

Revista de la Cámara de la

Construcción

del Zulia

Año 7 Revista 3 Junio 2001



**Grandes Soluciones a
problemas viales**

**Estrategias de
Contratación**

**En opinión...Ley
Orgánica de Hacienda
Pública Estatal**

Ferremall

**Nuevas reglas de
juego define OMPU**

**Servicio de Asistencia
Técnica de Cemex**

**Nuevo Tabulador de
Oficios y Salarios**

Indices del BCV

Editorial

El próximo mes de junio 2001, la Cámara de la Construcción del Zulia celebra su 47° aniversario con la industria de la construcción inmersa en una crisis como pocas veces se había visto durante su historia en nuestro estado y en el país en general. Un estimado del 30% de desempleo en el sector es quizá la más grave de las consecuencias de esta crisis, sobre todo si tomamos en cuenta que el sector de la construcción es el mayor generador de empleos directos e indirectos del país, y por ende su paralización supone un fuerte impacto sobre los niveles de empleo.

Creemos que la principal causa de esta crisis ha sido básicamente la ausencia de una política económica coherente del gobierno nacional, que permita una reactivación económica armónica y sustentable, que traería como consecuencia inmediata la reactivación del aparato económico del país que depende en más de un 75% del sector privado y, por ende, la recuperación del empleo y disminución de los índices de desempleo.

Lamentablemente, el gobierno nacional no parece entender que si no existe una efectiva reactivación de la economía y disminución del desempleo, su gestión está condenada al fracaso.

Muchas veces se ha dicho que Venezuela es un país rico con gran cantidad de reservas naturales, apreciación esta que no compartimos en lo absoluto, ya que a nuestro juicio dicha riqueza está en la capacidad de los ciudadanos para transformar esos recursos naturales y producir bienestar, cosa que los Venezolanos estamos muy lejos de hacer con un 54% de la población activa ocupada en el sector informal, más de un millón de empleados públicos y alrededor de 1,4 millones de personas económicamente activas desempleadas.

Es necesario que hagamos entender al gobierno nacional que la única vía para lograr altos niveles de bienestar en la población es mediante un programa económico agresivo que ataque directamente el desempleo y revierta esta tendencia creciente a la informalidad laboral.

Pero esto solo es posible con el concurso de un sector privado fortalecido con políticas claras y un marco de seguridad jurídica, inexistente actualmente, que haga mucho más atractiva la inversión de capitales internos y foráneos en Venezuela.

Ing. Luis Raul Fossi Bustamante
Presidente

ccz@iamnet.com

Contenido

Grandes Soluciones a problemas viales

Estrategias de Contratación

En opinión...Ley Orgánica de Hacienda Pública
Estadal

Ferremall

Nuevas reglas de juego define OMPU

Servicio de Asistencia Técnica de Cemex

Nuevo Tabulador de Oficios y Salarios

Indices del BCV

Junta Directiva 2000-2002

Ing. Luis Raúl Fossi
PRESIDENTE

Ing. Waldo Ordoñez
VICE-PRESIDENTE

Ing. Francisco Laudi
SECRETARIO

Sr. Yoisy Ferreira
TESORERO

DIRECTORES PRINCIPALES

Ing. Guillermo Bracho
Sr. Marcos Gutiérrez
Ing. Neptalí Morillo
Ing. Ercel Poliszuk
Arq. Rafael Ugarte

ASESORES LEGALES

Abog. Rafael Díaz
Abog. Luis Ferreira
Abog. Hugo Montiel
Abog. Edith Urdaneta
Abog. Ada Rafalli
Abog. Jorge Machin

DIRECTORES SUPLENTES

Ing. Ezzio Angelini
Lic. Pedro Bravo
Ing. Francisco Diez
Ing. José Alejandro García
Ing. Luis Gutiérrez
Ing. Juan F. Jiménez
Arq. Mariela Rojas
Arq. Heberto Van Balen
Arq. Ricardo Vargas

DIRECTORA EJECUTIVA

Lic. Ana María Rodríguez

TRIBUNAL DISCIPLINARIO

Ing. Rafael Díaz
Ing. Eudes Salazar
Ing. René Tineo
Ing. Antonio Jiménez
Ing. Edgar Morillo
Abog. Ada Rafalli

Diseño, Producción y Comercialización
Vene-Imagen, Diseño & Eventos C.A.
Tfís: (0261) 7591676 Fax: (0261) 7831795
E-mail: vene-imagen@cantv.net

Dirección General
Ing. Lisbeth de Grau

Coordinación de Información y Diseño
Lic. Maxula Alliey de Rodríguez

Información y Redacción
Lic. Mariangel Revilla
Lic. Nlurka Caravalla

Imprenta
Impresos MB C.A.



VENE-IMAGEN
DISEÑO & EVENTOS

Intersección Vial Avenida Goajira con Circunvalación 2

A GRANDES PROBLEMAS

Grandes Soluciones

La intersección vial de las avenidas Circunvalación 2 y Guajira (Plaza de Toros), ha constituido históricamente un problema urbano, en especial en lo relativo al tránsito. Este es un nodo muy particular del sistema vial urbano, en donde se intersectan una vía de trazado concéntrico y categoría Expresa, con una vía Arterial de trazado radial, que constituye una de las puertas urbanas a la ciudad.

Los problemas fundamentales de esta intersección vial tienen su origen en los tres factores siguientes: ausencia del tramo

norte de la Circunvalación 3, escasas opciones de conexión de la zona norte con el resto de la ciudad, y un uso inapropiado de la calzada vial, las aceras y los retiros laterales.

La ampliación de la calle 27, y su conexión con el futuro tramo norte de la Circunvalación 3, daría solución a las dos primeras causales mencionadas en el párrafo anterior. Con relación al tercer factor que produce conflictos, presentaré algunas consideraciones enviadas a un funcionario público que me solicitó una opinión sobre la situación de esta intersección.

1 Esta intersección se encuentra trabajando a capacidad en las horas de máxima demanda, y la jerarquía de las vías (Expresa con Arterial), sumado a su condición de puerta de entrada a la ciudad, exigen una solución a desnivel (Distribuidor).

2 El conflicto en la rama este de la intersección, en horas nocturnas (frente a la Universidad), se produce debido a dos causas: en primer lugar, al estacionamiento sobre la calzada y en segundo lugar, al excesivo tránsito peatonal de los estudiantes. Este conflicto nocturno se produce en horas de menor demanda, y no es ocasionado en forma alguna por el tránsito propio de la intersección.

3 La presencia de comercios de ventas de comidas, de servicios estudiantiles y librerías, sin áreas de estacionamiento, agrava la situación. La franja de terreno entre los linderos de la urbanización La Trinidad y la calzada vial, es el derecho de vía que corresponde a la calle de servicio de dicha avenida, y la cual ha venido siendo invadida.

4 La Circunvalación 2 es una vía de Primer Orden dentro del Plan Rector de Vialidad de la ciudad, y como tal, el tránsito de vehículos es prioritario al tránsito peatonal. Esto significa que cualquier solución que se proponga para el tránsito peatonal, no debe desmejorar las condiciones de circulación consideradas normales para los vehículos en este tipo de vía.

5 El volumen transversal de peatones es muy alto, y pudiera justificar dispositivos especiales para el cruce, pero siempre y cuando estos no afecten el tránsito en la vía Expresa.

6 Soluciones tipo Semáforo Peatonal son típicas en Calles Colectoras y en Arteriales de Tránsito moderado, pero no son recomendables en vías de Primer Orden. Las vías de Primer Orden tienen como función, actuar como eje articulador de la red vial urbana, permitiendo altos volúmenes de tránsito de largo recorrido. Constituyen la columna vertebral de la ciudad, y no puede detenerse su flujo para permitir el tránsito de movimientos peatonales.

7 Las soluciones tipo pasarela son rechazadas en nuestro medio, porque las experiencias locales no han sido exitosas, sin embargo, existen experiencias en países desarrollados con diseños más confortables a los usuarios, integradas a las edificaciones de origen y destino de viajes y, con un diseño arquitectónico que armoniza con los usos urbanos de la zona donde se emplaza.

8 Un elemento de tránsito peatonal de este tipo, bien diseñado, pudiera llegar a convertirse en un símbolo para la Universidad y para la zona. Una estructura cuyas formas y colores representen: la cultura, la excelencia, la inteligencia y los avances tecnológicos, se convertiría en una escultura, que junto a la institución educativa conformarían un Hito Urbano. En países desarrollados como Canadá, EE.UU., España, Francia, y otros, se tienen experiencias de este tipo.

9 La Universidad desea una solución tipo semáforo peatonal, porque permite el tránsito más directo y seguro de sus estudiantes, pero a un costo muy alto para el resto de la comunidad que transita por esa vía, y que no ve el problema como de tránsito peatonal, sino como de tránsito de vehículos.

10 Sobre la avenida San Jacinto también se producen conflictos de tránsito, debido a dos razones: en primer lugar, la calzada vial fue mal demarcada con dos canales, cuando el proyecto contemplaba tres canales de circulación, y en segundo lugar, se produce una cola de vehículos a la entrada de la Universidad, que debe ser reducida mediante mecanismos internos de control e ingreso más efectivos.

11 Cualquier estudio que se realice al respecto debe considerar, en lo posible, una solución integral a desnivel, que resuelva de forma conjunta el movimiento peatonal, el estacionamiento en la calzada, las ventas ambulantes y fijas que ocupan los espacios viales y retiros, y el acceso a la universidad.

12 Una solución vial a desnivel (distribuidor) dificulta el concepto de pasarela, y obliga a tránsito peatonal en paso de peatones bajo la estructura, posiblemente controlado por semáforo, pero una solución a nivel para la intersección (similar a la existente), obliga a separar espacialmente a los peatones, con sólo dos opciones: pasarela o salida por una calle menos transitada.

En los países con mayor avance tecnológico, problemas de este tipo permiten justificar soluciones que transformen su apariencia urbana, para lo cual se requiere una visión, y una decisión de ejercer una autoridad, y una conciencia colectiva de que la calle no es el patio delantero (o trasero), sino el espacio público que todos necesitamos para desplazarnos.

Fuente: Ing. Raúl Barboza - Conzuvial

BOSCAN & CASTRO C.A.
Ferretería en General

FRANCO EMPRESA CARABOBO PREMIUM

Centro Comercial Las Banderas, final Av. Los Haticos, local 1-25.
Teléfonos: (0261) 7652737 - 7651423 Fax: 7654746
E-mail: bocastro@cantv.net
Maracaibo - Venezuela

estrategias de Contratación

Por: Francisco Laudí Mellozzi
Ingeniero Civil, Ms.Sc. en Administración de Empresas, especialista
en planificación de estrategias de inversión de negocios.

Muchas de las grandes empresas globales de construcción tratan de evitar este tipo de contratación, inclinándose por otras metodologías, por ejemplo, suma global, precio meta, etc., que les permiten mayor celeridad en las cobranzas, flujo de caja confiable y una mayor rentabilidad al final de la obra.

A través del tiempo, el desarrollo de la industria de la construcción y la experiencia adquirida atendiendo a las diferentes circunstancias que han envuelto particularmente cada proyecto de construcción realizado, han permitido refinar diferentes metodologías de contratación de obras, las cuales pueden resumirse así:

Llave en mano, donde se entrega toda la responsabilidad de diseño, construcción y puesta en marcha al contratista. En ocasiones inclusive abarca la financiación del proyecto. En esta categoría cabe el tipo de la concesión.

Precio por suma global, donde se establece que el contratista hará la totalidad del trabajo previamente convenido por un precio total fijo. En esta modalidad, el contratista asume, y naturalmente trata de cobrar, un alto nivel de riesgo. Se recomienda establecer un premio sobre la base de un porcentaje del precio ofrecido,

para incitar al contratista en concluir la obra antes del tiempo previsto.

Precio unitario, utilizado cuando la medición previa y exacta del trabajo no es posible pero si están bien definidos los procesos, por lo cual se pactan tarifas unitarias para rembolsar las diferentes operaciones.

Administración delegada, utilizada cuando no hay buena definición del alcance o buena definición de los procesos o cuando hay que atender a condiciones inesperadas. El contratista aporta, bajo supervisión, los diferentes recursos y dirige las operaciones de construcción. Recibe por su esfuerzo un honorario previamente pactado y una comisión financiera por el manejo del dinero. Puede presentar algunas variantes:

Costo más porcentaje de honorario, que es el sistema clásico que consiste en rembolsar todos los gastos, incluidos los de dirección y administración sobre la base de un porcentaje preestablecido. Este porcentaje puede ser único, es decir el mismo para todos los costos incurridos, o variable, es decir, diferente para algunas actividades donde el contratista tiene una menor responsabilidad, como por ejemplo, en la contratación de consultorías.

Costo más honorario fijo, en el cual el honorario se pacta en una forma definida y fija (en valor absoluto), independientemente del monto total de la inversión

En Venezuela se ha difundido ampliamente la contratación de obras mediante la metodología de precios unitarios, más por costumbre que por razones debidamente justificadas. Esta forma de contratación, es percibida generalmente como la más idónea y conveniente para las partes. Sin embargo, esta percepción es totalmente errónea y, más bien, en muchos casos ha representado una piedra de tranca para el correcto desenvolvimiento y finalización de las obras.

Precio máximo garantizado (PMG), se basa en un contrato iniciado por administración delegada con una revisión posterior del alcance de la obra una vez lograda una mayor definición del proyecto, por ejemplo después de disponer de la ingeniería de detalle. El pago se hace por reembolsos, pero si se alcanza el tope, los costos adicionales corren por cuenta del contratista. En caso de no llegar al tope, se establece como premio una repartición de los ahorros.

Precio Meta (PM), modalidad similar a PMG en el cual se fija un precio base, pero las diferencias, ya sean sobrecostos o ahorros se comparten de acuerdo a una fórmula predeterminada. Usualmente no se fija ningún techo.

Modalidades combinadas, en las cuales se combinan diferentes modalidades de contratación para diferentes condiciones o fases de la obra, según estén o no definidas. Por ejemplo, una obra cuyo alcance real no es conocido, se contrata por administración delegada, mientras que la construcción de las fundaciones (las cuales ya están diseñadas y calculadas), se efectúa por precios unitarios.

VARIABLES

Aún cuando sea cierto que a un proyecto u obra determinada es posible vincularlo con cualquiera de las metodologías explicadas de relación contractual cliente-constructor, también es cierto que existen ventajas o desventajas claves que permiten intuir las estrategias que orientan hacia la mejor alternativa a implementar. En esencia, no se debe confiar en la costumbre, la rutina o la intuición y más bien observar y analizar las diferentes variables que pueden entrar en juego en un determinado escenario económico y decidir sobre la base de la mejor alternativa que ofrezca las mejores ventajas y respaldo al constructor y al cliente.

Entre las variables que deben ser analizadas antes de decidir el tipo de contratación están:

1 GRADO DE DEFINICIÓN: En los casos donde la ingeniería básica y de detalle están bien definida, si existen especificaciones claras, cómputos métricos ajustados a la realidad, localización accesible, etc., es más conveniente y rentable desarrollar un contrato a precio fijo. Sólo la vaguedad en la definición podrá alentar la adopción de un contrato por precios unitarios.

2 Escenario económico y del mercado. Si existe buena situación económica y existe un mercado ofertado para los contratistas, será difícil obtener propuestas a precio fijo, ya que implica indudablemente riesgos. En el escenario contrario, se puede buscar este tipo de participación, pero hay que ejercer precaución en el manejo de los precios, para evitar suicidios. A veces otros factores como la situación de orden público, las condiciones geográficas o la especialidad del trabajo puede dificultar las cotizaciones a precio fijo.

3 Cambio en el alcance. Cuando se anticipa que puede haber cambios en la medición, definición o alcance del proyecto, es prudente contratar por precios unitarios y aún por administración delegada. Se puede considerar contratar una parte por precio variable y otra a precio fijo.

4 Urgencia de la obra. Si la obra que se desea desarrollar es de primera prioridad, puede haber un precio fijo negociado, lo cual puede reducir el plazo de ejecución gracias al afán que imprima el constructor en concluir la obra. Por el otro lado una cotización a precio fijo puede tomar mucho tiempo en el proceso de negociación y afinación de condiciones.

5 El precio es lo importante. En este caso es preferible desarrollar un proyecto por fases, con varias ofertas de menor alcance que permitan optimizar tanto la obtención de los recursos, como los precios y los desembolsos.

Metodología para la Toma de Decisión

Una metodología para la toma de decisiones estratégicas que permita visualizar convenientemente la mejor opción puede establecerse mediante un mecanismo de análisis cruzado de variables o matricial que relacione las interacciones entre las variables mencionadas:

1. - Se define cual de los factores primarios dominará el cumplimiento de los objetivos; estos son los factores clásicos de precio, plazo del trabajo y calidad del servicio.

Si la calidad está normalizada, es decir, si cualquiera de las empresas constructoras interesadas en adjudicarse la obra puede ofrecer el nivel de calidad deseado, entonces domina el precio. Lo mismo se aplica en caso de que las especificaciones de obra sean claras, detalladas, accesibles y están por escrito.

Por el contrario, cuando el nivel de precio está controlado por el mercado, prevalecerá la calidad, la cual deberá

ser celosamente vigilada por el dueño de la obra.

El plazo se convierte en dominante cuando el proyecto es de alta prioridad, urgente o está retrasado.

2. - Se analiza la influencia que ejercen sobre la decisión final otros factores como la prioridad en el desarrollo del trabajo (la emergencia que se tenga) y por otra parte la definición del alcance del trabajo propuesto. Estos factores se contrastan con el factor primario dominante, definido en el paso 1.

La prioridad es importante cuando sea importante reducir los tiempos de negociación. En este caso, si el

precio es el factor dominante, se escoge una modalidad de contratación que garantice un precio bajo, estable y permita un inicio inmediato de las labores:

Administración delegada o precio por suma global, PMG o PM. Cualquiera de estas modalidades cumple los requisitos exigidos, y la escogencia particular de una de ellas dependerá del nivel de compromiso que se desea que asuma el constructor y del conocimiento del alcance real de la obra.

Por su parte la definición del alcance es importante para reducir la cantidad de conflictos en la liquidación de los

pagos. Si están bien definidos los procesos y actividades a realizar en la construcción de una obra, pero se desconocen las cantidades reales, y además el factor plazo no es fundamental, se puede pensar en un contrato por precios unitarios. Cuando el alcance total de la obra está bien definido, tanto en actividades como en cantidades y el factor plazo es prioritario, un contrato a precios fijos puede resultar conveniente. Si lo prioritario es la calidad, entonces se debe pensar en una contratación por precio meta. Si el alcance de la obra es difuso y quiere garantizarse la calidad, la administración delegada es la solución idónea.

reporte

COMISIÓN SUB-SECTOR PÚBLICO E INFRAESTRUCTURA

Integrantes

Ing. Waldo Ordoñez
Ing. Edgar Morillo
Ing. Ercel Poliszuk
Sr. Manuel Ruiz Quintero
Ing. José A. García Urdaneta

El propósito de la creación de esta comisión de trabajo de la Cámara de la Construcción del Zulia, es llevar a cabo una serie de reuniones con distintos sectores del poder público a fin de elaborar un informe con recomendaciones a la Gobernación del Estado, para proponer los mecanismos efectivos para la mejora de los procesos adaptado a la visión y necesidades del sector privado.

La Comisión Sub-Sector Público e infraestructura llevó a cabo la siguiente agenda para recabar la información pertinente para la elaboración del informe el cual está en proceso de discusión.

- ☉ El 22 de enero se propuso la presente Comisión y se estableció las Metas de la misma.
- ☉ El día 5 de febrero, se reunió la Comisión Ampliada con el Gobernador y su Gabinete en su despacho.

- ☉ El día 6 de febrero, se reunió la Comisión con representantes de OPE, Administración y Contraloría Interna de la Gobernación del Estado Zulia.
- ☉ El 28 de Febrero, se reunió la Comisión con la Presidencia del C.R.U, S.A.
- ☉ El día 12 de marzo, se reunió la Comisión con Presidencia del SAVIEZ.
- ☉ El 14 de marzo, se reunió la Comisión con la Directiva del FUNIDEZ.
- ☉ El 3 de abril, se reunió la Comisión con Presidencia de UCER ZULIA.

Los temas tratados en estas reuniones fueron los siguientes: Procesos de Contrataciones, Proceso de Aprobación y Pago de Valuaciones, Deudas pendientes a Contratistas y Procesos de Licitaciones.

NUEVO TABULADOR de Oficios y Salarios
 últimos Acordados por el Laudo Arbitral del 16
 de Mayo de 2001 para la Industria de la
 Construcción

Denominación	Salario
OBROERO DE 1era.	9.660,00
VIGILANTE	9.660,00
AYUDANTE	10.350,00
AYUDANTE DE MECANICO DIESEL	10.350,00
AYUDANTE DE OPERADORES	10.350,00
CAUCHERO	10.350,00
AUXILIAR DE DEPOSITO	10.490,00
AYUDANTE DE TOPOGRAFO	10.490,00
OPERADOR DE MARTILLO PERFORADOR	10.490,00
RASTRILLERO	10.490,00
CHOFER DE 4ta.	10.560,00
ESPESORISTA	10.630,00
MAQUINISTA DE CONCRETO DE 2da.	10.770,00
CHOFER DE 3ra. (HASTA 3 TONS)	10.800,00
ENGRASADOR	10.800,00
CHOFER DE 2ra. (DE 3 A 8 TONS)	11.040,00
OPERADOR DE EQUIPO PERFORADOR	11.320,00
SOLDADOR DE 3ra.	11.460,00
ALBAÑIL DE 2da.	11.600,00
CABILLERO DE 2da.	11.600,00
CAPORAL	11.600,00
CARPINTERO DE 2da.	11.600,00
ELECTRICISTA DE 2da.	11.600,00
GRANITERO DE 2da.	11.600,00
GÜINCHERO	11.600,00
IMPERMEABILIZADOR DE 2da.	11.600,00
INSTALADOR ELECTRICOMECANICO DE 2da.	11.600,00
LATONERO DE 2da.	11.600,00
MAQUINISTA DE CONCRETO DE 1ra.	11.600,00
MECANICO DE GASOLINA DE 2da.	11.600,00
OPERADOR DE EQUIPO LIVIANO	11.600,00
OPERADOR DE PLANTA FIA DE 2da.	11.600,00
OPERADOR EQUIPO DE SANDBLASTING	11.600,00
PINTOR DE 2da.	11.600,00
PLOMERO DE 2da.	11.600,00
SOLDADOR DE 2da.	11.600,00
OPERADOR DE PAVIMENTADORA	11.730,00
CHOFER DE 1ra. (DE 8 A 15 TONS)	11.760,00
MECANICO DE GASOLINA DE 1ra.	11.870,00
OPERADOR DE PLANTA FIA DE 1ra.	12.010,00
CHOFER DE CAMION MAS DE 15 TONS.	12.070,00
CHOFER DE CAMION MEZCLADOR	12.070,00
DINAMITERO	12.700,00
OPERADOR DE PALA HASTA 1YARDA CUB.	12.840,00
ALBAÑIL DE 1ra.	12.980,00
ALBAÑIL REFRACTARIO	12.980,00
CABILLERO DE 1ra.	12.980,00
CARPINTERO DE 1ra.	12.980,00
ELECTRICISTA DE 1ra.	12.980,00
GRANITERO DE 1ra.	12.980,00
IMPERMEABILIZADOR DE 1ra.	12.980,00
INSTALADOR ELECTRICOMECANICO DE 1ra.	12.980,00
LATONERO DE 1ra.	12.980,00
LINIERO DE 1ra.	12.980,00
MECANICO EQUIPO PESADO DE 2da.	12.980,00
MONTADOR	12.980,00
OPERADOR DE EQUIPO PESADO DE 2da.	12.980,00
OPERADOR DE GRUA (GRUERO) DE 2da.	12.980,00
OPERADOR DE MOTONIVELADORA DE 2da.	12.980,00
OPERADOR DE MOTOTRAILLA DE 2da.	12.980,00
OPERADOR MAQUINAS-HERRAMIENTAS 2da.	12.980,00
PINTOR DE 1ra.	12.980,00
PLOMERO DE 1ra.	12.980,00
SOLDADOR DE 1ra.	12.980,00
TRACTORISTA DE 2da.	12.980,00
TUBERO FABRICADOR	12.980,00
OPERADOR DE PALA MAS 1YARDA CUB. DE 2da.	13.250,00
CHOFER DE GANDOLA DE 2da. (DE 15-40T)	13.430,00
MAESTRO CARPINTERO DE 2da.	13.530,00
OPERADOR DE GRUA (GRUERO) DE 1ra.	13.530,00
OPERADOR MAQUINAS-HERRAMIENTAS 1ra.	13.530,00
CHOFER DE GANDOLA DE 1ra. (TODO TON.)	14.220,00
CAPORAL DE EQUIPO	14.360,00
MAESTRO ALBAÑIL	14.360,00
MAESTRO CABILLERO	14.360,00
MAESTRO CARPINTERO DE 1ra.	14.360,00
MAESTRO DE OBRA DE 2da.	14.360,00
MAESTRO DE OBRAS ELECTROMECANICAS	14.360,00
MAESTRO DE VOLADURAS	14.360,00
MAESTRO ELECTRICISTA	14.360,00
MAESTRO GRANITERO	14.360,00
MAESTRO IMPERMEABILIZADOR	14.360,00
MAESTRO PINTOR	14.360,00
MAESTRO PLOMERO DE 1ra.	14.360,00
MECANICO EQUIPO PESADO DE 1ra.	14.360,00
OPERADOR DE EQUIPO PESADO DE 1ra.	14.360,00
OPERADOR DE MOTONIVELADORA DE 1ra.	14.360,00
OPERADOR DE MOTOTRAILLA DE 1ra.	14.360,00
OPERADOR DE PALA MAS 1YARDA CUB. DE 1ra.	14.360,00
TRACTORISTA DE 1ra.	14.360,00
MAESTRO DE OBRA DE 1ra.	16.560,00
MAESTRO MECANICO	16.560,00

Mayor información en www.cvc.com.ve ó solicítarla vía e-mail a través del ccz@lamnet.com

OMPU define nuevas reglas de juego para otorgar

Permisologías y Habitabilidades

Con el objetivo de exponer la política de otorgamiento de permisologías habitabilidades y tratamientos de variables urbanas por parte de OMPU en el Municipio Maracaibo, se reunieron el pasado 29 de mayo, representantes de este organismo con integrantes de la la Cámara de la Construcción del Zulia, Cámara Inmobiliaria, representantes del Colegio de Ingenieros y Arquitectos de nuestro estado.

La reunión dio inicio con la participación de la Dra. Ada Raffalli de Stuy, presidenta de la Comisión de Arquitectura, Urbanismo, Construcción, Ambiente y Turismo de la Cámara Municipal de Maracaibo, quien enfatizó que la Comisión de Urbanismo, está realizando un examen esquelético del marco legal que rige la materia urbanística del estado Zulia, para luego ser presentado a la Cámara Municipal para su aprobación y así lograr solventar las problemáticas presentadas en nuestra región, como lo es, el caso de la ordenanza vigente de estacionamiento; la cual es considerada obsoleta y nefasta, ya que posee una norma que no se apega a la demanda de los constructores, propietarios de centros comerciales, instituciones, iglesias, etc, como lo es la prohibición expresa que establece la norma de no cobrar por estacionamiento en puntos públicos.

El desarrollo de la reunión estuvo a cargo del Arq. Federico Arriba, Director de OMPU, quien señaló que las leyes existen y que aunque tienen sus vacíos, sus deficiencias y en algunos casos caen en lo absurdo por estar elaboradas en otros

tiempos, con características diferentes a la demanda de una ciudad actual, deben cumplirse. Sin embargo están claros que se deben reestructurar y es lo que ha venido haciendo la Comisión de Urbanismo de OMPU, para sí poder garantizar los derechos de los múltiples actores de la sociedad.

Explicó que a partir de este momento los organismos que les compete la construcción deben apegarse a las leyes y cumplirlas al pie de la letra, porque así se podrá evitar los problemas urbanísticos que presenta el estado Zulia.

Para culminar el Director de OMPU, enfatizó que el propósito de ellos es hacer una gestión transparente de la mano de los organismos como la Cámara de la Construcción del Zulia, Cámara Inmobiliaria, Colegio de Ingenieros y entes privados; ya que para nadie es un secreto, que quienes construyen una ciudad son los privados

y no el municipio, para ello los privados necesitan cierta garantía para poder actuar. Es por ello que la aprobación del Plan de Desarrollo Urbano de la ciudad de Maracaibo (PEDUM), va ayudar a subsanar esos vacíos legales, va a contribuir a la corrección de las normativas que regirán en materia urbanística nuestra ciudad.



Lic. Niurka Caravallo

Nuevo Convenio



Ing. Luis Raúl Fossi por la CCZ y el Sr. Alberto Bottaro de Otasa

La Junta Directiva de la Cámara de la Construcción del estado Zulia, encabezada por su presidente, el Ing. Luis Raúl Fossi, firmó el pasado 7 de mayo un convenio con la Oficina de Tasadores Asociados (OTASA) representada por el Sr. Alberto Bottaro, el objetivo de este acuerdo es contribuir al mandamiento de las actividades de la Cámara, mediante aportes que harán a este organismo sus beneficiados.

Este contrato beneficiará a los integrantes solventes de la Cámara que durante la vigencia del mismo, soliciten los servicios de la empresa OTASA, para la realización de avalúos. Entre otros puntos importantes dentro del convenio, cabe resaltar que los miembros de la Cámara que deseen gozar de este acuerdo, deberán manifestarlo por medio de una comunicación escrita dirigida a la Cámara.

Lic. Mariangel Revilla

técnico

SERVICIO DE ASISTENCIA TÉCNICA DE

CEMEX DE VENEZUELA

Un servicio de pre y post-venta eficaz, para crear valor al cliente de la Corporación Cemex Venezuela y así crear una diferencia importante frente a la competencia, a hecho posible la aparición el esquema organizacional de Cemex Venezuela el SERVICIO DE ASISTENCIA TÉCNICA.

Este programa busca prestar un servicio técnico especializado de apoyo a sus clientes en toda la línea de productos Vencemos, para dar a conocer sus usos y aplicaciones, también en los servicios en general de Cemex, apoyo y servicio en su área operativa y en otras áreas como: Técnica y Proyectos, Administrativo Financiera, Sistemas de Información y Abasto.

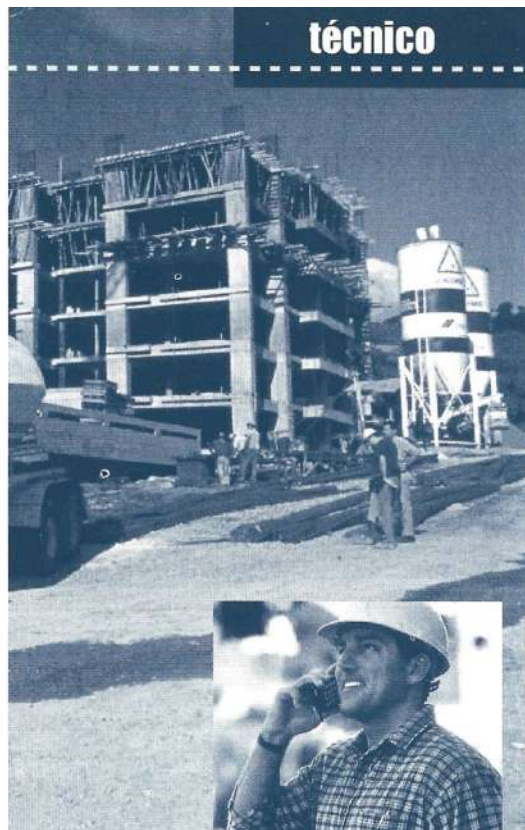
El Servicio de Asistencia Técnica Integral, involucra el análisis y prueba del cemento, agregados, concretos y aditivos; los ensayos a productos terminados, bloques, tejas, adoquines, entre otros. Asimismo busca resolver las inquietudes, problemas, quejas y reclamos relacionados con los productos.

Por otra parte la asesoría en campo o en obra, con recomendaciones constructivas, diseño de mezclas acabados, silo y contenedores, es una herramienta importante de este servicio que permite al cliente de Cemex Venezuela contar con atención personalizada a sus requerimientos y a la vez monitorear tendencias de productos y métodos constructivos.

Cemex de Venezuela a través del programa, presta apoyo en proyectos a las universidades, entes públicos, comunidad y gremios, dando soluciones a constructores, transformadores y comercializadores en el sector construcción.

Personal capacitado para manejar los materiales constructivos es factor importante para cualquier empresa, es por ello que el servicio de Asistencia Técnica, elabora informes y reportes técnicos de los proyectos, sistemas constructivos y pruebas así como también lleva constantemente la actualización de la documentación técnica-comercial del área. A través de seminarios y talleres dictados en universidades, colegios y gremios, proyecta su labor y productos a un numeroso grupo de clientes potenciales y actuales.

La presencia a nivel nacional de esta empresa con sus plantas cementeras, terminales marítimos y fluviales, centros de distribución entre otros, hacen posible que los agremiados de nuestra cámara, clientes de Cemex de Venezuela obtengan los beneficios de un programa desarrollado para satisfacer las necesidades de los usuarios de productos de la empresa.



Crear Valor al Cliente

Beneficios

Consolidar servicio de pre y post venta

Ventaja diferencial frente a la competencia



VENE-IMAGEN
DISEÑO & EVENTOS

edición especial aniversaria

EL PRÓXIMO 15 DE JULIO

empresario te invitamos a que formes parte de nuestro selecto grupo de anunciantes
cierre de ventas: 06 de julio de 2001

Tifs: (0261) 7591676 Fax: 7831795 E-mail: vene-imagen@cantv.net

47 aniversario
CCZ
nuestros
afiliados

Innovación Ferretera



“Un Centro Ferretero Integral donde el cliente encuentre todo para la construcción y el hogar es Ferremall”, son las palabras de Bernardo Morillo hijo, quien lideriza el nuevo proyecto comercial ferretero de la ciudad que se inauguró el pasado 1ro de Junio en la zona norte, exactamente en la Prolongación Avenida Goajira con la Avenida principal de San Jacinto.

Por primera vez en Venezuela se construye un mall dedicado exclusivamente a satisfacer todos los requerimientos en lo que a construcción se refiere. Desde oficinas con arquitectos e ingenieros que pueden desarrollar su proyecto, pasando por la compra de materiales de construcción en la Ferretería Bernardo Morillo, incluyendo empresas que ofrecen la venta e instalación de pisos, closets, ventanas, hasta equipamiento para el hogar.

Este importante proyecto desde el punto de vista comercial y de construcción nace de la necesidad de mejorar la ubicación física de la Ferretería Bernardo Morillo, empresa con una trayectoria de 32 años como proveedor de materiales de ferretería y construcción en la ciudad de Maracaibo. “En nuestra búsqueda de mejoras para nuestras oficinas administrativas y comerciales nos topamos con un terreno de 15.000 m2 ubicado en la zona norte el cual excedía nuestras expectativas de espacio, entonces nace la idea de hacer no solo nuestra tienda sino también de desarrollar un área comercial con el mismo concepto de servicio que nosotros prestamos”.

El Arquitecto Enzo Ríos encargado del proyecto expone que los materiales utilizados responden a los productos que se comercializan dentro de Ferremall, los cuales son totalmente

distintos a los de un centro comercial tipo boutique. Es por ello que con estructura de acero a la vista, bloques de concreto y arcilla, láminas galvanizadas entamboradas en fachada, pisos en concreto vaciado con endurecedor con acabado “requemado” de color blanco, quieren proyectar una apariencia constructivista, si le permiten el uso del termino, la apariencia de un galpón.

LOGROS

Además de la sumatoria en un solo lugar de empresas que creyeron en el proyecto de Ferremall, una importante innovación para Bernardo Morillo es el cambio del concepto de atención al cliente en mostradores como tradicionalmente se maneja en el negocio. Ahora el autoservicio es la palabra clave, colocando al alcance del consumidor los artículos que requiera y obteniendo asesoría si lo desea.

Igualmente Bernardo Morillo, complementa el servicio al crear una alianza estratégica con Ferka una tienda ferretera de autoservicio orientada hacia el hogar, con 16 sucursales a nivel nacional y que por primera vez abre sus puertas en Maracaibo de la mano de los Morillo, en un área de 1.700 m2 de Ferremall y lo complementa con el desarrollo a futuro de un espacio para la venta de línea blanca y marrón para el hogar.

Asimismo, se generó durante los dos años de construcción



Bernardo Morillo acompañado de familiares, empleados y co-propietarios, en la inauguración de Ferremall.

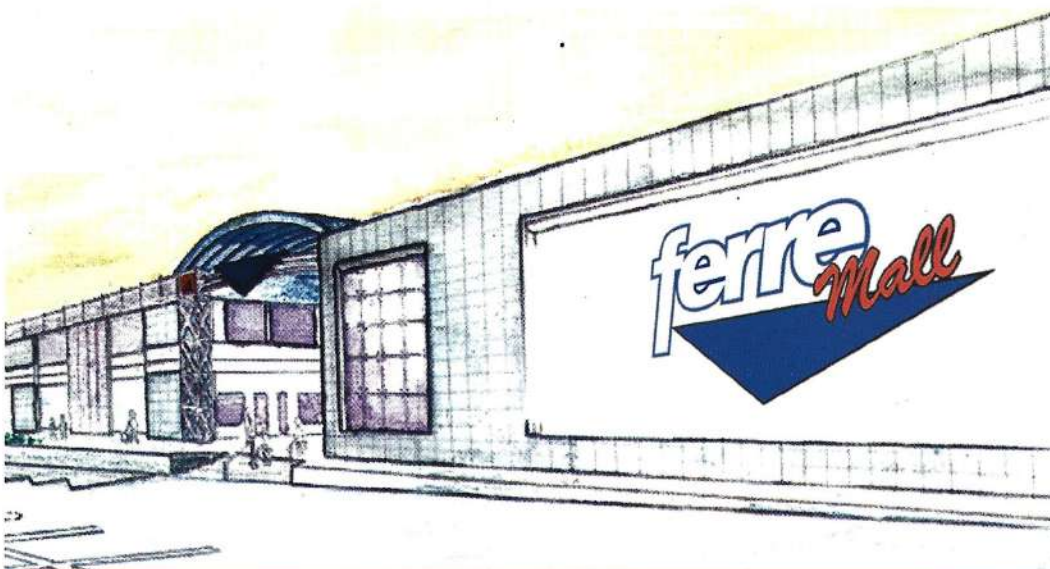
200 empleos directos y en la actualidad se promedia que se requerirá el trabajo de 150 personas para prestar sus servicios en ferremall.

Otro logro de importancia estuvo radicado en que la Gerencia de Proyecto fue llevada a cabo por la familia Morillo, quienes a su vez fueron los proveedores de materiales de la construcción permitiendo así un uso optimo de los recursos y la disminución de los costos en por lo menos 1.000 millones de bolívares, comparado con otros proyectos de igual magnitud en el mercado.

La inversión total para la construcción fue de 1.500 millones de bolívares, con capital colocado por el Señor Bernardo Morillo y sus hijos, también de la banca privada y la inversión llevada a cabo por la venta de los locales comerciales. Para el equipamiento de la nueva sede principal de la Ferretería Bernardo Morillo, equipos, mobiliario e inventario se llevó a cabo una inversión de aproximadamente 700 millones de bolívares adicionales.

El Consumidor

Esta innovadora visión trajo consigo un mercado nuevo para la Ferretería Bernardo Morillo, ahora la familia, quienes por lo general realizan sus compras los fines de semana, podrá dentro de las cómodas instalaciones adquirir todo para el hogar en un solo lugar, sin descuidar por supuesto al cliente tradicional que es el albañil u obrero que compra los materiales de lunes a jueves principalmente.



La Obra

Área de Parcela: 15.000 m²

Área de Construcción 8.170 m² distribuidos en 4 módulos rectangulares con las siguientes características:

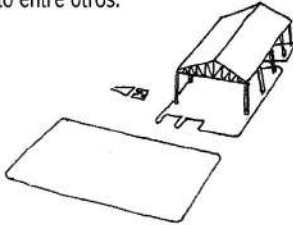
módulo 2

En un área de 1.490 m² funcionan las nuevas instalaciones de la Ferretería Bernardo Morillo, dividiéndose internamente en un área de atención al público y área de almacén de detal todo en una sola planta con una altura interna de 7 mts.



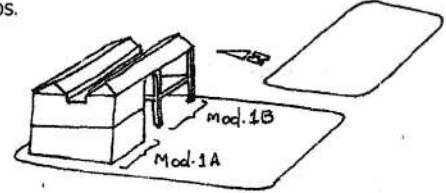
módulo 4

En un área total de 1.524 m² y en una sola altura se levanta el área de depósito de material de ferretería pesado como cabillas, tubos, cemento entre otros.



módulo 1

Consta de 2 Sub-módulos A y B en un área total de 4.134 m² y donde se desarrollan en dos plantas 18 locales comerciales para el funcionamiento de Marmolería León, Ventanas Venezuela, Ferreclosets, Super Catire, Ferka y las oficinas de proyectos, servicios para el constructor entre otros.



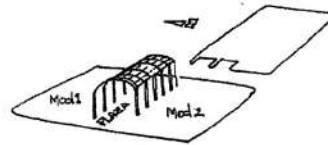
módulo 3

En planta alta espacio dedicado a las oficinas administrativas de las Ferreterías Bernardo Morillo en un espacio de 1.400 m², con dos entradas independientes para la atención de proveedores y clientes a través de la Ferretería o de la zona de compra de materiales de construcción. En planta baja vialidad del mall, estacionamiento presidencia, oficinas de condominio y área sanitaria de obreros.



plaza

Este es el espacio de transición y distribución ubicado entre los módulos 1 y 2 y el cafetín, responde al área social del mall con 491,89 m².



Quienes participaron

PROYECTO:

Arquitectura: Enzo Ríos y Alexandra Camba
Electricidad: Gustavo Ríos
Sanitario: Gertrudiz Fernández
Arquitecto Residente: Maryorie Romero

INSPECCION Y GERENCIA DE OBRA

Arq. Enzo Ríos
Hidrógrafo: Abraham Camba
Administrador: Damaso Marcano

CONSTRUCCIÓN

Estructura Metálica: Inproce C.A.
Estructura de Concreto: Akki Construcciones C.A.
Proyectos Eléctricos, Teléfonos e Incendio: C y L C.A.
Análisis de Suelo y Cilindros: Geotecnia C.A.
Ventanas: Ventanas Venezuela S.A.

Ferretería bernardo morillo, c.a.



La Cámara de la Construcción del Estado Zulia ante LEY DE HACIENDA PÚBLICA ESTADAL

Definida Venezuela como un Estado federal descentralizado, la Constitución de 1999 estableció en el Numeral 6 de la Disposición Transitoria Cuarta que dentro del primer año, contado a partir de su instalación, la Asamblea Nacional aprobará: una ley que desarrolle la hacienda pública estatal estableciendo... los tributos que la compongan, los mecanismos de su aplicación y las disposiciones que la regulan.

La Cámara de la Construcción del Estado Zulia expresa su satisfacción por haberse iniciado en la Asamblea Nacional la discusión de la señalada ley dentro del término constitucional, así como por haber sido designado nuestro presidente integrante de la comisión nombrada por el gobernador del estado para evaluar el proyecto de ley elaborado por la Oficina de Asesoría Económica y Financiera de la Asamblea Nacional.

Nuestro aporte a la discusión tiene como objetivo contribuir a alcanzar la "descentralización fiscal" permitiendo a los estados una mayor autonomía financiera y dar cumplimiento al postulado constitucional (artículo 158) que concibiendo a "la descentralización, como política nacional, debe profundizar la democracia, acercando el poder a la población y creando las condiciones, tanto para el ejercicio de la democracia como para la prestación eficaz y eficiente de los cometidos estatales".

Estando por iniciarse la consulta a los estados prevista en el artículo 206 de la Constitución esta asociación empresarial, en nombre de nuestros representados, fija su posición en los términos siguientes:

1º EL CARÁCTER DE LA LEY

La Ley de la Hacienda Pública Estatal debe tener el carácter de ley orgánica y de bases de la hacienda pública estatal. En consecuencia, debe evitarse el excesivo detalle del proyecto aprobado en primera discusión, el cual no solo favorece la homogeneización de estados desiguales en sus características y problemática sino que limita exageradamente la administración estatal atentando contra la autonomía legislativa de los estados y desconociendo sus posibilidades creativas. Asimismo, la Ley Orgánica de la Hacienda Pública Estatal debe ser considerada Ley marco de otras leyes, actualmente en elaboración, como las leyes de Consejo Federal de Gobierno, Fondo de Compensación Interterritorial, de Participación Ciudadana, de organización y funcionamiento de los Consejos Legislativos Estadales, de Contraloría y de Tierras, entre otras.

La Ley Orgánica de Bases de la Hacienda Pública Estatal

debe completar las competencias tributarias de los estados cuyos contenidos fueron delegados en la Asamblea Nacional por disposición de la Asamblea Nacional Constituyente. **2º LA LEY DEBE PRIVILEGIAR LA ASIGNACIÓN DE IMPUESTOS PROPIOS SOBRE OTRAS FORMAS DE TRANSFERENCIA DE RECURSOS**

La Hacienda Pública Estatal de un Estado federal descentralizado debe caracterizarse por estar dotada de impuestos propios o por lo menos, de participación importante en los tributos nacionales.

En Venezuela, los ingresos estatales deben incrementarse por la transferencia plena de potestades tributarias y no por la creación de sobretasas o cesión de la recaudación, por demás centralizada.

Los tributos asignados a los estados son de poco significado financiero y aumentan la presión tributaria sobre los zulianos. El impuesto sobre el consumo de la gasolina y diesel, debe ser asignado sin mayores limitaciones substituyendo a los impuestos nacionales existentes y no complementándolos, pues el resultado sería un aumento del precio.

3º DISMINUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN EN LA RECAUDACIÓN DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

La participación de los estados en los tributos nacionales previsto en el proyecto de ley aprobado por la Asamblea Nacional, en primera discusión, es exigua no compensando la disminución de ingresos por transferencias que los estados han tenido, y mucho menos satisfacen las expectativas que el Zulia ha venido manifestando en los últimos años. La participación de los estados en la recaudación del Impuesto al Valor Agregado debe incrementarse y en ningún caso debe ser inferior a la existente.

Suprimido el Fondo Intergubernamental para la Descentralización (FIDES), la participación de los estados en los impuestos al consumo debe estar destinada íntegramente a los fondos estatales para el desarrollo de la descentralización que de acuerdo al proyecto de ley aprobado deben ser creados. El Fondo de Compensación Interterritorial tiene una naturaleza muy distinta a dichos fondos y en consecuencia debe ser alimentado con fondos provenientes del ingreso nacional.

4º CONTRIBUCIONES ESPECIALES POR MEJORAS O PLUSVALÍAS POR OBRAS O SERVICIOS PÚBLICOS ESTADALES

La contribución especial por mejoras podía constituir de acuerdo a la Constitución de 1961 una potestad tributaria

residual de los Estados. También en la Ley de Expropiación por Causa de Utilidad Pública y Social vigente contempla una contribución por plusvalía que en más de 50 años de vigencia jamás se aplicó. Dicha situación revela la poca viabilidad y conveniencia de dicho tributo.

Por otro lado y a pesar de lo señalado, el proyecto de ley aprobado contiene limitaciones al tributo que reduce aun más sus posibilidades recaudatorias, además de constituir desde el punto de vista económico otro ejemplo de aumento de la presión tributaria.

5º ELIMINACIÓN DE OPERACIONES DE CRÉDITO PÚBLICO ESTADAL

Al contrario de lo establecido en la Constitución de 1999 el proyecto de ley aprobado en primera discusión por la Asamblea Nacional limita absolutamente toda posibilidad de endeudamiento por parte de los estados. Consideramos inconveniente tal estipulación habida cuenta de que la realización de determinadas obras públicas exige su financiamiento con el crédito público.

Creemos que se debe facultar a los estados para realizar operaciones de crédito público con limitaciones en cuanto a su cuantía y destino y con autorización de la Asamblea Nacional. En tal sentido, vemos con simpatía el anteproyecto realizado por la Universidad del Zulia cuyas propuestas deben ser consideradas.

6º CONSIDERACIÓN FINAL

La Cámara de la Construcción del Zulia reafirma su compromiso con el proceso de descentralización y exhorta a los miembros de la Asamblea Nacional a tomar en cuenta las aspiraciones en materia de hacienda pública expresadas en mayo de 1999 por esta asociación conjuntamente con las Cámaras de Comercio de Maracaibo, de Industriales y la Asociación de Comerciantes e Industriales del Zulia al presentar sus Ideas para la Constituyente las cuales formarían parte de la propuesta para la constituyente que hicieran la Universidad del Zulia y la Gobernación del estado a la Asamblea Nacional Constituyente.

En este orden de ideas, la Cámara de la Construcción del Zulia se pronuncia a favor de la no aprobación de este proyecto de ley que no cubre ni remotamente las aspiraciones del Zulia y del País en general en materia de descentralización fiscal.



Ing. Luis Raúl Fossi Bustamante
Presidente de la CCZ

LEY ORGANICA DE HACIENDA PUBLICA ESTADAL

¿AVANCE O RETROCESO?

Cuando se promulgó la -según sus redactores- "Muy Avanzada" Constitución Bolivariana, se incluyeron una serie de disposiciones transitorias como es común en casos como ese para no fracturar de golpe la institucionalidad existente e irla adaptando a la planteada en la nueva constitución.

Dentro de esas disposiciones transitorias se encontraba una que obligaba, a la Asamblea Nacional a ser elegida, a promulgar una ley de Hacienda Pública Estatal, con la finalidad de dar la posibilidad a los Estados de Generar sus propios recursos y avanzar en el proceso de descentralización en virtud de que hasta el momento se había avanzado bastante en la trasferencia de competencias y no así en la de recursos para financiarlas.

En este sentido todos entendíamos que la finalidad de esta ley era la de transferir una serie de recursos provenientes de la recaudación de cada Estado dándoles la potestad de legislar para darle el uso más eficiente y conveniente en cada caso a esos recursos, pero que en ningún caso perseguía la creación de nuevos tributos.

La oficina de asesoría técnica de la Asamblea Nacional, con la finalidad de dar cumplimiento a esa disposición, presentó un proyecto de ley que ya fue aprobado en primera discusión, que no refleja los supuestos anteriores ni lo que debería ser una Hacienda Pública Estatal a nuestro juicio.

A fin de dar una rápida visión de lo que este proyecto de ley representa revisemos un poco diferentes fuentes de recursos que ¿transfiere? a los Estados:

En primer lugar se transfiere los recursos generados de los tributos creados por mejoras o plusvalía que los inmuebles han obtenido como resultado de la ejecución de obras públicas y/o de interés común. La ley que crea este tributo tiene muchos años de promulgada y el gobierno nacional nunca la ha querido aplicar. Para ilustrar un poco mas ese tributo, imaginemos que el lector es propietario de un inmueble y el Estado decide construir una avenida al lado del mismo, si se aplicara esta ley el lector tendría que pagar al estado un tributo por el aumento de valor que su inmueble experimentó como consecuencia de la construcción de la avenida. Creo que es obvio suponer por qué el Ninguno de los

Gobiernos Nacionales lo ha querido aplicar.

En segundo lugar se crea un Impuesto al consumo de combustibles y lubricantes, decimos se crea porque este es un impuesto nuevo diferente al de refinación de la ley de minas. Este caso es un claro atentado en contra del principal fin de este proyecto ley de "Hacienda Pública Estatal", ya que se da la potestad a los estados de aplicar este nuevo tributo e incluso de fijar la tasa, asumiendo totalmente la responsabilidad social pero sin tener la potestad de manejar los recursos ya que los mismos irían a parar al Fondo de Compensación Interterritorial, fondo este que no ha sido creado todavía y que como es lógico suponer no tiene ningún tipo de reglamento para administrar y/o distribuir estos recursos.

Adicionalmente se otorga a las regiones el 100% de lo recaudado por impuestos a alcoholes, tabacos y fósforos, pero todo lo recaudado va al FCI al igual que el impuesto al consumo de combustibles y lubricantes.

En el caso de los impuestos sobre sucesiones, donaciones y conexas, sí se otorga a las regiones el 100% de lo recaudado, pero su magnitud es insignificante. A manera de ilustración el total de la recaudación en el Estado Zulia bajo este concepto del año 2000 asciende a Bs.647.024.258,78 que no representa nada en relación con los ingresos para el mismo período del Estado que ascendieron aproximadamente a Bs. 466.728.470.000.00. En este caso tampoco se deja potestad a las regiones de decidir como van a administrar los recursos provenientes de este impuesto sino que se fijan para financiar algunos tipos de proyectos de inversión.

Adicionalmente se transfieren la totalidad de los recursos generados por los impuestos aplicados a las explotaciones de Minerales no Preciosos, Salinas y Ostrales de Perlas, así como los generados por timbres fiscales y papel sellado. Todo esto no es nada nuevo, ya que estos tributos habían sido transferidos a las regiones en la ley de descentralización promulgada hace ya mas de 10 años.

Intencionalmente hemos dejado de último en nuestro análisis lo referente a la eliminación del Fondo Intergubernamental para la Descentralización, mejor

conocido por sus siglas FIDES. En este caso nos permitimos recordar que el FIDES fue creado como una manera de devolverles a las regiones parte de los recursos recaudados por el Impuesto a las Ventas al Mayor inicialmente y por el Impuesto al Valor Agregado posteriormente. En este sentido debemos decir que, aunque a nuestro juicio el FIDES representa una contradicción en su esencia ya que es un fondo Centralizado para promocionar proyectos de desarrollo Descentralizados, ha sido durante los últimos años una fuente importante de recursos para proyectos de inversión en nuestro estado, asignando el 15% de lo recaudado a las regiones de acuerdo a lo estipulado en la ley que regula su funcionamiento. Debe tenerse cuidado con el manejo de estos números en el sentido de que este porcentaje de asignación corresponde a la recaudación y no al monto total gravado, es decir que representa aproximadamente el 2,17% del 14,5% del IVA. También debe precisarse que la Ley del FIDES originalmente previa que el 15% fuera llevado en un período corto de tiempo al 20% pero que el actual Gobierno Nacional la modificó para que se quedara en el 15%.

Lo que se plantea en este proyecto de ley de Hacienda Pública Regional es eliminar el FIDES y transferir un 5% de lo recaudado en cada región para administración de los estados en proyectos de inversión y enviar otro 4% al FCI para ser distribuidos en las regiones. Como puede verse, aquí se plantea una fuerte disminución de los recursos a ser entregados a las regiones con relación a los transferidos actualmente vía FIDES, lo cual constituye una agresión más a las regiones y sin duda, un paso atrás en la descentralización.

Como claramente se aprecia en todo lo expuesto con anterioridad, este proyecto de ley representa mas que un avance un atraso para la descentralización. Por lo cual, las fuerzas vivas de todas las regiones del país debemos exigirles a los parlamentarios que nos representan en la Asamblea Nacional, la sustitución de este proyecto de ley por uno que verdaderamente represente los intereses de las regiones y no del poder central, haciéndoles entender la responsabilidad histórica que tendrán de aprobarse este proyecto y que el "Soberano" se la sabrá reclamar.

COMISIONES DE TRABAJO

- Sub-Sector Vivienda
- Ing. Guillermo Bracho (Coordinador)
- Ing. Domingo Lombardi
- Ing. José Alejandro García
- Sr. Yara Ferreira
- Ing. Fernando Perdomo
- Arq. Heberto Van Balen
- Arq. Mariela Rojas

- Sub-Sector Puentes e Infraestructura
- Ing. Waldemar (Coordinador)
- Ing. Edgar Morillo
- Ing. ... Poliszuk
- Sr. ... Ruiz Q
- Ing. José Alejandro García

- Sub-Sector Petróleo e Industrias Básicas
- Ing. Juan ... (Coordinador)
- Ing. ...
- Ing. Eudoro ...
- Ing. ...
- Econ. Iván Yáñez
- Ing. Cirilo Soto

- Asuntos Generales
- Sr. Yoisy ... (Coordinador)
- Ing. ...
- Ing. ... Fossi
- Ing. ... Laudi
- Dr. Luis Ferreira Molero (Asesor Legal)

- Imagen y Servicio Institucional
- Sr Marcos Gutiérrez (Coordinador)
- Dr. Emilio ...
- Lic. ...
- Sr. ...
- Ing. ...



Cámara de la Construcción del Zulia busca

CONCILIACIÓN ENTRE ICLAM Y OPE



El pasado 21 de mayo, la Junta Directiva de la Cámara de la Construcción del Estado Zulia, encabezada por su presidente, el Ing. Luis Raúl Fossi, sostuvieron una reunión con el secretario de Obras Públicas del Estado, Ing. Ciro Beloso, con el objetivo de conocer las diferencias entre este organismo y el ICLAM, en lo tratado con antelación por la presidenta de esta institución y la junta directiva de la CCZ, a propósito de tratar de lograr un acuerdo en el caso de las obras requeridas para el saneamiento del lago, convencidos en la eficiencia de su gestión y la importancia de este proyecto para el estado Zulia.

En un ambiente de preocupación se desarrolló la reunión, donde el secretario de Obras Públicas del Estado, expresó que no se ha podido llegar a un acuerdo con la presidenta del ICLAM, Ing. Sheila Navega; ya que las herramientas presentadas por ella en los proyectos no son válidas para la Ley de Asignaciones Económicas Especiales, por ser considerado como un resumen más no un proyecto, además por la falta de planos de escalas legibles, entre otros requisitos.

Ciro Beloso, aseguró que otra problemática que se ha presentado entre ambas partes, se debe a la falta de comprensión de la LAEE por parte del ICLAM en referencia al artículo 23, que expresa que las gobernaciones y las alcaldías están obligadas a realizar inversiones como mínimo del 20%, en obras como saneamiento del lago, impacto socio cultural, entre otros,

pero no se especifica el nombre de ninguna institución. Aclaró que el Instituto para la Conservación del Lago de Maracaibo (ICLAM), no le corresponde proponer proyectos; ya que en la ley de creación de su organismo señala que es un instituto de investigación; además según la modificación realizada en noviembre a la Ley de Asignaciones Económicas Especiales, el Gobernador es el único autorizado a proponer proyectos, para luego realizar convenios con los organismos que considere conveniente. Sin embargo Obras Públicas del Estado, no tiene ningún problema en trabajar conjuntamente con otras instituciones, en este caso el ICLAM, siempre y cuando exista un proceso de coordinación.

Para lograr que esta situación se resuelva, el Ing. Ciro Beloso, solicitó ayuda a CCZ en este caso, aunque expresó que una de las vías más factibles es la realización de convenios con el gobierno nacional, como se hizo en el caso de la represa del Diluvio, donde el Ministerio del Ambiente determinó que institución inscrita a este organismo, la desarrollaría.

Luego de escuchar las aclaratorias en torno a este inconveniente entre OPE y ICLAM, la Junta Directiva de CCZ, se ofrecieron a contribuir en la orientación y sobre todo en el acercamiento entre ambas partes, para así conseguir la pronta solución a esta situación, que es de primera prioridad para el estado Zulia y para todo el país.

Lic. Niurka Caravallo

Ing. Luis Raúl Fossi, Pdte. de la Cámara de la Construcción del Zulia acompañado por el Ing. Ciro Beloso Secretario de OPE.

Indices del BCV

2001

	mayo	abril	marzo
TOTAL GENERAL	12.151,3	12.109,5	12.048,1
PRODUCTOS DE ACERO	13.176,3	13.089,2	13.056,9
CEMENTOS, CALES Y OTROS	21.860,5	21.860,5	21.727,7
AGREGADOS PARA CONCRETO	5.797,1	5.797,1	5.599,9
MADERA PARA ENCOFRADOS	6.985,4	6.985,4	6.985,4
PRODUCTOS DE CONCRETO	13.626,1	13.626,1	13.626,1
PILOTAJE	17.409,5	17.409,5	17.409,5
PRODUCTOS DE ARCILLA	12.874,2	12.874,2	12.874,2
BLOQUES DE PLATABANDA	11.651,2	11.651,2	11.651,2
PRODUCTOS DE ASBESTO-CEMENTO	13.783,2	13.783,2	13.783,2
RECUBR. P/ PISOS, PAREDES Y TECHOS	6.909,9	6.893,1	6.861,7
PRODUCTOS ASFALTICOS	16.314,6	16.306,4	16.306,4
CARPINTERIA, CERRAJERIA Y ACCESORIOS	12.983,4	12.983,4	12.965,4
MATERIALES DE PLOMERIA	9.888,7	9.888,7	9.746,8
ARTEFACTOS SANITARIOS Y ACCESORIOS	11.380,4	10.673,2	10.673,2
MATERIALES Y ACCESORIOS ELECTRICOS	6.858,3	6.849,8	6.706,1
HERRERIA	6.978,5	6.961,3	6.946,2
VIDRIOS	5.626,4	5.617,1	5.604,1
PINTURAS	27.453,8	27.453,8	27.453,8
JARDINERIA	38.729,8	38.729,8	38.729,8
EQUIPO DE ALARMA Y DETEC. DE INCENDIO	10.839,3	10.839,3	9.974,2
SISTEMA HIDRONEUMATICO	13.623,2	12.754,3	12.155,7
SISTEMA DE RECOLECCION DE BASURA	36.752,8	36.752,8	36.752,8
SISTEMA DE VENTILACION FORZADA	8.056,4	8.056,4	8.056,4
ASCENSORES	5.606,6	5.576,6	5.547,4
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	9.049,3	9.049,2	9.049,2

Indices de Precios a Nivel de Mayoristas de Insumos a la Construcción Clasificado por Agrupaciones de Productos (Base 1984=100)
Fuente: Banco Central de Venezuela (www.bcv.org.ve)
Excluye el Impuesto al Valor Agregado

47 aniversario
CCZ
nuestros
afiliados

Próxima Edición
Especial Aniversaria
de la CCZ

Te invitamos a participar en esta importante **Edición Aniversaria** la cual dedicaremos a **nuestros afiliados.**

Es por ello que hemos diseñado las páginas de la revista para que cada empresa afiliada proyecte su imagen a través de la inserción de logos con sólo el aporte de Bs. 40.000.

Publicación: 15 de Julio 2001
Fecha de Cierre: 06 de Julio 2001



INFORMACIÓN

7591676 Fax: 7831795 vene-imagen@cantv.net

www.metal-arte.com

PLANTA Y OFICINAS: Calle 98 No. 19G-159, Sector Cañada Honda, Edificio METAL-ARTE, Maracaibo, Estado Zulia.
Teléfonos.: (061) 520111, 524798, 525202, Telefax: 526250

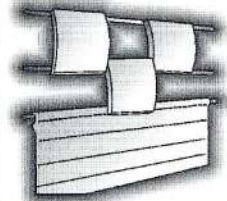


Fabrica de ruedas, equipos de transporte Manual y puertas Santa Maria

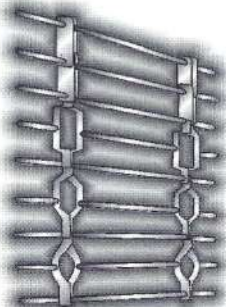
La más completa línea en modelos para Puertas Enrollables

en acero, aluminio y malla

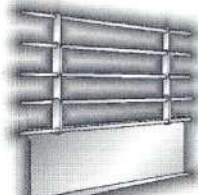
Nueva y Transparente *Santa Maria*



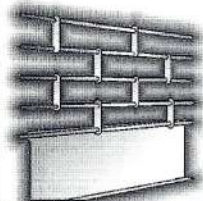
ALUMINIO EXHIBICIÓN



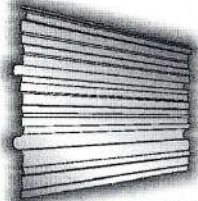
MALLA CUADRADA, REDONDA Y DIAMANTE



MALLA MODERNA



MALLA MODERNA



ALUMINIO ACORAZADO



Nuevo Producto

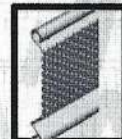
ESPECIFICACIONES TÉCNICAS
FABRICADA CON LAMINA PERFILADA DE HIERRO

ACCESORIOS DE CIERRE
PUEDE SER INSTALADA CON PASADORES PARA CANDADOS O CERRADURAS LATERALES. EN AMBOS CASOS PUEDE COLOCARSE ARGOLLAS PARA MAYOR SEGURIDAD

CARACTERÍSTICAS
OFRECE PROTECCION Y VENTILACION TOTAL PERMITE SU MOTORIZACION
LAS MICROPERFORACIONES QUE POSEE EN SU SUPERFICIE, PERMITEN UN AMBIENTE INTERIOR ILUMINADO Y UNA VISION TOTAL DEL MISMO. ES LA SOLUCION IDEAL PARA GRANDES AREAS DE EXPOSICIÓN, MANTIENE LA ROBUSTEZA Y SEGURIDAD DE LA ACORAZADA



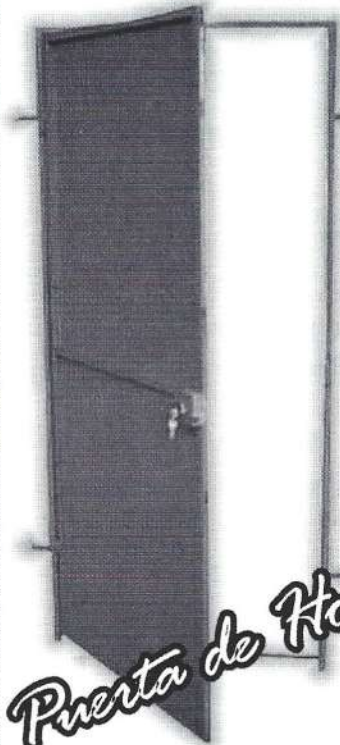
PLANA



REFORZADA

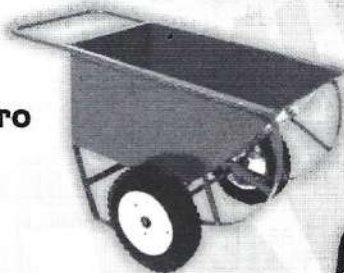
ACABADO
LIMPIEZA GENERAL, FOSATIZADO FONDEADO, PINTADO, ACABADO AL HORNO O GALVANIZADA

Su línea Incansable

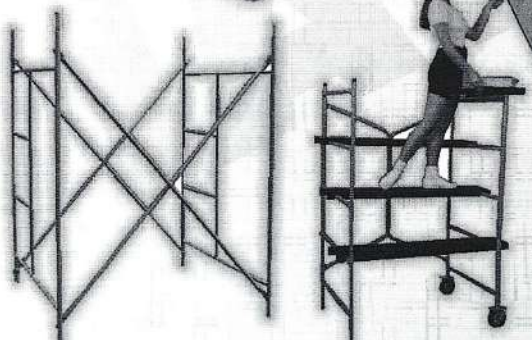


Puerta de Hoja

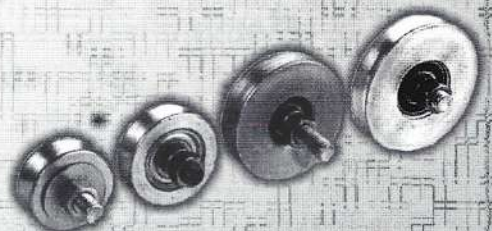
Carretón
Concretero



Carretilla para Albañil



Andamios Industriales



Roldanas para Portones

nunciob@iamnet.com



CONCRETERA FARÍA, S.A.
¡La Solución Concreta!

vene-imagen

Concreto Premezclado - Mortero Premezclado
Granzoncillo - Arena Blanca - Frijolito
Casabito Blanco



Concretera y Depósito Norte Av. Circunvalación N° 2 entre la Plaza de Toros y Ciudadela Faría.
Tífs: 542647 - 541380 - 531028. Maracaibo.

Planta y Depósito K.10 Carretera Perijá Km.10. TíF: 312167. Maracaibo.

Oficina Principal Urbanización Ciudadela Faría, calle 65 N° 71A-26 Tífs: 540044 - 540409 - 540063
540396 - 540195 - 540496 - 540340 - Fax: 542894. Maracaibo.

ONICA, S.A.

Proyectos y Construcciones Civiles



SOMOS ESPECIALISTAS EN:

- Movimientos de Tierra.
- Suplidores de Materiales para la Construcción.
- Vialidad.
- Urbanismo.
- Construcción en General.

Nuestro interés "Calidad en su trabajo y fecha de entrega"

Circunvalación N° 1 Sector Los Pinos N° 500-125 antes del acceso Norte del Hospital General del Sur
Tífs: 341486 - 341586 - 341573. Fax: 349105. Maracaibo.



SEGUROS BANVALOR C.A.

El valor de su tranquilidad...

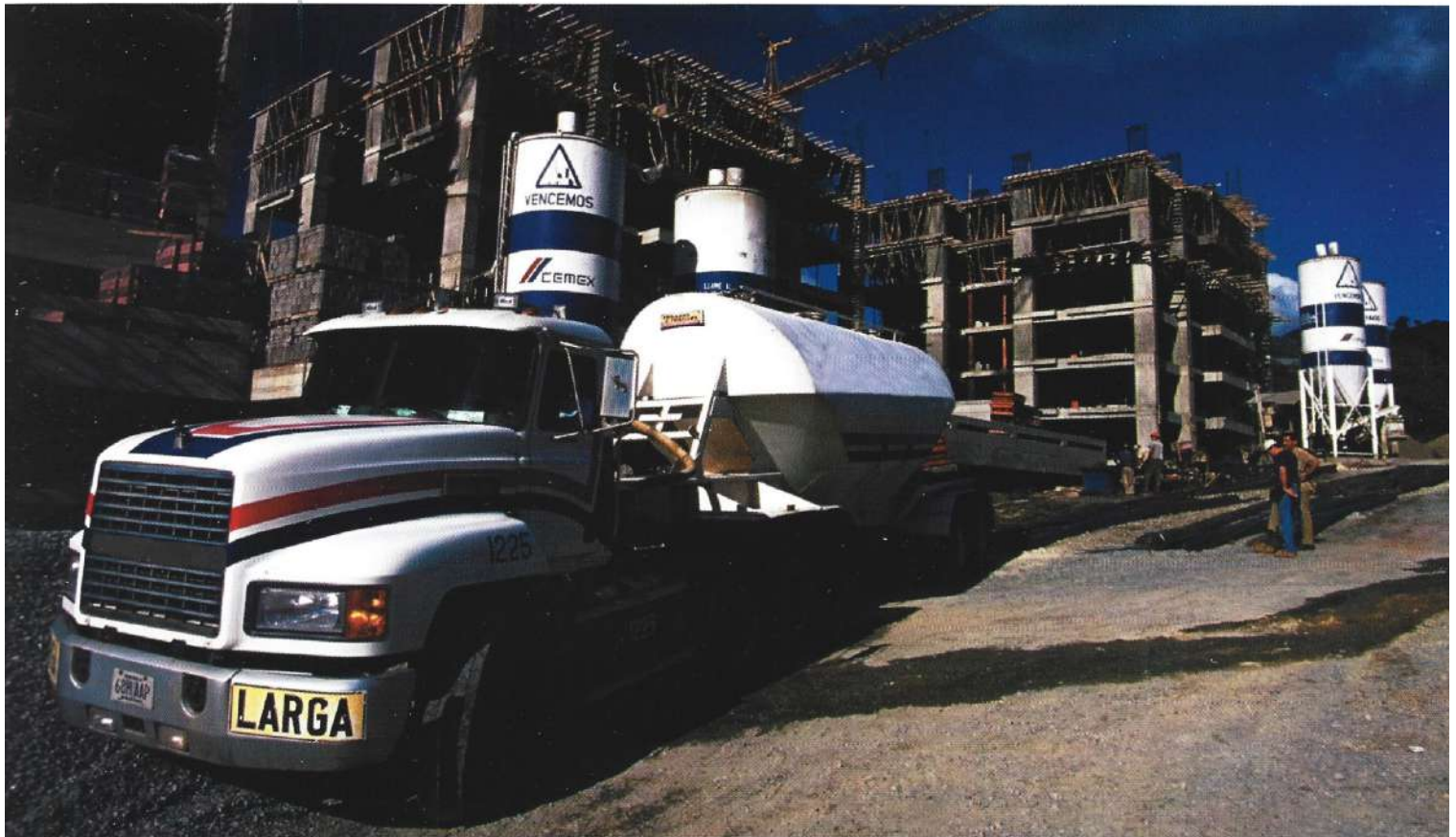
En Seguros BanValor, C.A., hemos desarrollado el Sistema Integral de Pólizas para brindar a nuestros clientes los instrumentos más seguros y el mejor respaldo en todas sus operaciones de forma rápida y sencilla.

Calle 72 con Av. 5 de Julio, Centro Comercial
Tamacuary, Planta Baja, Local 7A,
Maracaibo - Estado Zulia.
Telfs: (0261) 7518640 - 7524780 Fax: 7515680
E-mail: mcbo@banvalor.com

Representación a nivel Nacional en las principales ciudades del país. Para mayor información contáctenos en: www.banvalor.com



El Cemento que construye a Venezuela



Calidad en productos y servicios
a la medida de sus necesidades



Para mayor información
800 VENCEMOS
8 3 6 2 3

www.cemex.com.ve



Ferreteria bernardo morillo

en compañía de:



VENTANAS VENEZUELA, S.A.



La casa del CLOSET



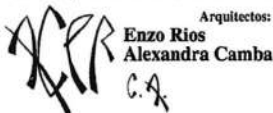
MARMOLERIA LEON



Amplían sus horizontes, ofreciéndole a sus clientes el único, moderno y amplio parque ferretero de la ciudad con empresas especializadas en el ramo, brindándoles un servicio *Integrado, para mayor comodidad ...*

... y apoyamos nuestra confianza para el desarrollo del proyecto en:

Arquitectura



DISEÑOS Y CONSTRUCCIONES

Obras civiles



Heberto Van Balen
Arquitecto

Estructuras metálicas



Raul de Avila

Esp. en plomerías

David Barrios

Pavimentación

Juan C. Camba

Esp. electricidad

Abraham Camba

Topog. e Inspección

Av. 2, N° 2-05 Monte Claro. Telf. (061) 424030 Master: 424036 - 424112 Fax: (061) 416017. Apartado Postal 10429. Maracaibo - Venezuela

Próximamente en Ferre Mall. Av. Goajira vía a El Moján, esquina Av. Principal San Jacinto.
Maracaibo - Venezuela