las normas de valoración aduanera adoptadas por todos los países miembros de la OMC, es aplicable únicamente a las mercancías importadas, no existiendo entonces normas multilaterales que obliguen a los países a adoptar determinados métodos de valoración para las mercancías objeto de exportación.

Es completamente natural que las Administraciones Aduaneras contemplen que la valoración de las mercancías de exportación como un elemento que no sea tan importante, dado la tendencia a que las mismas sean desgravadas por la mayoría de los países, por lo que se da por hecho que los exportadores declaran un valor real, sin embargo, debido a la existencia de mecanismos de incentivos a la exportación, la devolución de impuestos a las ventas o la aplicación de gravámenes a determinadas mercancías, entre otros casos, conduce a la necesidad de una mayor precisión sobre la determinación del valor en aduana de las mercancías de exportación, y de las circunstancias en las que se efectuó la transacción comercial, de haberla, o en fin, la naturaleza de la operación de exportación propiamente dicha.

Por otra parte, el trato del precio realmente pagado o por pagar en relación a los ajustes del Artículo 8.2 de dicho Acuerdo, tales como flete internacional, seguro y otros gastos de manejo de la carga, los cuales son obligatorios para la determinación de la base imponible de las mercancías importadas, en el caso de las exportación, no deben ser incluidos, o en todo caso deducidos en la declaración aduanera del valor si

SIGUE NUESTRAS REDES

JLSCORPORACIONCA.PC JLSCORPORACIONCA.PC@GMAIL.COM

Misión

Ofrecer un servicio de primera calidad en las áreas de logística, transporte de carga y distribución a través de soluciones innovadoras que aporten competividad y agreguen valor al negocio, cumpliendo con los estándares de seguridad, garantia y tiempo de entrega pactados con nuestros clientes

JLS CORPORACIÓN c.a.

J-407864823

EMMA MAERSK
TAARBÆK

El Tamaño de su Carga

NO es Problema para Nosotros!

Nuestra Flota

* Vehículos Pesados
* Chutos
* Remolques
* Tanques Graneleros
* Bateas
* Gandolas
* Equipos Especiales
* Trailes modulares hidráulicos con 40 lineas de ejes direccionales con capacidad de 500 ton.

INFORMACIÓN
0242-3618660

www.jlscorporacion.com.ve

están comprendidos en la factura comercial definitiva. Pero el problema es precisamente ese: no existe una declaración aduanera del valor en la cual los elementos que conforman el valor en aduanas de las mercancías de exportación puedan ser especificados separadamente, e incluso, no existe la posibilidad de declarar que la exportación no se corresponde o no está basada en la compra-venta internacional de las mercancías, sino que se trata de otro tipo de operación, distinta a una transacción comercial, como las mercancías que no son objeto de venta (consignación, suministros gratuitos, muestras, donaciones, alquiler, etc.), para lo cual sería preciso la determinación del valor en aduana por otro método distinto a la simple aceptación del valor de transacción de las mercancías exportadas.

Más allá de la declaración aduanera, las medidas de seguimiento o control posterior que dispongan las autoridades competentes de conformidad con el artículo 60 del Convenio Cambiario Nro. 1, suponen un aumento o fortalecimiento de la actividad fiscalizadora, que evaluará la estructura de costos y los márgenes de comercialización resultantes de la operación de exportación, que sin la consideración de una metodología de cálculo basada en elementos objetivos y cuantificables, y sin la actuación adecuada de los funcionarios en acato a los principios de buena fe, carga de la prueba, reconocimiento de la realidad comercial, entre otros, la normativa que invoca un precio realmente pagado o por pagar y por tanto, un valor de transacción, conllevará pocas ventajas y muchas dificultades a la hora de la determinación del valor en la exportaciones, sin las debidas precauciones y medidas necesarias.

Por otra parte, la exportación de servicios es otro desafío tanto para la comunidad comercial como para la administración aduanera y otras autoridades competentes, ya que por ser intangibles y no tratarse del paso de mercancías por una oficina aduanera, no existe efectivamente un transporte internacional de carga, ni constituye una venta de bienes transables, no obstante, la normativa no sólo obliga su declaración, en forma aun no prevista, sino que al imponer en el artículo 58 del Convenio Cambiario Nro. 1 que el pago sea exclusivamente en divisas, limita las posibilidades de efectuar operaciones de comercio compensado, lo que sería contrario a las disposiciones de la OMC y las prácticas internacionales.

En efecto, la manera de relacionar la exportación de servicios con la valoración aduanera recae precisamente en que una transacción comercial pudiera estar sujeta a determinadas condiciones o contraprestaciones cuyo valor pudiera determinarse, entre ellas, el pago parcial del valor de mercancías importadas a través de la prestación de servicios en territorio extranjero.

Por otra parte, en aplicación de lo dispuesto en el Artículo 8.1 b) del Acuerdo sobre Valoración Aduanera de la OMC, cuando las mercancías importadas sean producidas total o parcialmente con insumos nacionales exportados desde Venezuela, e incluso utilizando bienes intangibles, obtenidos de la prestación de un servicio en el extranjero, así sean suministrados de manera gratuita o a precio reducido por el propietario de los mismos, estos constituyen igualmente prestaciones cuyo valor debe ser incorporado como un ajuste al precio realmente pagado o por pagar en el país de importación, pero que al momento de su exportación deben ser igualmente determinado su valor en aduanas, en base a un precio real, para la aceptación del valor de transacción en ambos sentidos.

Así mismo, una exportación de mercancías puede ser complementada con la exportación de servicios relacionados con la asistencia técnica, servicios de diseño, ingeniería, o puesta en marcha de proyectos, que pueden ser reflejados de manera conjunta en una factura comercial definitiva o de manera separada.

El acuerdo sobre Valoración Aduanera de la OMC establece en la Nota Interpretativa al Artículo 1, en el Párrafo “Precio realmente pagado o por pagar”, que el pago no tiene que ser efectuado necesariamente en dinero, sino que puede utilizarse

instrumentos negociables, lo que posibilita el pago incluso con otras productos o servicios, tal como se desprende del COMENTARIO 11.1 emanado del Comité Técnico de Valoración Aduanera de la Organización Mundial de Aduanas sobre TRATO APLICABLE A LAS VENTAS RELACIONADAS, que establece en su párrafo 5 lo siguiente:

5. La segunda categoría de ventas relacionadas, en las que la condición o contraprestación se refieren a la venta de las mercancías, comprende lo que en inglés se llama «counter trade», o sea «transacciones de compensación». (...) Las transacciones de compensación son, esencialmente, un mecanismo de pago de mercancías en el comercio internacional, mediante un intercambio de productos por productos. A veces puede tratarse, en las transacciones de compensación, de un intercambio de servicios por productos o viceversa.

El párrafo 5 del COMENTARIO 11.1 establece que las operaciones de comercio compensado son una forma de condiciones o contraprestaciones del párrafo 1.b) del Artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración Aduanera de la OMC. De acuerdo con esto, el valor de transacción puede ser rechazado si el valor de la mercancía objeto de comercio compensado no puede determinarse, o si se considera que el exportador fija un precio en la factura comercial que no sea el precio real.

En realidad, en aplicación por analogía de lo dispuesto en la Decisión 6.1 del Comité de Valoración Aduanera de la Organización Mundial del Comercio, el valor de transacción puede ser no aceptado por el funcionario competente en la valoración aduanera por diversos motivos, desde la inadecuada utilización de Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, hasta la comparación con precios de referencia del mercado internacional, que sustenten dudas razonables sobre el valor declarado de las mercancías exportadas. Lo anterior conduce a que esta circunstancia va en detrimento de la aceptabilidad del valor de transacción declarado, por lo que la valoración aduanera por parte del funcionario competente de la Administración Aduanera deberá efectuarse según el caso concreto, atendiendo a las particularidades de las mercancías involucradas en la operación de comercio compensado.

Así mismo, dada la complejidad que pueden encerrar estos aspectos, la decisión de la Administración Aduanera pudiera decantarse por considerar las operaciones de comercio compensado, como casos especiales de valoración, a ser resueltos utilizando determinados criterios razonables (p.e. avalúo por perito), según el Método del Último Recurso previsto en el Artículo 7 del Acuerdo.

Tal tratamiento a los medios de pago según las normas de valoración aduanera que pudieran aplicarse analógicamente y teniendo en cuenta la restricción prevista en el artículo 58 del Convenio Cambiario Nro. 1, limita igualmente la posibilidad que el pago de las mercancías exportadas sea a través de criptomonedas, que si bien pueden considerarse como medios de pago en tanto su adecuación a determinados instrumentos financieros, al no ser transferibles a través de entidades bancarias como divisas, limita la posibilidades de comprobación del precio realmente pagado o por pagar a los efectos de la aceptabilidad del valor de transacción, y por lo tanto, del valor

declarado por las mercancías exportadas, eventualmente. Sin duda, el desarrollo normativo y la práctica administrativa ante incumplimientos de estas disposiciones, derivará en la aplicación de las sanciones previstas en la Ley Orgánica de Aduanas.

Todos estos aspectos integran la problemática relativa a la valoración de exportaciones de bienes y servicios que se adviene con el incremento de los controles administrativos en la determinación del valor de las exportaciones, dadas las condiciones que las autoridades gubernamentales han dispuesto para el desarrollo de esta actividad y ante la necesidad manifiesta de obtener divisas del sector exportador, ante la reducción significativa de los ingresos petroleros, que se concretan en:

1. Aceptabilidad del valor de transacción, si son utilizados medios de pago distintos a divisas o si las operaciones de exportación no involucran una transacción comercial de compra-venta internacional de las mercancías exportadas.
2. Adecuación de las disposiciones administrativas para la comprobación en el control posterior de las operaciones de exportación, sus soportes documentales y registros contables.
3. Necesidad de fortalecer la fuerza fiscalizadora y cuadros técnicos de las unidades competentes en el control posterior, dada la inevitabilidad del incremento de las exportaciones nacionales.

Douglas A. Arroyo Vaz
douglas.arroyo@gmail.com
Twitter: @arrovaz

4. Tendencia a la no adopción de recomendaciones y prácticas internacionales sobre cuestiones que las autoridades pueden considerar contrarias a los intereses nacionales. Imposición de normas no suficientemente estudiadas o consultadas que se constituyan como obstáculos al comercio, y que genere mayores costos a la comunidad comercial.
5. Fallas en la normativa sobre la cuestión del momento del pago de las mercancías de exportación, o los plazos usuales en el comercio internacional cuando las operaciones de compraventa sean efectuadas a crédito.
6. Subdeclaración de los elementos que forman parte del valor en aduanas por parte de algunos exportadores.
7. No reportar al Banco Central la totalidad de las divisas obtenidas por las exportaciones declaradas, cuyo pago haya sido efectuado total o parcialmente con instrumentos negociables, incluyendo criptomonedas.
8. Que se establezca como perfil de riesgo tanto en la selectividad de SIDUNEA como en el control posterior, la falta de transparencia o poca colaboración en las investigaciones relativas a uso de otros medios de pago en las exportaciones.
9. Ser excluido de trato preferente ante la eventual calificación como Operadores Económicos Autorizados de los importadores, exportadores y auxiliares de la Administración Aduanera, cuando sea implementado.

CURSO DE FORMACIÓN DE CUIDADORES DOMICILIARIOS PARA EL ADULTO MAYOR

Dra. Maribel Baute de Sabatino
MÉDICO INTERNISTA - GERIATRA

CONTENIDO

MÓDULO I:
EL ADULTO MAYOR

MÓDULO II:
EL CUIDADOR

MÓDULO III:
LOS CUIDADOS AL ADULTO MAYOR

MÓDULO IV:
TALLER DE TERAPIA OCUPACIONAL

El directorio ejecutivo de la Cámara de Comercio de Puerto Cabello organizó un curso de Formación Domiciliara Para el Adulto Mayor desarrollado en sala de juntas “Miguel Alejandro Römer”.

A la actividad asistieron personalidades vinculadas a la CCPC, así como público interesado en este tema que se encuentra en boga, quienes escucharon atentamente la ponencia de la Dra. Maribel Baute de Sabatino. La presentación se fue desarrollando en los siguientes módulos:

Módulo I:

EL ADULTO MAYOR

- Demografía y Epidemiología del Envejecimiento
- Cambios fisiológicos en el envejecimiento
- Problemática social en relación a su estado de salud
- Diferencia de envejecimiento según género. Abuelitud. Sindrome de la abuela esclava.

Módulo II:

EL CUIDADOR

- Perfil del cuidador
- Características que debe tener el cuidador

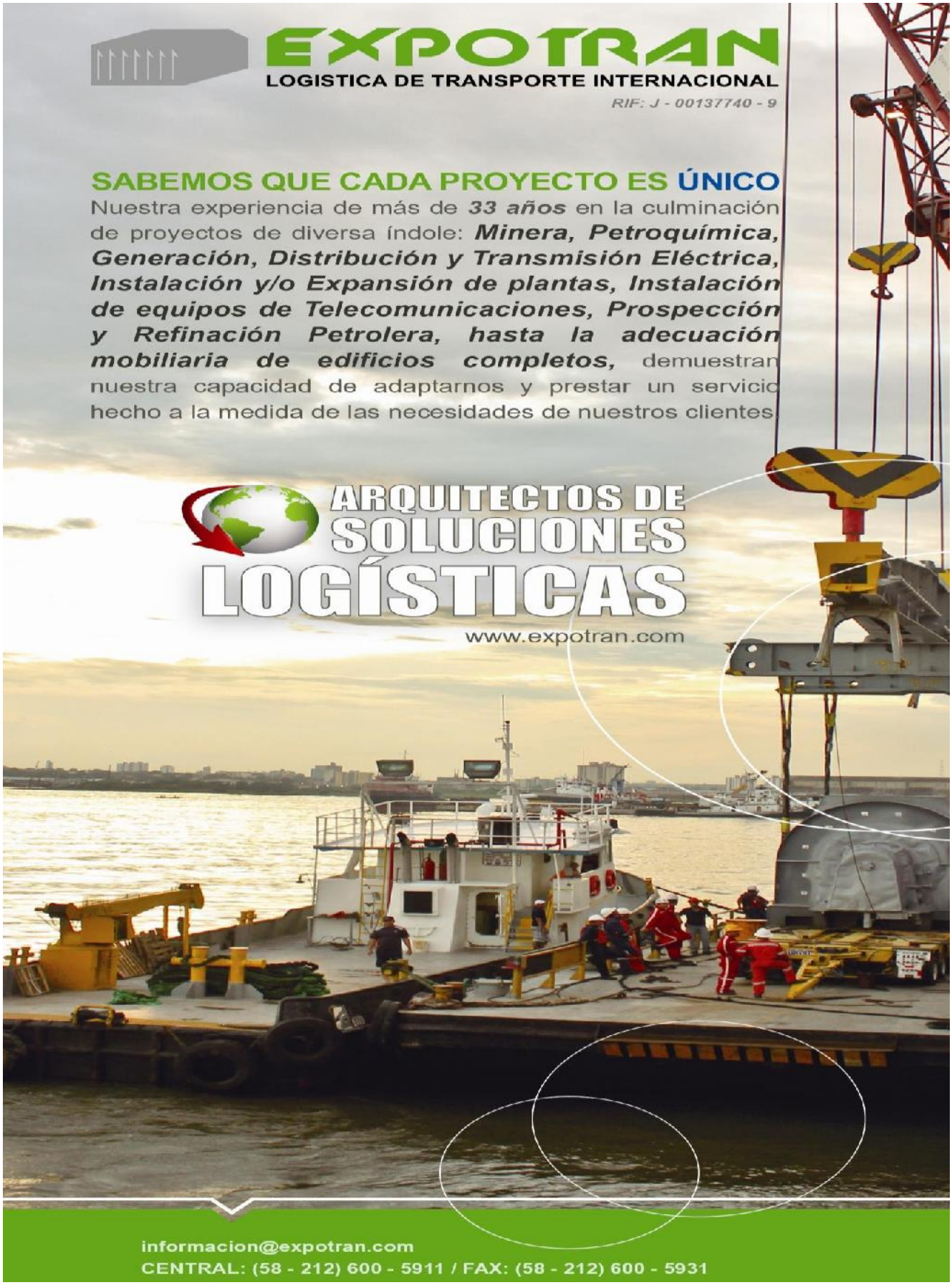
Módulo III:

LOS CUIDADOS AL ADULTO MAYOR

- El mantenimiento de la higiene
- La comunicación permanente
- Cómo administrar la medicación
- Ejercicios en el adulto mayor dependiente
- Cuidados especiales en el adulto mayor
- Trastornos del sueño
- Agitación o Irritabilidad
- Prevención de caídas
- Manejo de la incontinencia urinaria y/o fecal
- Discapacidades y ayuda técnica

Módulo IV

TALLER DE TERAPIA OCUPACIONAL
SEMBRANDO UNA PLANTA
DEL HUERTO A LA MESA


EXPOTRAN
LOGISTICA DE TRANSPORTE INTERNACIONAL
RIF: J - 00137740 - 9
SABEMOS QUE CADA PROYECTO ES ÚNICO
Nuestra experiencia de más de 33 años en la culminación de proyectos de diversa índole: Minera, Petroquímica, Generación, Distribución y Transmisión Eléctrica, Instalación y/o Expansión de plantas, Instalación de equipos de Telecomunicaciones, Prospección y Refinación Petrolera, hasta la adecuación mobiliaria de edificios completos, demuestran nuestra capacidad de adaptarnos y prestar un servicio hecho a la medida de las necesidades de nuestros clientes
ARQUITECTOS DE SOLUCIONES LOGÍSTICAS
www.expotran.com
informacion@expotran.com
CENTRAL: (58 - 212) 600 - 5911 / FAX: (58 - 212) 600 - 5931