

# UNA ALIANZA EN BENEFICIO DEL SECTOR



Caracas, 28 de mayo de 2015.

Redacción y fotografía Comunicaciones AVIPLA.-

Gracias a una alianza entre la Asociación Venezolana de Industrias Plásticas (AVIPLA) y la Asociación Venezolana de Exportadores (AVEX), el día de ayer se llevó a cabo un Foro titulado *¿Por Qué Exportar?*, ofrecido a las empresas afiliadas a AVIPLA, por lo que el contenido estuvo enfocado al Sector del Plástico, como parte de las gestiones de la Asociación por ofrecer alternativas en medio del momento coyuntural por el que atraviesa la producción nacional.



*“En nuestro objetivo por fomentar la Industria Venezolana del Plástico, AVIPLA ha iniciado una labor de apoyo a nuestras empresas afiliadas para explorar en algunos casos y profundizar en otros, el proceso de internacionalización y exportación de los productos plásticos; como estrategia de diversificación de mercados y fuente de ingresos, pudiendo permitir generar un capital de trabajo en divisas que garantice un nivel de financiamiento y*

*acceso al material productivo de origen importado. Adicionalmente, el reto que implica colocar nuestros productos en mercados internacionales altamente competitivos constituye un extraordinario examen para la productividad de las empresas”.* Palabras con las que el Director Ejecutivo de AVIPLA, Enrique González, iniciaba la jornada.

Más de 70 participantes, representantes de empresas manufactureras de plástico del todo el país, pudieron conocer de primera mano y gracias a un nutrido grupo de expositores, las ventajas, barreras, experiencias y marco normativo del proceso de exportación.



Ramón Goyo, Presidente de AVEX, inició las exposiciones con las “Restricciones, Oportunidades y Procedimientos para Exportar”, (oferta exportable en el Sector del Plástico; su peso y Ranking en las exportaciones no petroleras; suministro de materias primas; producción, importaciones, tasas de cambio, licencias, certificaciones, regímenes, presupuesto, manejo contable, financiamiento, entre otros).

Seguidamente Oswaldo Luna, por MGLGLOBAL, empresa de soluciones integrales y asesoría en los procesos aduanales, presentó los “Factores a considerar en la Operatividad de las Exportaciones”: documentación, coordinación del proceso y recomendaciones.

Diuban Bello, Agente Aduanal de Defisa Customs Services, ofreció su experiencia con los procesos de reconocimiento de mercancía en puerto, apoyado por un diagrama de flujo que detallaba el proceso actual.

Para culminar, Serafín Ferreira por Geolink SF. Transporte Internacional, empresa de servicio logístico, transporte internacional y trámites aduanales, detalló el proceso de reconocimiento de mercancía en planta, exponiendo mediante una línea de tiempo las diferentes etapas del proceso. Al mismo tiempo ilustró a los presentes sobre el protocolo de seguridad al que son sometidas las cargas, con fotos y recomendaciones.

Una amplia ronda de preguntas cerraba la jornada, junto a la expectativas de ambas Asociaciones por realizar más jornadas como ésta, e incluso extenderlas a otras regiones del país.



De derecha a izquierda: Diuban Bello, Ramón Goyo, Enrique González, Serafín Ferreira y Oswaldo Luna.