



Cámara Inmobiliaria
Metropolitana



LA VOZ INMOBILIARIA METROPOLITANA

Siempre, en Acción Contigo!

Órgano Informativo de la Cámara Inmobiliaria Metropolitana

Boletín No 2

Mes de noviembre del 2022 / CARACAS - VENEZUELA

¡BIENVENIDOS!

A la Metrópoli Cinco Estrellas



Chacao



Sucre



Hatillo



Baruta



Libertador

CONTENIDO

Página

1

• **Perspectivas Inmobiliarias
Región Capital**

Página

2

• **Municipio Chacao**
Un potente motor inmobiliario.

Página

3

• **Editorial**
• **Estadísticas de la Oferta
Pública Inmobiliaria**

Página

4

ENTREVISTAS

• Pasado, presente y futuro
del corredor inmobiliario.
• La nueva normalidad del
profesional inmobiliario.

Página

5

• La pasión y la ética

Página

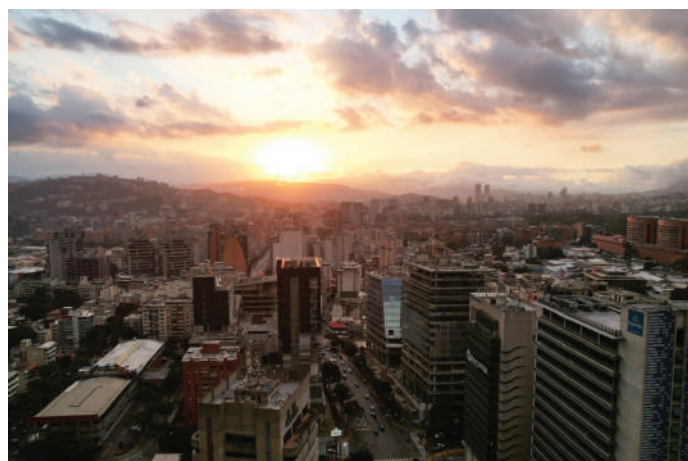
6

• La Importancia de Saber
Planificarse.

Página

7

• Omar Guaramato
Cuando la experiencia
cuenta.



OFERTA TURÍSTICA DEL MUNICIPIO CHACAO

UN POTENTE MOTOR INMOBILIARIO

ARTE URBANO-Municipio Chacao

Chacao cuenta con casi cien (100) murales realizados por reconocidos artistas urbanos; los mismos se encuentran distribuidos a lo largo y ancho del municipio en circuitos que pueden ser recorridos peatonalmente por el visitante de forma autoguiada.

El visitante también puede disfrutar de piezas escultóricas como, por ejemplo, la Fisicromía Doble Faz del maestro Carlos Cruz-Diez ubicada en las adyacencias del Centro Plaza o la reconocida obra del artista Rafael Barrios, Horizontes Ascendentes en el Centro Cultural BOD, entre muchas otras.

CENTRO CULTURAL CHACAO

Espacio diseñado para brindar al público una oferta cultural variada y permanente. Obras de teatro, lecturas dramatizadas, ópera, conciertos, exposiciones de arte, foros, talleres, y mucho más. Es la sede de la Orquesta Juvenil de Chacao.

CENTROS CULTURALES

BOD (La Castellana), CELARG.

GALERÍAS DE ARTE

En Chacao el conocedor podrá encontrar una amplia oferta de objetos de arte en las diferentes Galerías ubicadas en los principales puntos comerciales del municipio; todas apostando por dar a conocer al ta-

lento venezolano emergente, como lo hace por ejemplo, Flamboyant Gallery @flamboyant.gallery, ubicada en Los Palos Grandes, quienes además, apoyan el movimiento muralista en esa urbanización.

LA MEJOR Y MÁS VARIADA OFERTA GASTRONÓMICA DE LA CIUDAD

El visitante encontrará interesantes propuestas gastronómicas, desde cafeterías que apuestan a la arquitectura innovadora hasta restaurantes Premium, sin dejar de lado los tradicionales locales que han logrado mantener su calidad a través del tiempo. Prácticamente todas las cocinas del mundo se encuentran en Chacao.

NOCTURNEANDO Y MÁS...

Gratificante experiencia en las calles y plaza de Los Palos Grandes. Muchísima gente, actividades y comida callejera variada. El encuentro de los ciudadanos con su urbe, esto en síntesis es ¡Nocturneando!

Arquitour

Grupo de arquitectos que realizan recorridos arquitectónicos a pie por el municipio Chacao, preocupados por la sensibilización del patrimonio urbano.

Carnavales de Chacao

El equipo de @culturachacao prepara todos los años una nutrida agenda para celebrar los Carnavales Turísti-

cos, con la que grandes y chicos podrán vivir momentos de alegría y diversión.

Palmeros de Chacao

Una de las tradiciones más antiguas y que aún se mantienen vivas en las festividades de Semana Santa son Los Palmeros de Chacao. Esta tradición se ha venido desarrollando desde finales del siglo XVII, la cual revive aquel pasaje bíblico de la Entrada del glorioso Jesús a la ciudad de Jerusalén.



Ediciones La Voz
Inmobiliaria Metropolitana

Directora: Marisela Rincón

Editor: Ramón Pomblas T.

Redacción: Óscar Medina

Diagramación:

Carolina Castejón

Fotografías:

Gerencia CIM

Colaboradores:

Doris Di Gerónimo,

Carolina Hernández Schettino,

María Hernández.

Correo:

lavoizinmometropolitana@gmail.com

EDITORIAL

PERSPECTIVAS INMOBILIARIAS UN EVENTO MAGNO



Fernando Di Gerónimo

Presidente de la Cámara Inmobiliaria Metropolitana

Este 24 de noviembre celebramos un evento que congrega una gran parte del sector inmobiliario del país. El llamado es a la unidad del gremio. Tenemos la fortaleza y la convicción de lograr avanzar a puerto seguro y dejar listo el terreno para un 2023 lleno de triunfos y en constante crecimiento.

Para la Cámara Inmobiliaria Metropolitana, CIM, concebir y sostener anualmente el evento magno, "**Perspectivas Inmobiliarias región capital**", es una oportunidad de oro para el encuentro y la revisión de nuestro desempeño.

En ese sentido, nuestra perspectiva nos lleva a buscar un perfecto equilibrio entre el valor real de los inmuebles y el valor del mercado.

Esperamos que en el 2023 ocurra esta nivelación. Actualmente se está dando la situación que los inmuebles han bajado de precios de forma importante, por lo que hay que hacer que suban su valor.

Para ello se busca orientar y promover un profesional inmobiliario, en todo el sentido de la palabra, donde no haya espacios para el simple remate de inmuebles. Esto definitivamente le hace un importante daño al asociado y al gremio como tal.

Por otra parte, ese experto que queremos se está formando en los diferentes cursos y talleres que promovemos tales como el **PADI** (programa de especialización en administración de inmuebles), el **PEGI** (programa de especialización en gerencia inmobiliaria) Y sin duda lo que más nos enorgullece es que llegamos al nivel de Post-Grado universitario con el **PREANI** (programa de estudios avanzados en negocios inmobiliarios) a través de la Universidad Católica Andrés Bello.

Se reanima el mercado, pero ¿a qué costo? ¿Bajones de precio? Por ello, los convoco a animar el mercado. Donde los justiprecios sean lo que determinen el valor de las transacciones.

Para enaltecer la labor de los agremiados en sus distintos mu-

nicipios, el órgano informativo de la **CIM, La Voz Inmobiliaria metropolitana** diseñó un proyecto de publicación especial denominado **Plan Metròpoli Cinco Estrellas**.

Se busca exaltar el trabajo de los municipios de la metrópolis caraqueña, en ediciones especiales. Para el segundo tiraje de **La Voz Inmobiliaria metropolitana**, se dará inicio con el **municipio Chacao** siendo esta sede de la CIM. En las siguientes publicaciones se acentuará la labor de la actividad inmobiliaria de los municipios Sucre, luego El Hatillo, seguiría Baruta y cerraría la lista con Libertador.

Cada jurisdicción tendrá el espacio y predominancia en la publicación que le toque salir. Por ello la estrella se "posaría" en cada municipalidad, para resaltar su protagonismo y trabajo en la Metròpoli Cinco Estrellas.

Los invitamos a participar activamente en este medio dirigido al mundo inmobiliario La voz inmobiliaria metropolitana ¡Siempre, en acción contigo!

ALGUNAS ESTADÍSTICAS

En esta oportunidad presentamos el comportamiento de la **OFERTA PÚBLICA INMOBILIARIA** para la ciudad de Caracas, correspondiente al **tercer trimestre del 2022 (julio - septiembre)**.

Las fuentes consultadas fueron los portales digitales especializados: **Century 21, Remax y Rent a House**.

Fuente:

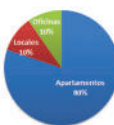
Oferta Pública del Mercado Inmobiliario de Caracas.

Procesamiento y análisis:
Urb. Rostyn Rivero
Ing. Rosalinda Bruzual

Distribución de la oferta pública según relación **VENTA-ALQUILER**.



Distribución de la oferta pública en **VENTA SEGÚN TIPO DE INMUEBLE**.



En el período julio-septiembre se consultó una muestra de 35.586 anuncios de la oferta pública entre ventas y alquileres, de los cuales el **95 % corresponde a inmuebles en venta**.

De los inmuebles ofertados en venta, **80 % corresponde a apartamentos, 10 % a locales y 10 % a oficinas**.

Apartamentos en ventas

Distribución de la oferta pública de apartamentos en venta según municipios



El municipio **Baruta** concentra la mayor oferta de apartamentos en venta con **31 % del total**, seguido por los municipios Libertador y Sucre con **24 % y 19 %** respectivamente.

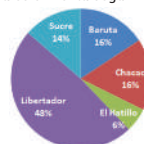
Área Promedio (m2) III Trimestre



Los municipios **Chacao** y **Baruta** presentan áreas promedio de apartamentos en venta por encima del área promedio general (205 m2 y 167 m2 respectivamente), por otro lado el municipio Libertador oferta áreas en promedio menores a la media general de la AMC (111 m2).

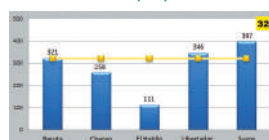
Locales comerciales en ventas

Distribución de la oferta pública de locales comerciales en venta según municipios



El municipio **Libertador** congrega la mayor oferta de locales comerciales en venta con **48 % del total**, seguido por los municipios Chacao y Baruta con **16 %** cada uno.

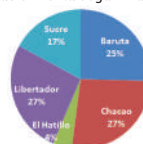
Área Promedio (m2) III Trimestre



Los municipios **Sucre** y **Libertador**, presentan áreas promedio de locales comerciales en venta superiores al área media general (397 m2 y 346 m2 respectivamente), mientras que los municipios Chacao y El Hatillo ofertan áreas medias muy inferiores al promedio general de la AMC.

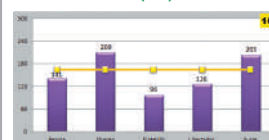
Oficinas en Ventas

Distribución de la oferta pública de oficinas en venta según municipios



Los municipios **Libertador** y **Chacao** agrupan la mayor oferta de oficinas en venta del AMC con **27 %** cada uno.

Área Promedio (m2) III Trimestre



Los municipios **Chacao** y **Sucre** ofertan áreas promedio de oficinas en venta mayores al área media general (209 m2 y 203 m2 respectivamente), por otra parte los municipios Baruta, Libertador y El Hatillo muestran áreas promedios menores a la media general de la ciudad.

PASADO, PRESENTE Y FUTURO DEL CORREDOR INMOBILIARIO

¿TRANSFORMACIÓN, EVOLUCIÓN O METAMORFOSIS?

Hay que afirmar que al haber cambiado el mercado general y especialmente el de los bienes raíces y las formas, métodos y medios de negociación, se ha generado un cambio radical. Eso es la transformación. Metamorfosis porque sobre sí mismo el mercado ha resurgido diferente. Definitivamente es una evolución.

Cambios que representan un gran desafío para todos los profesionales inmobiliarios. Si contrastamos en el tiempo, el rasgo principal del pasado era interacción directa y una oferta creciente.

La demanda estaba a nivel en cuanto a poder adquisitivo para absorber los inmuebles, vale decir en gran parte, mercado primario. Iniciando el milenio se incorporan las franquicias de servicios inmobiliarios y el MLS interno que hace menos competitivos a los asesores independientes.

En este ejercicio de cronología breve que hacemos, puede afirmarse que más recientemente, los vuelcos y efectos del covid-19, nos trae un mercado "atípico". Además de las razones macroeconómicas, erradas políticas de Estado y una banca inerte.

Esto nos confronta con un futuro incierto pero tendente a funcionar en su mayor medida en forma virtual o digital. Sumando la globalización que abre la puerta de las negociaciones compartidas desde y hacia cualquier lugar.

Considero que para adaptarse a la transformación del mercado se debe tener mejor estructura técnica, gremial y ética. Asumir la actividad y mantenerse actualizado. Practicando la metodología, la formalidad, usando lo legal a tu favor.

Manejar los indicadores de gestión y estadísticas. Las novedades legales, el metaverso, los contratos privados y otras formas de cerrar operaciones.

Esencialmente ¡vocación! Manejo de otras formas de negocios y tendencias crowdfunding, permuta y fondos de comercio.

En estos constantes retos, es imprescindible para el asesor el adherirse a la Cámara Inmobiliaria Metropolitana. Ya que es una institución gremial organizada y permite amparar a sus afiliados.

Proactividad adaptación y resiliencia es el plan.



Yetsé Beirutti
Abogado
Corredor Inmobiliario
Beirutti Asociados C.A
@bainmuebleso

LA NUEVA NORMALIDAD DEL PROFESIONAL INMOBILIARIO



El mercado inmobiliario es cada vez más competitivo y lo que antes era normal, como llevar una agenda en la mano a todos lados, ahora es visto como algo del pasado y la tecnología ya no es un elemento diferenciador. Por el contrario, forma parte de los conocimientos básicos que debe poseer un profesional inmobiliario.

Esto puede asociarse a los cambios generacionales, ya que cada día los clientes son más demandantes de contenido digital y online. Aunado a eso, la reciente pandemia aceleró la implementación de herramientas tecnológicas y la hizo más importante que antes. Lo cierto es que es nuestra nueva realidad y no podemos paralizarnos ante ello.

El cliente actual hace una investigación previa online, evalúa opciones, compara zonas y precios y luego decide hacer las visitas. Esta investigación previa la crean desde dispositivos móviles, computadoras personales o cualquier otro medio. Esto concibe que sea imprescindible para los profesionales inmobiliarios una buena presencia en internet.

Contar con un portafolio de inmuebles online con fotografías y videos de alta calidad, herramientas de edición de video, de diseño, redes sociales, documentos electrónicos, WhatsApp business y sistemas de manejo de relaciones con los clientes es el día a día en el área de Bienes Raíces. Aunque puedes delegar muchas de estas actividades, la realidad es que no puedes divorciarte de ellas para estar a la altura de la competencia donde la tecnología es esencial.

Estas son sólo herramientas de apoyo en la gestión de un asesor inmobiliario y que atraen a los clientes. Lo que realmente lo diferencia del resto y lo hace exitoso es:

- Su calidad humana, que es la esencia del negocio y es lo que genera más confianza.
- Sus valores, principalmente el poder de la honestidad y la empatía que le permite ponerte en los zapatos del cliente para ayudarlo de acuerdo a su necesidad inmobiliaria.
- Su especialización y formación académica. Ya no es una opción sino una obligación.
- Capacidad de negociación y manejo de conflictos.
- Una buena atención y seguimiento continuo al cliente.

Para destacarse hay que estar un paso adelante en el uso de la tecnología, así que si aún no lo has hecho el momento es ahora. Recuerda, estar en internet no es suficiente, tienes que ir más allá.



Yanyreth Velásquez | Rosmic Velásquez
+58 414 1189700 | +58 412 6094233
Ambas CEO de 360 Kasa
Sitio web: www.360kasa.com
Redes sociales: @360kasa
info@360kasa

LA PASIÓN Y LA ÉTICA SON ESENCIALES EN EL CORREDOR INMOBILIARIO

El andar en el camino de la vida Inmobiliaria representa un gran y maravilloso desafío profesional y personal. Los cambios son constantes, más aún en nuestro país, considerando que las condiciones en que nos desenvolvemos se volvieron extraordinarias desde el año 2016 aproximadamente. Por lo que ser Corredor Inmobiliario se traduce en ser una especie de Super Héroe. Que vive sorteando en la vida adversidades y superando obstáculos impredecibles.

Para mí representa una gran motivación y un orgullo ser parte del gremio de la mano de la Cámara Inmobiliaria de Venezuela y de la Cámara inmobiliaria Metropolitana.

Ser parte de la vida de mis clientes en la compra, venta o alquiler de un inmueble es una experiencia edificante que al transcurrir de los años me ha forjado, otorgándome confianza y credibilidad ante mis clientes y colegas.

Considero que la correduría inmobiliaria además de ser una manera de generar atractivos ingresos y reconocimientos, sin duda, debe ser ejercida desde la pasión por lo que se hace. Por lo que la ética es primordial si se busca trascender dejando bellas huellas.

La vocación social está implícita en esta actividad. Debemos ser solidarios con nuestros clientes dando de nosotros lo mejor como seres humanos. Por lo que la empatía, escucha activa y solidaridad deben ser nuestro estandarte. Además de una gran ética en la relación con nuestros colegas quienes son la columna vertebral de las negociaciones, dado a que las alianzas son la praxis cotidiana.

Cuento con 34 años de experiencia en este ámbito profesional que demanda constante capacitación. Inicié este periplo en García Contreras Bienes Raíces a quienes considero mis mejores mentores. Luego formé parte del Grupo Acos-



ta Rubio y grupo Catey con quienes me desempeñé en distintas áreas siempre relacionadas con este ámbito. Me atrajo la interesante y desafiante posibilidad de ser parte de la experiencia de los clientes, en la compra o venta de su hogar. Me es muy grata esta vivencia y lo es más aún capitalizar nuevas amistades, ya que cada cliente es una nueva relación que perdura y son mis mejores promotores.

He vivido esta profesión durante años de trayectoria con gran orgullo y amor por lo que representa.

Debemos tener claro que ser Corredor Inmobiliario demanda capacitación constante. Un Corredor debe ser un profesional integral, versátil, honesto y auténtico. Siempre coherente moralmente con lo que demuestra ante el público externo.

Los retos a superar en la actualidad se encuentran en el contexto de reconocer nuestras fortalezas y debilidades a nivel individual y en colectivo en pro de optimizar nuestro servicio a clientes y colegas. A medida que damos lo mejor de nosotros, obtenemos mejores resultados.

Sin duda, el gremio debe unirse cada vez más y los profesionales inmobiliarios deben prepararse.

Soy pro activa en este tema de la capacitación. Sin duda, el mercado es cada vez más exigente y debemos estar mejor preparados. Estudiar debe ser una prioridad. Invito constantemente

a realizar el PREANI, que tiene cualidad de Post Grado y las otras formaciones excelentes que nos brinda la Cámara Inmobiliaria de Venezuela.

Círculo Inmobiliario ha representado una maravillosa experiencia que nos ha permitido compartir en nuestro espacio con colegas de diversas empresas, representantes de las cámaras de Venezuela, dándonos la posibilidad de brindar un abanico de opiniones y enfoques del ámbito Inmobiliario. Sin duda, nuestro programa nos ha generado muchas satisfacciones a mi parner Gerardo Villalobos y a mí.

Agradecemos al gran equipo de TNO Radio esta valiosa oportunidad de vida que cada jueves a las 9 a.m. disfrutamos inmensamente.

En cuanto a Solidaridad Inmobiliaria, ha sido una hermosa experiencia que se ha traducido en bendiciones en mi vida y en la de quienes desde su amor incondicional me han acompañado.



Carolina Hernández
Corredor Inmobiliario Remax Visión.
Locutora Circuito Inmobiliario
@carolina_hernandez_schettino
@carolinahremax
@circuitoinmobiliario



LA IMPORTANCIA DE SABER PLANIFICARSE

Es muy preocupante ver a muchos asesores inmobiliarios que estén pasando por momentos muy estresantes por no tener establecido una “planificación de protección y crecimiento de sus finanzas personales”. Sucede que al cobrar sus honorarios profesionales, sencillamente este ingreso desaparece en un instante, muchos colegas y sus familias les han ocurrido eventos lamentables de salud, pérdida de la vida y terminan en un hospital o cementerio pidiendo ayuda. Y en otros casos pierden la oportunidad de crecer profesionalmente o de invertir en su propio negocio. Entendemos que no contamos con un apoyo estatal para cubrir los temas de salud, asegurabilidad, y mucho menos incentivo al ahorro. Debemos hacerlo por nuestra cuenta. ¡Es lamentable que no nos hayan dado esta materia de Finanzas personales en la escuela o en la Universidad, pero aún estamos a tiempo!

Debemos tener presente, lo importante que es estar consciente de “nuestra actitud hacia el manejo del dinero hoy, y tener presente que la “aptitud determina la altitud”, pues eso define nuestra condición de vida a futuro, y es fundamental aprender a conservarlo y multiplicarlo para nuestro beneficio y el de nuestra familia.

Hay que tener una guía y un mapa de la ruta que definirá el camino de nuestro dinero y es crucial tener la debida “disciplina” para implementarlo correctamente y evitar desvíos.

Cuáles son los pasos que conforman el proceso de la planificación financiera personal:

1 Definir objetivos financieros.

Se debe hacer una lista de los objetivos que guiarán tus acciones en el futuro y establezca la prioridad con la que deben ser alcanzados.

2 Analizar situación financiera actual.

¿Cuánto tienes actualmente y cuánto te hace falta? ¿Cuánto tienes disponible en su cuenta de ahorros, en inversiones u otros bienes? ¿Cuánto son sus obligaciones fijas?

3 Establecer objetivos financieros.

Por ejemplo, la necesidad de ajustar en un % de tus gastos mensuales o bien incrementar sus ingresos mensuales por lo que necesite.

4 Diseñar planes de acción.

Por ejemplo, llevar control y reducir los pequeños gastos diarios que al final del año suman o iniciar alguna actividad o negocio que genere un ingreso adicional. Procurar obtener ingresos en moneda fuerte.

5 Elaborar presupuesto personal.

Es importante hacer un estimado realista y debidamente fundamentado de los costos en los que se puede incurrir para lograr tus objetivos, ya que un estimado erróneo puede causar que el dinero por ahorrar o las inversiones por realizar no sean suficientes. Recuerda siempre ajustarle la inflación mensualmente porque

la economía de Venezuela es muy particular.

Ten en cuenta que una buena planeación financiera cubre un número importante de áreas fundamentales, comprende tanto aspectos de inversión, como la cobertura de todos los eventos que puedan exponer la estabilidad económica financiera de una persona, familia o empresa. Estas necesidades se pueden agrupar en las siguientes líneas de negocio:

• Planificación Patrimonial.

Impositiva, sucesoria y protección de activos financieros.

• Planificación de eventos

previstos. Retiro, educación, mantenimiento y crecimiento de capital.

• Planificación de eventos

imprevisto. Frente a enfermedad o accidentes, muerte prematura, incapacidad y/o riesgos especiales, mudanza de País.

El elemento más importante para poder lograr un futuro exitoso no tiene que ver con el ingreso de cada uno de nosotros, sino con empezar a establecer un plan financiero personal. Quedo a la disposición de ustedes mis colegas inmobiliarios para ayudarlos a trazar un plan financiero y acompañarlos a la consecución de sus metas. @tuasesorporta7 @soy_mariselarincon.



Marisela Rincón
CEO Atlantic Realty
Asesor financiero e Inmobiliario
@atlanticrealtccs
@tuasesorporta7
@soy_mariselarincon



OMAR GUARAMATO CUANDO LA EXPERIENCIA CUENTA

“En los años setenta nace una urbanización muy famosa, Las Mercedes de Paparo, que hasta una canción le sacaron, La Sifrina de Caurimare, y yo entro allí en ese lugar que marcó un hito en la época”, expresó.

LEY DE PROPIEDAD HORIZONTAL: FECHA EN QUE ARRANCÓ LA CARRERA INMOBILIARIA

Para el especialista, la carrera inmobiliaria da sus primeros pasos con la Ley de Propiedad Horizontal, la cual fue publicada el 13 de septiembre de 1958. Relató que antes de esa fecha el vendedor era el Banco Obrero a través de una ley especial, ya que era el gobierno el gran promotor de las viviendas y apartamentos.

En este escenario había corredores inmobiliarios, según explicó, que vendían pequeños edificios, terrenos, “Caracas empieza a crecer desde Pérez Jiménez para acá”.

Luego de este comienzo al pasar el tiempo, las grandes inmobiliarias para la época eran los mismos bancos, señaló.

“Con Administradora Unión, nace la banca hipotecaria, la banca de ahorro y préstamo, no había corredores inmobiliarios, era los mismos constructores lo que hacían ese papel”, agregó.

Para Guaramato los años ochenta fueron muy buenos para la venta, sobre todo en resorts y clubes, asegurando que el corretaje para ese momento no existía.

NACE LA CIM

Para el experimentado experto, la formación del corredor inmobiliario era muy poca y es cuando nace la Cámara Inmobiliaria Metropolitana. Donde se trabaja arduamente en la preparación de este profesional.

Puntualizó que La Ley Contra la Estafa Inmobiliaria paralizó las ventas y solo quedó el corretaje de la venta secundaria.

FRANQUICIAS

Las franquicias del sector llegaron hace aproximadamente 20 años, explicó Guaramato. “Century 21 inició operaciones hace 22 años (...) dándole un vuelco a esto, con mayor profesionalismo, talleres, hay gente bien preparada”.

Para Omar Guaramato el reto de las nuevas generaciones es grande, pero tienen a su favor las herramientas tecnológicas.

Omar Guaramato

Vicepresidente de la cámara inmobiliaria de Miranda
Corredor inmobiliario Remax Premier
Miembro del COIV
@guaramato.remax.premier

Omar Guaramato tiene como carta de presentación una dilatada experiencia. Nos narró su vida en el mundo inmobiliario que data desde el año 1965, cuando instaló su propia empresa inmobiliaria en Guarenas, estado Miranda.

Se forjó del caminar a diario, “a pulmón”. Se dedicó en un gran porcentaje a la construcción de sitios turísticos y recreativos en Higuerote, estado Miranda.



DIRECCIÓN:
Av. Eugenio Mendoza, Edificio IASA,
piso , 5 oficinas 502-503. Plaza La
Castellana, Caracas 1060.

GERENCIA GENERAL:
WhatsApp (Bus.)
+58 424 155 3898
✉ gerencia@cim.org.ve

COORDINACIÓN DE FORMACIÓN:
WhatsApp (Bus.)
+58 424 155 4321
✉ formacion@cim.org.ve

SERVICIO AL AFILIADO:
WhatsApp (Bus.)
+58 424 155 3898
✉ afiliacion@cim.org.ve

DEPARTAMENTO DE ESTADÍSTICA:
✉ estadisticas@cim.org.ve