

MERCADO PETROLERO // CONFERENCIA DE ENERGÍA

Venezuela ya no está sola en esta historia. Competidores como Brasil, México y Colombia proyectan un incremento en la producción de crudo en el mediano y largo plazo, garantizando con ello el suministro energético de EEUU

# América Latina pisa el acelerador para encontrar más petróleo

**Yolanda Ojeda Reyes**  
Enviada Especial

SAN DIEGO, CALIFORNIA. Varios países latinoamericanos se preparan para encontrar más petróleo. Las aguas profundas, lo pesado o liviano del líquido negro o las grandes inversiones ya no son obstáculos. Todos apuestan a servir la mesa del gran consumidor del hemisferio occidental: Estados Unidos.

En esta carrera contrarreloj, Venezuela ya no está sola. Las condiciones contractuales, de mercado y de recursos financieros permitirán que varios países desarrollen proyectos de extracción para incrementar su producción de crudo.

Las naciones modifican sus legislaciones para atraer socios con contratos "incentivados" como México, "mixtos" en Venezuela, de "arrendamientos" en Colombia y de "producción compartida" en Brasil.

Las más pequeñas también asoman la cabeza, como Panamá, que estima una eventual certificación de petróleo en la selva de Darién, frontera con Colombia.

Esto forma parte de la discusión en la XIX

**"La competitividad del crudo venezolano es bastante reconocida", dijo Roger Tissot**

**"Hay que ver si los nuevos socios invierten lo que dicen", agregó David Mares**

**"Hay expectativas con el incremento del suministro", indicó Nelson Altamirano**

Conferencia La Jolla de Energía de América Latina, auspiciada por el Instituto de las Américas en EEUU.

En este contexto, los países mostraron sus fortalezas, con las reservas probables o posibles, y también las debilidades por el tema de la maximización de la renta, y las regulaciones soberanas que limitan la capacidad financiera y las inversiones extranjeras, respectivamente.

Venezuela posee reservas -"haciendo un cálculo conservador"- de más de 300.000 millones de

barriles en la Faja del Orinoco, de acuerdo con lo informado por el vicepresidente de Oferta y Mercado de Citgo, Gustavo Velásquez.

Sin embargo, razones políticas no dejan ver al país como un suplidor seguro para Estados Unidos. Si bien es cierto que en apenas seis días llegan los buques de Pdvsa a EEUU, la potencia norteamericana apuesta por otros desarrollos que, a futuro, le den certeza en el suministro.

Pero el funcionario de Citgo, Gustavo Velásquez, insistió en que Pdvsa sí es un socio confiable y que incrementará su cuota de producción para satisfacer la demanda de crudo del hemisferio occidental.

## Geopolítica

Antes de realizarse la conferencia anual de la energía, el Instituto de Las Américas ofreció el taller "Las geopolíticas de Energía en Latinoamérica: petrocolonialismo, energía alternativa y cambio climático", dirigido a funcionarios de las empresas petroleras y periodistas de la región.

Nelson Altamirano -PHD y profesor del Departamento de Mercadeo y Negocios de la Universidad Nacional de California- reconoció que pareciera que Ve-

nezuela sí quisiera aumentar la producción, mientras que en el año 2009 no dio esa impresión.

"Siempre que Venezuela lo señala, viene el tema de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (Opep), la cual establece cuotas", afirmó.

Citgo informó que Pdvsa espera contar con una producción superior a los cinco millones de barriles diarios para el año 2018, pero "eso va a chocar con la Opep", dijo Altamirano.

Si Venezuela aumenta esa producción, ¿quién la bajará?, se preguntó. "Arabia Saudí tiene 50% de su capacidad instalada cerrada por el tema de la Opep".

Pero una vez que se certifiquen las reservas de la Faja del Orinoco, la Opep le tendrá que asignar una nueva cuota.

Para el socio de la firma Gas Energy de Canadá, Roger Tissot, el gran reto que enfrenta nuestro país es lograr coordinar el desarrollo de la explotación de la Faja del Orinoco, para lo cual el Gobierno ha creado empresas mixtas con firmas extranjeras. "Esos son proyectos bastante grandes, que requieren de una gran cantidad de dinero, tecnología y capacidad para continuarlos".

Si Pdvsa logra ese desafío, "el futuro petrolero venezolano se ve bastante promisorio".

La competitividad del petróleo venezolano es bastante reconocida, agregó Tissot, quien considera que el país pudiera mejorar aún más el marco regulatorio. "No es eficiente que Pdvsa haga todo. Solo debe tener un papel preponderante".

Dijo que Venezuela tiene un riesgo geológico bajo y se puede decir que "tiene las mayores reservas del mundo" y bajo estas circunstancias "no tiene sentido que se le compare con otros países de América Latina, ni siquiera con Brasil", dijo el analista.

Reconoce que el gigante del sur ha hecho grandes descubrimientos, "pero no comparables con el potencial de Venezuela".

Por su parte, el director gerente de la firma IPD Latin America, David Voght, señaló que las empresas se están tomando muy en serio las perspectivas que ofrece la Faja del Orinoco.

Por esa razón señala que no importan las complicaciones políticas. En este Gobierno o cualquier otro, "lo importante es establecer los términos de los proyectos que pueden lograr una economía via-





**"Estados Unidos es un cliente confiable, además paga en cash"**

**Nelson Altamirano**  
Profesor de la Universidad Nacional de California



**"El reto que tiene Venezuela es lograr coordinar el desarrollo de la Faja"**

**Roger Tissot**  
Socio de la firma Gas Energy



**"La historia de América Latina es de mucho contraste y muchas amistades"**

**David Mares**  
Profesor de la Universidad de California

ble. La decisión de las empresas estará relacionada con la estabilidad de esos contratos", dijo.

Más allá de la coyuntura política de los países, los analistas apuestan a un fuerte desarrollo de esas inversiones petroleras en el continente.

#### Seguridad

Para Altamirano, Venezuela exporta a EEUU alrededor de un millón de barriles, "pero este pa-

ís importa 11 millones diarios; es un proveedor importante, pero no es el más grande". Se formula una pregunta: "¿Si no llega ese crudo de Venezuela, de dónde vendría?". Es muy difícil que de un día para otro se incremente esa cantidad, entonces ambos países están atados, agregó.

David Mares, catedrático de la Universidad de California, sostiene que "los dos gobiernos (EEUU-Venezuela) no se quieren. Tienen dos visiones distintas sobre el funcionamiento económico, político e internacional. Pero saben que son interdependientes. El Gobierno de EEUU pagaría un costo muy alto si embarga a Venezuela".

"Esa cantidad de petróleo no se puede reemplazar tan fácilmente, porque incrementaría el precio de la gasolina y eso tiene un alto costo político. Y, a su vez, el presidente Chávez sabe que no puede reemplazar el mercado estadounidense", dijo.

El director del programa de Energía del Instituto para Las Américas, Jeremy M. Martin, destacó el ofrecimiento que hizo el representante de Citgo en la conferencia, en torno a la seguridad de suministro.

Sin embargo, también recordó los hallazgos de Brasil, que lo llevan a señalar que se están viendo "unos suministros importantes a futuro en el hemisferio y en todo el mundo".

Habló de los cambios legales que por ejemplo hace México para dar entrada a las transnacionales y la importancia que le ha dado Venezuela a la conformación de empresas mixtas.

#### Petróleo dominante

Pese a los avances en materia de energías alternativas, todavía falta mucho camino por recorrer. El precio de estos proyectos sigue siendo alto y el acceso aún es muy limitado. Sin embargo, los países se esfuerzan por trabajar con energías más "limpias" como los paneles solares, las fuentes eólicas y nucleares.

Todavía en 40 años, el petróleo seguirá siendo dominante y Venezuela tiene de sobra, dijo el analista Roger Tissot.

El desafío radica en lograr la capacidad administrativa requerida para sacar esos proyectos adelante y que los nuevos socios estén a

la altura de las circunstancias. "Decir que se acabó el petróleo es falso, pero decir que es fácil encontrarlo también", agregó

Cerca de 40% del petróleo que se consume hoy proviene de pozos que se descubrieron hace 50 años, lo que sugiere que se trata de un negocio de largo aliento.

Una exploración puede tomar entre cuatro y seis años, y la producción, entre 15 y 20 años.

El otro gran dilema está relacionado con la maximización de la renta, lo que puede disminuir la capacidad financiera de las empresas, y cómo mantener el gasto social sin afectar la operación. De cada diez pozos perforados, uno es comercial, dijo Tissot,

#### Sostenibilidad

El profesor de la Universidad de California, David Mares, sostiene que el reto para Venezuela es hacer sostenibles los cambios profundos que ha hecho el gobierno de Hugo Chávez, en cuanto a una mayor visión social.

"Hugo Chávez tiene que buscar la manera de ver a Venezuela sin Chávez", dijo Mares.

En torno a los otros actores que entran a competir con Venezuela en la región, agregó que no es que si hay una inversión en Brasil no la habrá en Venezuela, "porque la demanda por el petróleo y el gas es muy grande, entonces Brasil no tiene por qué ser un rival en ese mercado". Pero sí se ve como un socio más creíble.

Sobre los nuevos socios en la etapa de exploración y explotación, como China, Rusia y la India, el catedrático dijo que la historia de América Latina es de muchos contrastes, "lo que tenemos que ver es si esos nuevos socios en realidad invierten, si construyen lo que han prometido y compran lo que han dicho".

Sostiene que "no puede ser que la India esté pensando que Hugo Chávez es un líder muy creíble y por lo tanto no debe buscar otros mercados".

"Ellos están haciendo lo que Bolivia, Chile e incluso Argentina. Bolivia, por ejemplo, tiene gas, pero Brasil y Argentina pagaron mucho para crear unas plantas porque no tienen confianza en la capacidad de ese país como proveedor de gas", dijo. Agregó que seguramente Venezuela pagará un costo más alto.

## En seis días llega Pdvsa a EEUU, "¿quedó claro?"

► Funcionario de Citgo dice que **Venezuela tiene "un gran potencial petrolero en el mundo"**

► Se mejora la capacidad de refinación, se invierte en tecnología y se invita a otras empresas, afirmó

Gustavo Velásquez, vicepresidente de Oferta y Mercado de Citgo, quiso presentar un video para mostrar la cercanía de Venezuela hacia Estados Unidos. Pero esto no fue posible por razones técnicas; falló el audio.

El embajador Jeffrey Davidow, presidente del Instituto de las Américas, que auspició el evento en La Jolla, comentó para aliviar la tensión: "Esto demuestra que la tecnología no siempre resuelve nuestros problemas".

Se dejó el video para el final, pero tampoco se pudo escuchar el sonido y Davidow volvió a tomar su papel de moderador: "Bueno, quedó claro que Pdvsa llega en seis días a EEUU, eso lo entendimos con toda seguridad".

El funcionario venezolano salió rápidamente del salón y nadie le pudo formular preguntas. **El Mundo Economía y Negocios** lo abordó y en breve comentario dijo que "Venezuela tiene un gran potencial para suplir el mercado".

En la presentación dejó claro

**"El Servicio Geológico de EEUU dice que en la Faja hay 568.000 millones de barriles"**

**"A finales de 2010 Venezuela pasará a tener el primer lugar en reservas probadas"**

**"Venezuela está lista para suministrar petróleo a Estados Unidos"**



Gustavo Velásquez, vicepresidente de Oferta y Mercado de Citgo

que con las reservas probadas "somos los primeros y para ello estamos trabajando".

Dijo que se mejora la capacidad de refinación, se invierte en tecnología y se invita a otras empresas a participar en el negocio con Venezuela.

#### Café Venezuela

Los asistentes se quedaron con un recuerdo que entregó Citgo: 250 gramos de Café Venezuela y un bombillo ahorrador.

El ejecutivo señaló la importancia que le da el país al cambio climático y al enfoque social tanto de Citgo como Pdvsa, por esa razón destacó el financiamiento a los programas sociales por parte de Petróleos de Venezuela.

En su discurso, Velásquez enfatizó que Venezuela y EEUU tienen una interdependencia que durará "mucho tiempo."

Lo político no se hizo presente, pero los asistentes querían indagar sobre este asunto.

"Al menos nos dejó café", dijo uno de los asistentes que comentó: "¿Será que Venezuela también quiere exportar este producto? vor

MERCADO PETROLERO/COMPETENCIA INTERNACIONAL

# Brasil, México y Colombia quieren “comerse” parte de la torta local

► La empresa petrolera del país azteca aúpa por una mayor flexibilización en los contratos

► “Colombia es el lugar donde todo el mundo quiere estar”, dijo una funcionaria de Ecopetrol

Yolanda Ojeda Reyes  
yojeda@cadena-capriles.com

SAN DIEGO, CALIFORNIA. Colombia, México y Brasil “vienen con todo”, se escuchaba en la XIX Conferencia Anual de Energía de América Latina.

Y aunque Venezuela tiene las reservas probadas “más posibles” de extraer, esos países trabajan para que en corto y mediano plazo la oferta petrolera se agigante.

Venezuela habló de la posibilidad de producir más de 5 millones de barriles, frente a los más de 3 millones de barriles de Brasil para el 2020.

“Un millón de barriles diarios será la producción de Colombia para 2015”, dijo la jefa de Estrategia de Ecopetrol. En la cita, todos notaron el entusiasmo de ese país por alcanzar su meta.

Para ello ha celebrado 122 “leaser” o arrendamiento de empresas extranjeras, para sostener esa estrategia de crecimiento que se ha planteado esta empresa.

Estados Unidos, Brasil y México son los países que ayudan a lograr ese propósito, reconoce.

En el campo Pacific Rubiales, “hemos tenido un buen operador y ha sido un éxito”, dijo María Victoria Riaño.

“Rubiales está manejado por venezolanos y lo están haciendo muy bien”, dijo la funcionaria de Ecopetrol.

Ha habido un acercamiento con otras empresas y “hemos aprendido muchísimo”.

Colombia asigna áreas y ofrece “las mejores ventajas contractuales” y por esa razón se han

atraído las inversiones. Se asignan los bloques “de una manera transparente”.

Las empresas hacen unos compromisos de trabajo, desarrollan los proyectos y Ecopetrol es un competidor más, dijo Riaño.

La producción de marzo de 2010 fue de 754.000 barriles diarios “hemos tenido un desarrollo limpio sin accidentes”.

Las inversiones se han incrementado en 6.900 millones de dólares y las nuevas reservas lo han hecho en 359%.

“Colombia es el lugar donde todo el mundo quiere estar”, dijo Riaño. La producción petrolera aumentó 17% entre 2008 y 2009.

## Otros datos

1 Para Luis Enrique Berrizbeitia, de la CAF, la región tiene un crecimiento estable y ha venido desarrollando proyectos de energía

2 72 millones de latinoamericanos no tienen energía eléctrica. En Venezuela hay 300.000 personas, según datos de Corpoelec

3 Colombia ha entregado 122 contratos de arrendamiento

4 China compró petróleo a futuro a Venezuela por 20.000 millones de dólares, a precio de mercado. El contrato es a 10 años, pero el país puede usar ese dinero cuando quiera.

**México tiene reservas “posibles” de 500.000 millones de barriles, en el Golfo de México**

**Petrobras está presente en 25 países y mantiene una estrategia internacional**

“Ojalá Venezuela nos pudiera acompañar”, agregó.

## México lindo

En México, los “contratos incentivamos”, dejan algunas dudas a los inversionistas.

Juan José Suárez Coppel, director general de Pemex, defiende una mayor flexibilidad para negociar con las empresas. Pero falta todavía un largo camino por recorrer en un país que como Venezuela mantiene un fuerte discurso nacionalista y de maximización de la renta.

La producción actual es de 2,6 millones de barriles diarios, pero se han cerrado 1.000 pozos, lo que pudiera declinar en el futuro inmediato la oferta de crudo al mercado internacional.

Se avanza en una reforma legal que permita la participación de extranjeros, pero con contratos de servicios, es decir, a las empresas se les paga por extraer petróleo, por ejemplo, pero éstas aspirarán más.

Se debe asegurar que la parastatal se comporte como una “empresa comercial” y cambiar el régimen fiscal. Se quejó de los topes de gasto que “nos están matando, no vamos a poder desarrollar los yacimientos que tenemos” y lamentó que para la aprobación de sus flujos económicos dependan del Congreso.

Enfatizó que “nos aseguraremos de que los contratos sean exitosos y atraigan a las empresas.”

México tiene reservas “posibles” de 500.000 millones de barriles, en el Golfo de México.

Pero las reservas probadas se ubicarían en 276.000 millones de barriles, acotó. México se “pelea” el segundo lugar con Venezuela en la oferta hacia EEUU.

## Hasta el más pequeño

No por ser el más pequeño, se pudiera esperar menos. Panamá está preparada para indagar sobre su oferta petrolera.

Sólo está esperando que Co-

lombia complete la búsqueda en una zona fronteriza para ellos también asomar la bandera panameña con el hallazgo petrolero. De esa forma, “comenzaremos a buscar a Pemex o Petrobras, que nos orienten”, dijo el secretario de la Energía de Panamá, José Manuel Uriola.

“Tenemos una consultoría para preparar los pliegos, para otorgar los bloques para hacer las primeras exploraciones sísmicas y de geofísica, y todo indica que hay algo importante”, dijo.

Panamá también asume el tema de la energía renovable. En general, las naciones presentaron algunos avances.

## El gigante del sur

En Brasil, la reforma legal para incentivar más inversiones aplica sólo para la zona del presal, en donde pronto en el corto plazo se podrán certificar unos 35.000 millones de barriles de crudo equivalentes.

Petrobras ha sido privilegiada como la operadora que tendrá la compañía de otros socios.

Esta empresa prometió que tendrá para 2013 una producción de 3,6 millones de barriles por día, y para 2020 de 5,7 millones, informó Pedro Martínez, representante de Petrobras en México.

Explicó que las reformas de Brasil han apuntado a promover la libre competencia para atraer inversiones de energía y ampliar la competitividad.

Petrobras está presente en 25 países y mantiene una estrategia internacional, incluyendo el gas natural. “Queremos ser una de las principales empresas petroleras del mundo y hacia eso apostamos”, dijo. Al igual que Venezuela, Brasil ha dejado abiertos sus negocios con China. Para Jeremy M. Martin, del Instituto para las Américas, un tema central en esta conferencia fue el país asiático, que está buscando un suministro seguro de energía para sus necesidades de consumo energético.



**“Petrobras concentra todos sus esfuerzos productivos a la zona del presal”**

Pedro Martínez  
Petrobras México



**“Pemex defiende una mayor flexibilidad para negociar con las empresas”**

Juan José Suárez Coppel  
Director General de Pemex



**“Con la faja del Orinoco habrá un suministro importante a EEUU”**

Jeremy M. Martin  
Director del Programa de Energía del Instituto para las Américas





## Un chino que cautivó a la audiencia en La Jolla

► Un profesor del país asiático reconoció que China **conocía muy poco de América Latina**

► China **necesitará de muchos recursos energéticos** para sostener el nivel de crecimiento

Wu Guoping se ganó el aprecio de los asistentes a la Conferencia anual de energía de América Latina celebrada en California.

La honestidad con la cual planteaba el tema sobre el desconocimiento que tienen las empresas de su país a la región, hizo que muchos se acercaran y comenzaran a indagar sobre una cultura lejana, pero cercana en lo económico.

Wu es profesor de la Academia de Ciencias Sociales para América Latina y es director del Centro Regional de Integración Económica de China.

Habla español y el inglés apenas comienza a manejarlo. Se siente cómodo con las expresiones de la región: "Ni modo, como dicen los mexicanos, China tiene que aprender mucho todavía".

Recordó que China necesitará muchos recursos energéticos para sostener el nivel de crecimiento. El consumo interno proviene 19,7% del petróleo

**"China ahora prefiere buscar un socio local y no estar 100% en América Latina"**

**"La política es asegurar petróleo con convenios de crédito a largo plazo", explicó Wu Guoping**

**"Empresas chinas están presentes en 25 países y figuran entre 500 más importantes del mundo"**



"Ni modo, así son las cosas", dijo el profesor Wu Guoping. ARCHIVO

frente a 69,5% del carbón. Ante la necesidad de cambiar este patrón, por razones ambientales, eso explica la mayor demanda que habrá de crudo en los próximos años. Eso obliga a que la nación asiática, de 1.300 millones de habitantes, busque en América Latina el mercado que supla esa demanda.

A raíz de una experiencia que tuvieron empresas chinas petroleras en Ecuador, ahora, se busca un socio local para minimizar los riesgos y asegurar el petróleo mediante los convenios de crédito de largo plazo para la compra de petróleo a futuro, como es el caso de Venezuela. Aquí se firmó un contrato de 20.000 millones de dólares a diez años a precio de mercado. China ha venido cambiando desde la época de Mao, dijo el catedrático, quien señaló que "yo puedo decir las cosas porque soy académico, mientras que las empresas tienen que cuidar las formas". Las empresas tienen un definido concepto de mercado que busca eficiencia y retorno. **YOR**

Aquel zuliano • **Cómo será** • Chinita perijanera • Maracaibera  
 Fuego lento • Luisa • Amor de madre • **María Cecilia** • Sin rencor  
 Bandera venezolana • Culo e puya • Canto de Barima  
 Gaita margariteña • Mi Puerto Cabello • Un sanguío pa'l San Juan  
 Barlovento y diversión oriental • **Barlovento**  
 Mare, mare • La burriquita • Estribillo y tambora  
 Polo margariteño • Sombra en los médanos • El cocuy que alumbró  
 Pajarillo • Laguna vieja • Cajón de Arauca apureño  
 Quirpa • Lamento del canoero • Llanera altiva  
 Guayabo negro • **Fiesta en Elorza**  
 Alcaraván compañero • Muchacha de ojazos negros • Vi a Rosita  
 Noches larenses • **Penumbra** • **Hendrina**  
 La negra • Llorando a solas • San Trifón • Pablera  
 La veragacha • Barquisimeto • Ramoncito en Cimarrona  
 Brisas del Torbes • **Tierra tachirense** • **Sortilegio**  
 Lejanía • Frailejón • Entre Brumas • Aire de verde montaña  
 Media luna andina • Trujillo • **Cantos de mi tierra**  
 Canto al Avila • ¡Epa Isidoro! • **El norte es una quimera**  
 Moliendo café • **No volveré a encontrarte** • **Ansiedad**  
 Por estas calles • **Caracas** • **Escribeme** • **Juramento**  
 El cumaco de San Juan • **Toy contento**

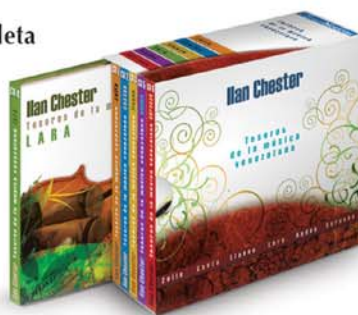
Regálale a mamá lo que no supiste cantarle

En este mes de las Madres regala lo mejor de nuestra música en la voz de Ilan Chester:

- ▶ 6 discos compactos
- ▶ 67 canciones
- ▶ 40 artistas invitados
- ▶ Libro de 67 páginas a full color
- ▶ Hermoso estuche de colección

Tu colección completa por tan sólo:

**BsF: 250,00**



REF.: J-00037398-1



Disponible en: **tecnociencia libros** y **RECORDLAND**

Para suscripciones: **ENVEX**  
 Teléfonos: (0212) 543.28.97 / 27.14 / 542.31.96  
 Correo: telemercadeo@envex.com.ve

**UltimasNoticias**

Congresos y Seminarios Especializados  
**CYSE**  
Más que eventos son experiencias

5<sup>to</sup> Congreso Especializado en Ventas 2010

Creando el desafío de vender con éxito

En ésta edición 2010 con Invitado Internacional y Conferencias orientadas al mercado venezolano

Caracas

Fecha: 29 de Mayo / Lugar: Auditorio de Foro XXI

<b>Maracay</b> Fecha: 12 de Junio	<b>Valencia</b> Fecha: 17 de Julio	<b>Barquisimeto</b> Fecha: 16 de Octubre	<b>Puerto La Cruz</b> Fecha: 11 de Noviembre
--------------------------------------	---------------------------------------	---	---

Conferencistas

EL VENDEDOR EN EL OJO DEL HURACÁN

Invitado Internacional Rob McBride. Conferencista Internacional especialista en Ventas. Autor del libro "Un Don Especial".

¿QUÉ HACER ANTES, DURANTE Y DESPUÉS DE LA VENTA? Lic. Hernán Zuluaga. Conferencista y Coach de Master Training. EL "FACTOR HUMANO" Y SU INFLUENCIA EN LAS VENTAS Y CALIDAD DE SERVICIO Dr. Jorge Santacana. Director de Santacana C.A. Especialista en Motivación y Creatividad.	EN VENTAS, LOS BÁSICOS SON SIEMPRE LOS BÁSICOS Ing. Rafael Lepore. Conferencista Internacional en Network Marketing. EL ARTE DE VENDER CON VALOR Ing. Andrés Eloy Delgado. Director fundador de la Escuela de Vendedores DOOR. Facilitador y consultor con más de 25 años en ventas.
---	---

Organizado por: 	Patrocinado por: 
---------------------	----------------------

<b>Inscripciones:</b> (0241) 316.59.59 / (0424) 455.80.16 www.venderconexito.com ventas@cyse.com.ve *Deducible de la ICI*	<b>Incluye:</b> Certificado de asistencia Dos refrigerios Material de apoyo Rifas
--	---

* Obsequio: Libro <b>Un Don Especial</b>	
--	--

Horario de Registro: 7:00 am - 8:00 am / Horario del Evento: 8:00 am - 7:00 pm

Líderes en organización de Congresos de Ventas en Venezuela