

SEPTIEMBRE DE 2021 | EDICIÓN 3

FEDECÁMARAS TÁCHIRA

Más Táchira, más Frontera



En esta edición

Fedecámaras Táchira fomenta el trabajo con las Cámaras de Comercio del eje San Antonio-Ureña



**Quando
todo
cambia
¿Qué es
lo que no
cambia?
Con
Alejandro
Szilágyi**





Nuestra Idea

En nuestra 3era Edición de este Boletín Informativo traemos los temas de interés en el ámbito empresarial, queremos que conozcas los últimos acontecimientos en áreas de economía, finanzas, y emprendimiento, así como también la participación como gremio en la frontera Colombo-Venezolana .

Durante este mes de agosto realizamos como institución reuniones , foros y eventos exitosos en beneficio de la economía del estado Táchira de los cuales les indicaremos a continuación.

Junta Directiva:

Arq. Maximiliano Vázquez - Presidente

Dr.Hirwin Lobo - Primer Vicepresidente

Ing. Gerardo Gamboa - Segundo Vicepresidente

Lcda. Gipsy Pineda - Tesorera



Nuestro equipo está conformado por profesionales de diversas áreas que aportan sus conocimientos en conjunto para la creación y difusión de este material informativo.

José Jiménez - Ingeniero

Yudith Medina - Abogada

Danelya Sandia - Administradora

Liseth Vivas - Periodista

Jorge García - Estadístico

Javier Hernández - Economista

José Navarro - Mercadólogo

María Chacín - Periodista

Desiree Gómez - Contadora

Fedecámaras Táchira realizó lanzamiento del Programa de Impulso Femenino



El pasado 19 de agosto se efectuó el lanzamiento oficial del Programa de Impulso Femenino (PIF) por parte de Fedecámaras Táchira, una iniciativa apoyada por el Arquitecto Maximiliano Vásquez presidente de Fedecámaras Táchira y la Licenciada Gipsy Pineda Tesorera de la misma.

El evento se efectuó en las instalaciones del Colegio de Abogados del Táchira y contó con una excelente participación de las mujeres emprendedoras del Táchira. En esta ocasión fueron cinco profesionales reconocidos de la región los encargados de llevar el mensaje motivador a todas las damas presentes en diversas áreas tales como: **crecimiento personal, recomendaciones psicológicas, leyes de protección para la mujer e ideas para avanzar económicamente.**

Jorge Utrera, presidente del Colegio de Abogados del Táchira indicó que “Para el gremio que representa es un gran honor ser un apoyo para Fedecámaras en este Programa de Impulso Femenino y que esta cónsono con la visión del gremio de abogados, donde están claros y conscientes de que la mujer emprendedora es muy importante para la sociedad”

Regal Labrador, presidente de la Cámara Inmobiliaria del Estado Táchira expresó que: “Este evento es de gran ayuda y aprendizaje para todos los que allí estaban presentes”, del mismo modo recalcó “que el emprendimiento femenino aporta mucho para estado Táchira y para el país.”

En palabras de una de las ponentes de esta actividad la Licenciada Laura Pineda manifestó “Sentirse muy emocionada por ser una de las pioneras en este programa de Fedecámaras Táchira, porque se apoya al talento regional que tenemos en el estado.” Pineda culminó expresando que: “**Cuando una mujer se apodera de lo que tiene adentro es inevitable que alcance el éxito.**”

Esta fue una de las primeras actividades de muchas que vendrán por parte del Programa de Impulso Femenino (PIF), donde todas estas mujeres emprendedoras estarán participando y siendo apoyadas desde Fedecámaras Táchira.

Estrategias empresariales Know How



Una organización independientemente de su rama de acción, será más competitiva y crecerá en cuanto más conocimiento agrupe sobre el mercado en que se desarrolla.

Cuando se hace referencia a las estrategias Know How, que traducido al castellano significa “Saber hacer”, se indica uno de los activos más importantes para las empresas, ya que los conocimientos se traducen en poder. Cada experiencia acumulada y bien enfocada, conducen al éxito en los negocios.

El Know How, ayuda a los miembros de un equipo a instaurar objetivos claros, decidir con un margen mínimo de error cuáles acciones deben ser implementadas para que los éxitos sean seguros, así como también permite establecer diferencias bien marcadas con la competencia.

Pero, ¿qué hace al know how diferente de otros procesos empresariales? En principio que no existe un patrón o pasos estrictos a seguir para aplicarlo; sino que consiste en experiencias que se adaptan y readaptan hasta conseguir los resultados anhelados.

Existen ciertas características que sirven de guía para entender si tu empresa aplica el know how.

Algunas de ellas son:

- Que la información adquirida o desarrollada (procedimientos) se mantenga oculta (carácter confidencial de la información), esto mejora la competitividad interna de dicha empresa y favorece al marketing.

Un ejemplo de lo anterior, son las fórmulas secretas de ciertas bebidas gaseosas, y las recetas de cremas y helados de algunas cadenas de comida rápida, que por más que sean imitados por la competencia jamás se igualan.

- Los procesos de ejecución de tareas, que permiten ahorrar tiempo y mejorar el servicio de despacho al cliente, manteniendo un sello distintivo. Tal es el caso de las cadenas de comida rápida.

La ventaja del know how, es que permite realizar un seguimiento de cada estrategia previa adoptada y analizar las debilidades de las mismas para corregirlas.

Esta clase de elementos contribuyen a la permanencia de la empresa y se mide en términos económicos y de estabilidad en un mercado no solo competitivo, sino cambiante.

Fedecámaras Táchira fomenta el trabajo con las Cámaras de Comercio del eje San Antonio-Ureña



El presidente de Fedecámaras Táchira, Arq. Maximiliano Vásquez, y la Lcda Gipsy Pineda, tesorera de la organización gremial empresarial, se reunieron con representantes de las Cámaras de Comerciantes de Ureña y San Antonio del Táchira, para evaluar políticas de desarrollo fronterizo que beneficiarán al resto del estado y del país.

Vásquez indicó que “el sector privado es la potencia del país, no es el petróleo, sino los empresarios, pues son estos los que están generando empleos y mantienen el movimiento económico de la nación. Al estado Táchira no se le reconoce como frontera, y mientras esto no ocurra, seguiremos siendo el patio trasero de Venezuela, cuando realmente el Táchira es la puerta de entrada de mercancía al país”, afirmó.

Pineda, explicó la importancia de enfocarse en acciones concretas que generen victorias cercanas, en donde se pueda hacer énfasis en lo local sin dejar de evaluar el entorno.

Por su parte, la Dra. Beatriz Gutiérrez, quien es representante del sector aduanero y miembro de la directiva de la Cámara de Comerciantes de San Antonio del Táchira, aseguró que el sector empresarial se encuentra a la espera de una señal que indique la apertura de la frontera, para encender los motores que dinamicen la economía:

“Es mucho lo que se ha adelantado desde el sector aduanero con el Ing. Carlos Trompiz como delegado del Protectorado del Táchira; se han hecho simulacros y contamos con la promesa de que las cosas van a cambiar. Táchira es el centro de los países, y los comerciantes e inversionistas están esperando la reapertura”

En relación al potencial de la región, la presidente de la Cámara de Industria y Comercio de Ureña, Dra. Mónica Ochoa, dio a conocer que es fundamental establecer condiciones para los productos fabricados en la región. “Es importante desarrollar ruedas de negocios para mostrar lo que se produce en el Táchira, contamos con mucho potencial, lo que nos faltan son recursos económicos”.

La presidente de la Cámara de Comercio e Industria de San Antonio, Dra. Isabel Castillo, enfatizó que el cierre de la frontera durante estos seis años ha ocasionado un colapso comercial “en donde solo el 8% de las empresas se encuentran activas gracias a los esfuerzos de los propietarios de las mismas. En el sector industrial, solo el 5% está activo bajo un 30% de operatividad.

En estos momentos necesitamos con ‘urgencia’ activar la zona de frontera, no solo desde el ámbito económico, sino social y educativo.

Queremos elevar nuestras propuestas a los entes gubernamentales para que se levanten los contenedores que en ningún momento trajeron beneficio para la frontera, y así mismo, reactivar las importaciones, exportaciones y el transporte particular”, dijo.

Fedecámaras Táchira asiste a conferencia sobre el plan de estabilización de precios realizada por el MPPCON



El pasado 31 de agosto Fedecámaras Táchira, sectores económicos, gubernamentales y Douglas Jover, viceministro del Ministerio del Poder Popular de Comercio Nacional MPPCON sostuvieron una reunión con la finalidad de acordar conjuntamente con los empresarios, productores y comerciantes del Táchira, los precios de los productos de cara a la nueva reconversión monetaria.

El presidente de Fedecámaras Táchira, Arq. Maximiliano Vásquez, indicó que: “El Táchira es una zona económica diferente al resto del país, pues tiene una relación fronteriza única, donde solicitamos que se abran los puentes, se formalice el comercio bajo los esquemas legales y requerimos el desarrollo de una nueva estructura financiera con casas de cambio que beneficie el intercambio comercial entre ambos países”

Así mismo, Mónica Ochoa, presidenta de la Cámara de Comercio de Ureña (CICU), expresó “Que el combustible debe ser garantizado para el estado, y así evitar altos costos y mantener la competitividad con los productos provenientes de Colombia”

Por último, Gipsy Pineda, presidenta de la Cámara de Turismo del Táchira, señaló la necesidad de la apertura de los vuelos y la adecuación de la vialidad que comunica al estado con el interior del país, indicando que “el Táchira sufre económicamente por la desconexión con la capital”

Esta reunión concluyó con un acuerdo de todas las partes para participar en las próximas mesas de concentración, en donde todos los sectores involucrados expondrán su punto de vista para juntos llegar al conceso de los precios de los productos que se comercializan en el estado.

Rueda de Negocios



Es un mecanismo que permite el encuentro entre emprendedores, empresarios, inversores e instituciones que buscan lograr acuerdos para abrir oportunidades de compra o venta de servicios, productos o procesos.

En las ruedas de negocios los participantes acuerdan reuniones no solo para realizar transacciones, sino para crear alianzas o intercambiar conocimiento en torno a proyectos específicos. En ellas, las empresas tienen la posibilidad de adquirir un carácter internacional, conocer nuevos mercados e incursionar en ellos, encontrar nuevas oportunidades empresariales, conocer a la competencia o encontrar nuevas formas de desarrollar los productos.

Los encuentros normalmente se realizan entre representantes de empresas y organizaciones de distintos países con distintos objetivos, entre otros:

Dinamizar la integración económica entre los diferentes países que participan en la Rueda.

Propiciar el mejor conocimiento sobre el mercado actual de las compañías, el potencial y el nivel de competitividad internacional.

Preparar a las empresas, especialmente a las de nueva creación para que tengan un comportamiento más flexible ante los requerimientos y propuestas de otros agentes económicos.

Encontrar espacios de cooperación entre las empresas, los productores individuales, los trabajadores, las asociaciones de empresarios, las cámaras de comercio e industria, las organizaciones no gubernamentales de desarrollo, los gobiernos regionales y el Gobierno central.

Generar relaciones interinstitucionales e internacionales entre los participantes.

Facilitar el contacto de emprendedores y empresarios con posibles compradores, proveedores, inversionistas, financieros y otros agentes económicos nacionales e internacionales.

Estos encuentros, que duran entre 20 y 45 minutos, se conciertan con anticipación y se enfocan en los servicios, productos o proyectos que se desean tratar en cada una de ellas, ya sea de un sector, un tipo de industria o un tema específico. Por eso, se pueden clasificar en distintos tipos:

Por el producto o servicio que ofrecen: sectorial o multisectorial. La primera se concentra en un único sector económico, mientras que la segunda está orientada a la participación de varios sectores económicos. Las ruedas pueden estar complementadas por sectores de apoyo a los negocios tales como los de servicios financieros y de servicios de desarrollo empresarial, sectores que también se pueden convocar en las ruedas multisectoriales.

Según su cobertura: las ruedas de negocios pueden ser regionales, nacionales e internacionales. Si se establece una rueda internacional, esta se llevará a cabo con compradores de otros países y con vendedores nacionales o con vendedores de otros países y compradores nacionales, por lo que estas se prestan más para que se de un desarrollo de la economía nacional vinculada a las exportaciones.

Por la modalidad: en el caso específico de ruedas, se pueden dar las siguientes formas de organización de las citas:

- Vendedores sentados y compradores rotando
- Compradores sentados y vendedores rotando
- Vendedores y compradores rotando

Síguenos en:



@fedecamarast



Fedecámaras Táchira

COMUNICADO

La negociación y el diálogo deben garantizar soluciones a los problemas de los venezolanos

Caracas, 16.08.2021.- La Federación de Cámaras y Asociaciones de Comercio y Producción de Venezuela (FEDECÁMARAS) apoya el proceso de negociación iniciado en México entre los factores políticos del país, formalizado el viernes 13 de agosto, con la firma del "Memorando de Entendimiento" y que continuará del 03 al 06 de septiembre de 2021.

FEDECÁMARAS confía en que la negociación y el diálogo generen acuerdos inclusivos, sustanciales y fructíferos, y tanto el proceso como el resultado, deben procurarse con respeto, priorizando el interés nacional, garantizando soluciones a los graves problemas que vive nuestra población. El país lo espera y exige.

Aplaudimos el retorno a la política, entendida como una actividad al servicio del hombre. Reiteramos la necesidad de un acuerdo que genere la confianza requerida por los actores económicos nacionales e internacionales para una Venezuela productiva.

El diálogo es un gran avance de la civilización; por ello, seguiremos alentando cualquier iniciativa que promueva la resolución de conflictos a través de la negociación, no como una alternativa más; sino como la única opción para dirimir nuestras diferencias políticas y sociales en paz. Debemos reencontrarnos como Nación.

Como gremio empresarial, insistiremos en respaldar con determinación la superación de los problemas políticos, para pasar a incluir en la agenda los temas sociales y económicos, junto a la discusión y construcción del modelo de desarrollo que queremos todos los venezolanos, un proyecto sugestivo de vida en común.

Entendemos el escepticismo luego de varios intentos fallidos, pero este tipo de iniciativas, crecen y se fortalecen de las experiencias para poder ser eventualmente exitosas. El camino es largo, no hay soluciones inmediatas, pero urge la voluntad política sin dilaciones y con un profundo compromiso con Venezuela y su gente. Solo así seremos capaces de diseñar el camino a la modernidad.

FEDECÁMARAS ha insistido en el diálogo y la negociación, el acercamiento y el reconocimiento del otro. Nuestra Asamblea Anual 2020 tuvo por nombre: "Por una Nación Incluyente y Productiva". En noviembre del mismo año, se realizaron los encuentros: "Camino de Negociación, Lecciones Aprendidas", con las experiencias de paz de Colombia, Túnez e Irlanda del Norte. En nuestra Asamblea Anual 2021, reiteramos que el camino hacia el futuro nunca será un atajo y que Venezuela necesita pasar de la confrontación a la conquista de la modernidad.

FEDECÁMARAS ofrece su organización, su experiencia y su voluntad de hacer para contribuir al éxito de este proceso de negociación. No podemos ser indiferentes ante el clamor de acuerdos en pro del bienestar colectivo. El país necesita respuestas.

Alejandro Szilágyi: “Las formas van a cambiar pero la esencia del ser humano no cambia”



Fedecámaras Venezuela realizó el pasado martes 10 de agosto se una conferencia vía Zoom llamada Modelos de negocio y esquemas gerenciales.

Cuando todo cambia ¿Qué es lo que no cambia? en continuidad con el Proyecto Prospectiva Venezuela 2035, donde se hizo énfasis en la importancia de sobreponerse a los conflictos del presente y enfocar la mirada en el futuro, en el país que se quiere construir para las nuevas generaciones.

Dicha actividad virtual estuvo moderada por Carlos Fernández, Presidente de Fedecámaras Venezuela y como invitado se contó con la presencia de Alejandro Szilágyi, Socio fundador de 2SP International, profesor en Escuelas de negocios y conferencista internacional, quien tocó temas trascendentales como la importancia de la educación en ese nuevo futuro por edificar, la relevancia que debe tener para una empresa la formación y capacitación de su personal.

En esta misma línea, indicó que para mejorar la educación en Venezuela “Hay que enseñar finanzas personales, relaciones positivas con la prosperidad y el dinero, materias más ecológicas,

materias de pensamiento sistémico y sistemático”, dejar a un lado la envidia, escasez y exclusión que son dañinas para el ser humano y por ende para las empresas.

“Las empresas que descubren su razón de ser, es decir, quienes descubren cual es su aporte a la sociedad, son las empresas que luego florecen y generan gran rentabilidad por haber cumplido con su razón de ser” Alejandro Szilágyi.

Del mismo modo, durante esta videoconferencia Szilágyi indicó que: “La razón de ser de la industria petrolera es dejar de ser necesaria para subsistir, no debemos ser dependientes del petróleo, no significa que no se use, sino que se valga de ella para financiar educación, salud, seguridad, infraestructura y sembrar lo que se debe sembrar para subsistir sin él”.

Entre las recomendaciones finales que hace este ilustre académico está que se debe trabajar conjuntamente el estado, la academia y empresa privada. Así mismo, enfocar el país a un mover más ecológico y determinado en la producción de alimentos.



“

El sector privado es la potencia del país, no es el petróleo, sino los empresarios, pues son estos los que están generando empleos y mantienen el movimiento económico de la nación. Al estado Táchira no se le reconoce como frontera, y mientras esto no ocurra, seguiremos siendo el patio trasero de Venezuela, cuando realmente el Táchira es la puerta de entrada de mercancía al país”

Arq. Maximiliano Vásquez

