

Edición Nro. 55 Año 10

Revista

# Venacor

REVISTA ESPECIALIZADA DEL SECTOR DE LA REFRIGERACIÓN, VENTILACIÓN, AIRE ACONDICIONADO Y AFINES



## El Rostro Femenino de La Cadena de Frío en Venezuela



MULTI V.0



MULTI V.0



# REFRIMAQ

¡Tus aliados en climatización!



## TENEMOS LOS MEJORES EQUIPOS DEL MERCADO

Soluciones adaptadas a tus necesidades

### Quiénes somos

Tenemos más de 2 décadas siendo líderes en soluciones de climatización, con representación de LG en Venezuela y servicios de atención para proyectos.

### Por qué elegirnos

En nuestra organización, estamos enfocados en brindar satisfacción al cliente y establecer relaciones a largo plazo con cada uno de ellos.

### SERVICIO 360

Cubrimos todas las necesidades en proyectos de climatización, desde el análisis, y la asesoría inicial hasta la implementación, soporte y mantenimiento del proyecto.



#### Proyectos HVAC

Generamos soluciones con Softwares de cálculo de cargas térmicas, generación de arboles de instalación, así como el diseño de los planos.



#### Instalación

Ofrecemos opciones de instalación apeándonos a las últimas tendencias y normas para una instalación efectiva, de calidad y rápida.



#### Asesoría

Ofrecemos asesoría técnica, con la compra de los equipos o solventando las dudas en la instalación de los diversos accesorios.

### Contáctanos



Urb. Buena Vista,  
Edif. Schafer, Urb. Petare



(0212) 620.53.50 / (0261) 719.97.29  
(0281) 281 84 25





# Neverama®

58 años de experiencia

*Somos el mayor fabricante de equipos de refrigeración comercial e industrial y líderes del mercado a nivel nacional*



*Seguimos COMPROMETIDOS con el desarrollo industrial y social de VENEZUELA*

- \* *Equipos de alta tecnología y bajo consumo eléctrico*
- \* *Servicio y atención post venta*





ALIADOS COMERCIALES


**AHT**

**koxka**

**mimet**

 (0424) 188.0466

 [info@neverama.com](mailto:info@neverama.com)

 [www.neverama.com](http://www.neverama.com)

 @neveramave



Calidad e innovación para tus equipos



# Ideamos productos de calidad para preservar la cadena del Frío.

Nuestra App. Simplifica los cálculos de Carga térmica a donde vayas, en tu bolsillo



**CONTROLADORES INTELIGENTES**  
para sistemas de refrigeración y aire acondicionado



- CONTROLADO EN TIEMPO REAL POR VÍA DE TEXTO
- CONEXIÓN WIFI
- ALARMAS PROGRAMABLES

**CONTROL DE TEMPERATURA PROGRAMABLE**



**BREAKERMATIC**  
¡CONÉCTATE A LA MEJOR PROTECCIÓN!

Unidades condensadoras Serie **INNOVA**  
110V-18000K



ALIADOS COMERCIALES

**BREAKERMATIC**  
¡CONÉCTATE A LA MEJOR PROTECCIÓN!



rgcpartes rgcrefrigeracion

[www.rgcrefrigeracion.com](http://www.rgcrefrigeracion.com)



ELECTRONICS PLUS C.A

TODO EN REPUESTOS DE ELECTRODOMÉSTICOS Y REFRIGERACIÓN DOMÉSTICA E INDUSTRIAL

# TODO EN REFRIGERACIÓN

DOMÉSTICA, COMERCIAL, INDUSTRIAL Y AUTOMOTRIZ



ESCANEA

NUESTRO CODIGO QR, SIGUENOS Y CONOCE NUESTRA DISPONIBILIDAD EN PRODUCTOS DE ALTA CALIDAD.

@FREEZVZLA

Bajo Impacto Ambiental

GAS 100% PUREZA

SOMOS DISTRIBUIDORES AUTORIZADOS DE LAS MEJORES MARCAS



# NUEVAMENTE EN VENEZUELA

## COMPRESORES FRACCIONARIOS




1/2  
1/3  
1/4+  
1/5  
1/2+  
3/4  
1HP



ENGINEERING  
TOMORROW



Están contruidos deliberadamente para ser  
fiables y fáciles de mantener en el campo, con:  
Diseño único y materiales de construcción  
de primera clase.

 •R134 / 110V  
•R404 / 220V

- MEDIA BAJA
- ALTA MEDIA
- BAJA





IMPORTADORES Y REPRESENTANTES  
DE LAS MEJORES MARCAS DEL MUNDO

# ORIGINALES

EQUIPOS, REPUESTOS, PARTES Y HERRAMIENTAS  
PARA AIRES ACONDICIONADOS, REFRIGERACIÓN DOMESTICA,  
COMERCIAL E INDUSTRIAL



SOLO CELSIUS TE LO PUEDE DAR

@corpcelsius



**E**l final de este primer trimestre del año nos ha dejado varias situaciones en el ámbito político de nuestro hermoso y vapuleado país, que ha más de uno nos hace pensar sobre la sostenibilidad del crecimiento que se había experimentado hacia finales del pasado año, un ritmo de inversiones que nos hacía sonreír y avanzar con un optimismo mayor al usual le inyectamos a todo lo que hacemos.

Es sabido por todos que los capitales son cobardes, que en situaciones de riesgo prefieren pasar de largo y buscar destinos más “confortables” si es que esa palabra aplica en este contexto. Esperemos que la turbulencia de las aguas se calme y se pueda volver a planificar sobre la expectativa de una mejoría, que por más leve que sea, siempre será bienvenida.

En la materia que nos ocupa en esta edición, deseamos resaltar la presencia protagónica de la mujer en la industria del frío. Una presencia que no es nueva, -como podremos apreciar en las historias compartidas por nuestras entrevistadas en estas páginas- más sin embargo poco se había mencionado y por deslices fáciles de argumentar, pero que no nos excusan, no se le había prestado la atención que con dedicación y esfuerzo se han labrado, siendo hoy las Mujeres del Frío. Es obvio que no están todas las que son ni todas las que se merecen estar, sin embargo, deseamos que este sencillo pero interesante reportaje, sirva para homenajear a todas las mujeres que se desempeñan en el sector de la refrigeración, aire acondicionado y ventilación en Venezuela.

Por otro lado, el equipo asignado para la gestión de la plataforma FRINERGA, sigue afinando los detalles técnicos y haciendo las pruebas de usabilidad y respuesta que nos permitirán salir al mercado en los próximos días con una plataforma robusta, amigable y con una propuesta comercial definitiva.

Roberto Cornejo  
Editor

## Directorio

Edición 55 Año 10  
Deposito legal: PP201002DC3582

### JUNTA DIRECTIVA 2021-2023

**Presidente**  
Alcides Cayama

**1er Vicepresidente**  
Fides Alirio Rivas

**2da Vicepresidenta**  
Alba Contreras

**Tesorero**  
Luis Canto M

**Secretario**  
José Antonio Pérez

**Directores**  
Mauricio Acirih  
Thomas Gronemeyer  
Isaac Blum  
Alejandro Avilés  
Nicol Delgado  
Francisco Milano  
Juan Carlos Zambrano

**Director Ejecutivo**  
Carlos Masiá Viewg

**Secretaria Administrativa**  
Hilda Núñez

**Comité Editorial**  
Alcides Cayama  
Luis Canto  
Carlos Masiá Viewg  
Roberto Cornejo

**Coordinación Editorial**  
Yenny Verdú

**Comercialización**  
Alexander Díaz  
Christian Ayuso  
Jully Fonda

**Colaboradores**  
Carlos Masiá Viewg  
Omar Bernal

### Producción General FEXVEN SERVICIOS DE MERCADERO, C.A.

Av. Libertador Edf. SICLAR Piso 3 Ofc  
31 Urb. La Florida, Caracas  
Telf. 0212 762 2446 - 761 5266  
J-50013564-5  
mercadero@fexven.com  
www.fexven.com

[www.revistavenacor.com.ve](http://www.revistavenacor.com.ve)



@RevistaVenacor / @Venacor

Revista  
**venacor**

### LA REVISTA VENACOR

Es una publicación de la Cámara Venezolana de la Refrigeración, Ventilación y Aire Acondicionado. La Revista Venacor no se hace responsable de las opiniones emitidas por sus colaboradores y entrevistados.

Av. Este 6, No Pastor a Puente Victoria,  
Centro Parque Carabobo,  
Torre B, Piso 22 Ofc. 2 La Candelaria,  
Caracas, Venezuela.  
Telfs. +58 212 577.3874 / Fax +58 212 577.1627  
info@venacor.org / www.venacor.org



## 12 NOTIVENACOR

Próximos 25 y 26 de Mayo  
VENACOR PRESENTE EN ACAIRE CUCUTA  
2023

Caracas dijo «**PRESENTE**»  
GIRA DE CAPACITACIÓN EN  
REFRIGERACIÓN Y AIRE ACONDICIONADO

**TOPFLO**  
CON LA MIRA HACIA UN FUTURO  
MÁS VERDE

## 18 INFORME ESPECIAL

EL ROSTRO FEMENINO DE LA CADENA DE  
FRÍO EN VENEZUELA

“...SIN LUGAR A DUDAS, EL TALENTO,  
LA MANO SUAVE Y CASTIGADORA DE  
UNA DAMA NOS AYUDA A ORGANIZAR Y  
MEJORA LAS COSAS.”  
Ing, Higgins Patiño

## 50 ACTUALIDAD

HACIA EL CANAL DE VENTA ONLINE DE LA  
CADENA DE FRÍO Y CLIMATIZACIÓN

Frinergia: Tienda Virtual  
EL ABC DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

## 70 DIRECTORIO DE AFILIADOS 2022



## EL FRÍO PROFESIONAL

EQUIPOS DE AIRE ACONDICIONADO:

### 100% Aire Fresco

Quirófanos, Laboratorios, Terapia intensiva, Unidades de imágenes, Fabricación de medicamentos, Alimentos

### Explosión Proof

Para zonas con peligro de explosión: Refinerías, Petroquímicas, Industrias químicas

### Precisión

Salas de servidores y telecomunicaciones, Datacenter

### Agua Helada

Grandes superficies, Aeropuertos, Centros comerciales

**TAMBIÉN FABRICAMOS:** Ducteria, Evaporadoras, Condensadoras, Fan Coil, Unidades de paquete PAQ y Sistemas de ventilación



## SOLUCIONES EN CLIMATIZACIÓN A LA MEDIDA DE SU PROYECTO

- Fabricación de equipos de aire acondicionado
- Asesoría y Proyectos
- Instalaciones Mecánicas
- Mantenimiento preventivo y correctivo

HECHO EN VENEZUELA CON CALIDAD DE EXPORTACIÓN.  
COMPRA VENEZOLANO

Contáctanos: ☎ Ventas +58 424.124.58.66 Oficina +58 212.730.26.76  
✉ ventas@termax.com.ve • 🌐 termax.com.ve • 📱 @maca\_termax\_ve

AIRE ACONDICIONADO - ELECTRODOMÉSTICOS - LÍNEA BLANCA

## ASESORÍA TÉCNICA



## PROYECTOS E INSTALACIONES



[www.diraire.com](http://www.diraire.com)

**BARQUISIMETO**  
RIF: J-31372174-3  
(0424) 271.3129  
@diraireonline

**VALENCIA**  
RIF: J-30373754-4  
(0241) 871.8325  
@dirairevalencia

**CARACAS**  
RIF: J-00291113-1  
(0212) 234.6971  
@dirairecaracas

**MARACAY**  
RIF: J-29941577-4  
(0414) 147.6440  
@diraire\_proyectos

**GUATIRE**  
RIF: J-40818209-2  
(0212) 381.2509  
@diraireguatire

## NOTIVENACOR

Próximos 25 y 26 de Mayo

# VENACOR PRESENTE EN ACAIRE CUCUTA 2023

La Cámara Venezolana de las Industrias de la Ventilación, Aire Acondicionado y Refrigeración (VENACOR), estará presente en ACAIRE CUCUTA 2023; evento previsto realizarse al norte de Santander, Cúcuta, Colombia los días 25 y 26 de mayo.

**E**l Ingeniero Alcides Cayama considera que la participación de VENACOR en ACAIRE es una excelente oportunidad en el marco de la reactivación de las relaciones comerciales entre Venezuela y Colombia y ante la posible reincorporación de nuestro país a la Comunidad Andina. “Nuestra participación en el evento representa una oportunidad que todo empresario del ramo debería aprovechar, sobre todo aquel cuyo negocio tenga algún tipo de relación con el mercado colombiano. Si bien es cierto que el mercado nacional se encuentra contraído, con nuestra asistencia a esta cita se ofrece la oportunidad de conocer potenciales aliados comerciales, clientes y en todo caso, dar a conocer la oferta de productos y servicios de nuestras empresas

siempre es importante y necesario más aún en momentos de coyuntura como el actual.”

Es un hito para la historia del sector HVACR en la región que ambas cámaras (Acaire y Venacor) se unan en una actividad de esta naturaleza. La generación de nuevas oportunidades de negocios, tanto a las empresas venezolanas como a las colombianas, es una de las labores intrínsecas de un gremio, por lo que para él Ing. Cayama, “este hecho constituye un pequeño pero importante primer paso que apoya el fortalecimiento y el crecimiento de las empresas”, por lo que invita a los afiliados a ser parte de esta reunión. A no excluirse de la dinámica de integración que vive al país, siendo capaces de aprovechar sus beneficios. “todos los afiliados

# ¡Cúcuta no

Contamos con usted

25 y 26 de mayo 2023



Apoyan:



ASOCIACIÓN DE INDUSTRIAS DE AIRE ACONDICIONADO Y REFRIGERACIÓN DE LOS PAÍSES ANDINOS



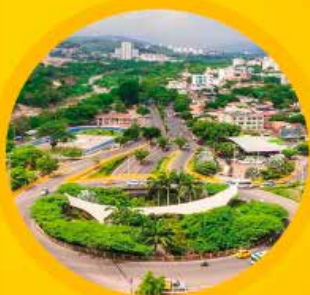
de VENACOR, están invitados a participar, todavía hay stands disponibles e inclusive existe disponibilidad para participar de charlas durante el Congreso” agrega.

Durante el evento VENACOR contará con un Punto de Contacto para representar las empresas que no puedan hacer acto de presencia de forma directa: comercializadoras, servicio, manufactureras, con lo cual la Cámara aspira constituirse en un aliado estratégico

# os espera!



ACAI Región  
Cúcuta



[www.acaire.org/acairegion](http://www.acaire.org/acairegion)

Encuétranos en     

para sus afiliados, al permitirles visibilizarse en este espacio esencial e imprescindible en la consolidación de oportunidades de negocio, a la vez que ser protagonistas de un mercado en crecimiento.

Es impórtate el resaltar, que la REVISTA VENACOR está disponible con una edición especial: impresa, la cual será distribuida durante la jornada por lo que es impórtate que todos los afiliados participen y apoyen esta iniciativa.



## Alianza **VENACOR – ACAIRE**

Dada la ubicación del evento y habida cuenta de las perspectivas comerciales en la región por la reactivación de las relaciones entre ambos países, VENACOR y ACAIRE establecieron una alianza orientada a promover el evento entre nuestros afiliados.

Beneficios para VENACOR y sus Empresas Afiliadas:

- VENACOR contará con un punto de contacto en el Evento.
- Las empresas afiliadas a VENACOR podrán obtener la tarifa de afiliado ACAIRE para el punto de contacto en la muestra empresarial.
- Las empresas afiliadas a VENACOR podrán obtener la tarifa de afiliado ACAIRE para participar en los seminarios y conferencias académicas.

Para más información contacta a ACAIRE a través de:

Beatríz de López / Email: [comercial@acaire.org](mailto:comercial@acaire.org)

Teléfonos: +57 318 345 6853 / Web: ACAI Región-Cúcuta

## NOTIVENACOR



los nuevos métodos de cálculo de cargas térmicas; la gestión de mantenimiento en sistemas de refrigeración y aire acondicionado; la valoración de desempeño del ciclo de refrigeración y; la tecnología «Inverter».

También contamos con 3 charlas técnico-comerciales que abordaron los sistemas de monitoreo y control «Z&Z Controls»; el uso de los hidrocarburos «RGC» en la refrigeración y; las fallas comunes y procedimiento de reparación a compresores Semi-Herméticos a cargo de Servicios del Frío Friper.

Asimismo, Venacor llevó a cabo una presentación institucional a cargo de su Director Ejecutivo. Durante toda la jornada estuvieron presentes con sus diversas propuestas de valor, las empresas patrocinantes que se indican a continuación: Air Solutions/+Frío, Breakermatic, Compresores Servicios, Corporación Celsius (Degar), Refrica, Refrimet Industrial (Top Flo), Refrigeración J&F Milenio, RGC, Servicios del Frío Friper, Tecnorte, Umeraki, Venereca, Z&Z Ingenieros y ZubZero Oriente.

## Caracas dijo «PRESENTE» **GIRA DE CAPACITACIÓN EN REFRIGERACIÓN Y AIRE ACONDICIONADO**

**A**rrancamos nuestra segunda edición de la Gira de Capacitación en Refrigeración y Aire Acondicionado el pasado 4 de marzo de 2023 en el Hotel Chacao Suites de la ciudad de Caracas, contando con una nutrida participación de más de 140 técnicos y profesionales en refrigeración y aire acondicionado.

La Jornada se llevó a cabo con la destacada participación de los ingenieros Juan Carlo Zambrano, Aleyani Zambrano y Douglas Moncada quienes dirigen la empresa Z&Z Ingenieros, presentando 4 excelentes ponencias sobre

### AIRE ACONDICIONADO

### VENTILACIÓN

- Servicio y Mantenimiento
- Fabricación de Ductos
- Instalaciones
- Proyectos
- Suministros de Equipos

Calle El Mango N° 0913. Urb. San Antonio, Sabana Grande  
Telfs: 0212 793.9459 / 793.9384 / 0414 230.3414  
tecnoaire@hotmail.es / admtecnoaire@hotmail.com

## CON LA MIRA HACIA UN FUTURO MÁS VERDE

Desde su lanzamiento la marca TOPFLO se ha posicionado con fuerza en la mayoría de los países de América Latina. Es sinónimo de calidad y buen funcionamiento. Apoya al técnico en la prestación de un servicio a plena satisfacción de sus clientes. Modelos de filtros secadores como

Pequeño Gigante, Kodiak o Hércules son ampliamente reconocidos no sólo en Colombia, Ecuador, Guatemala, República Dominicana y Venezuela sino también en otros países del continente.

Nos sentimos comprometidos con nuestra clientela y finalmente con los usuarios, es decir los técnicos, lo que nos motiva a seguir invirtiendo para fabricar productos premium con tecnología europea de avanzada con mira hacia el futuro.

Fieles al flujo de los tiempos y a los cambios tecnológicos, este nuevo año 2023 vestimos a la marca con una nueva imagen; más

moderna, más sencilla, más icónica; en fin, para ser cónsona con los nuevos medios digitales.

En el rebranding de la marca prevalece el color verde como un compromiso a la protección ambiental. Se mantiene el triángulo, pero modernizado como para indicar no sólo el flujo unidireccional del refrigerante sino también apuntando en el tiempo hacia un futuro más verde. Asociando el símbolo triangular con la marca se le incrusta una "T". El logo queda desprendido con letras de fácil reconocimiento indicando el flujo hacia una calidad óptima (Top Quality).



*Protejamos la vida de los equipos de refrigeración por un **futuro sostenible**.*

**Refrimet** c.a. [www.top-flo.com](http://www.top-flo.com)

 @topflo\_filters



# GRUPO ELECTROFRIO

REFRIGERACIÓN Y AIRE ACONDICIONADO

**SIEMPRE HAY UNA TIENDA CERCA DE TI  
EN TODA VENEZUELA**

TODO EN REFRIGERACIÓN AUTOMOTRIZ, COMERCIAL, DOMÉSTICA E INDUSTRIAL



+58 424 414 3281 @GrupoElectrofríoVzla

[www.groupelectrofrío.com](http://www.groupelectrofrío.com)



¡Sé parte de nuestro team!



Corporación Venezolana de Refrigeración, C.A.

Distribuidores autorizados mayoristas a nivel nacional  
de las mejores marcas del mercado



Gas Refrigerante • Equipos • Repuestos • Accesorios • Herramientas



**A.R. COMPONENTS**  
Electric Parts



@CovercaVzla



+58 414 426 0668  
+58 424 441 1837

Página web / Catálogo de productos:

[www.coverca.com.ve](http://www.coverca.com.ve)



## EL ROSTRO FEMENINO DE LA CADENA DE FRÍO EN VENEZUELA

**A**trás quedó el mito de que el sector de la refrigeración y aire acondicionado era un área de trabajo exclusiva para hombres. Hoy por hoy contamos con un importante grupo de mujeres ligadas al sector empresarial y comercial que han venido, gracias a una combinación de talento y esfuerzo, ganando espacios y ocupando posiciones de liderazgo. Sirvan estas líneas para brindar un homenaje, no solo a las aquí mencionadas, sino también a todas las mujeres que hacen vida profesional en el sector de Cadena de Frío en Venezuela.

El siglo XX fue testigo de la inserción de la mujer al mercado laboral en múltiples y variados ámbitos. Ejemplos cercanos en nuestro continente, donde mujeres con un liderazgo indiscutible alcanzaron la presidencia de países como Nicaragua, Panamá, Chile, Brasil, Perú y Argentina.

VENACOR ha sido testigo, año tras año de la activa participación de mujeres profesionales en roles de liderazgo y con muchos logros en su haber, como parte de ese esfuerzo y dedicación que le imprimen a todo lo que hacen. Las mujeres del sector de cadena de frío y climatización son ejemplo de constancia, esfuerzo, inteligencia, constancia y responsabilidad, reflejo inequívoco de sus fortalezas y potencial

Nuestro interés con este artículo es visibilizar la gestión, el conocimiento y liderazgo de la mujer venezolana en el sector HVARC, con la intención de crear referentes, añadir valor e inspirar a futuras generaciones.



*“...Es una belleza que en este ramo se pueda tener contacto con una diversidad tan amplia de personas y poder apoyarlos y ser parte de su iniciativa, de ese sueño...”*

*Roxana Catalán de Hernández  
Director Gerente.  
Socia Fundadora de Distribuidora Ronalca  
Integrante del Grupo Uniclíma*

Administradora, egresada de la UCV, Roxana Catalán de Hernández es socia fundadora de la firma Distribuidora Ronalca, la primera empresa que se formó como parte del Grupo Uniclíma. Con 33 años de experiencia en el sector, mantiene una firme convicción por ser empresaria y con gran elocuencia nos comenta sus experiencias. Siempre en un tono risueño de quien ha hecho de la experiencia vivida un bastión, y que hoy por hoy le han merecido múltiples reconocimientos.

Roxana Catalán, esposa y madre. Casada desde hace 33 años con Eduardo Hernández Landa y madre de Samuel y Yessica. Fue la primera dama que incursionó en Venacor, llegando de la mano del Ingeniero Higgins Patiño, a formar parte de la Junta Directiva, continuando durante los periodos de los Ingenieros Roberto Isea y Antonio Maceiras, momento para el que, por diversas ocupaciones decide no participar en el siguiente ciclo directivo. Empresaria por derecho propio, es también integrante de la Junta Directiva de la Cámara



de Comercio de Puerto Ordaz, y activa dirigente del Rotary Club, organización en la cual ostentó el cargo de Gobernadora Internacional del Distrito 4370 durante el periodo 2020 /2021, convirtiéndose así en la 4ta mujer gobernadora en 95 años de historia que tiene la organización en Venezuela. Hecho por demás notorio y destacable.

*¿Cómo considera que ha evolucionado el rol de las mujeres en el sector de la cadena de frío durante los últimos años?*

“Comenzar fue muy difícil, en su momento era un mundo casi exclusivamente de hombres, tengo muchas anécdotas que comentar. A mí, cuando llegue a Ciudad Guayana, cuando estaba empezando, muchas veces, sencillamente ni me recibían en las empresas, yo representaba una fábrica nacional muy importante en esos momentos (Climar). Recuerdo que ni siquiera me recibían. - No, no dígame que no la podemos atender-. Clientes que después se volvieron muy cercanos a nuestro negocio, yo se los recordaba: ”recuerdas cuando te visite la primera vez y prácticamente me ignoraban”

“Mi incursión en el sector ha sido rompiendo barrera y tumbando mitos de que las mujeres no pueden ser parte de este mundo, que de alguna manera había sido exclusivo de los hombres por muchos años”.

*¿Cómo cree que evolucionará el rol de la mujer el sector en un futuro a medio plazo?*

“En la actualidad ya estamos viendo que todo ha cambiado, podemos ver a las mujeres destacándose, al frente de empresas o como representantes de algunas empresas muy importantes. Con los años hemos logrado que sea un mundo mixto obviamente, sigue predominado la presencia masculina. Sin embargo, no lo veo como una limitación, considero que el tema es prepararse y salir al ruedo, a atreverse a incursionar y demostrar con talento que uno es absolutamente competitivo en el área que se proponga”.

*¿A qué retos te has enfrentado en tu trayectoria como y cómo los has superado?*

“Toda empresa que ha venido funcionando de manera ininterrumpida ha tenido que pasar muchos retos, competencias desleales, operatividad, económicos, tributarios, entre otras. Yo que estoy en Guayana no he escapado de toda esa figura tan complicada, más en una ciudad que particularmente ha tenido un declive muy grande, pues era una ciudad que nació como satélite de las empresas básicas, que hoy por hoy, presentan una incipiente producción o no funcionan. Sin embargo, reconozco que nos hemos mantenido por ese carácter de lucha y resiliencia que nos caracteriza”.

“Recuerdo que, durante el año 2013, experimentamos una situación muy complicada para los comerciantes, nuestra empresa vivió una muy difícil situación, durante la cual me vi sometida a una muy incómoda experiencia. Estas vivencia inesperadas e injustas, desde el punto de vista comercial sorpre-

siva, inédita, nos derrumbó. Reconozco que, a partir de allí, muchos negocios desaparecieron, otros se redujeron y otros nos mantuvimos recuperándonos emocional y económicamente. Por eso, si me preguntas ¿cuál ha sido el reto, el por qué continuo?, ¿por qué no me he ido?, es que yo creo firmemente que hay que mantenerse en lo que es de uno, debemos ser constantes y resilientes.”

“El mundo del negocio es como un sube y baja, nos tocó una parte muy baja, pero con mucha tenacidad, serenidad lo hemos procesado para recuperarnos y volver al ruedo con mucha fortaleza como nos encontramos ahora, nuevamente”.

*¿Cuáles han sido tus mayores logros en el sector HVACR?*

“Desde el punto de vista gremial, debo destacar que sin habérmelo propuesto incursione en la Cámara como la primera mujer Directora, en ese momento deseo comentar que yo me intimidaba mucho, pues las reuniones eran en Caracas, con personas que convivían allí, puros hombres. Si bien es cierto era conocida en el ramo, pues sabían de nuestra organización, de su fortaleza, no le habían puesto cara a este grupo económico, en mi caso Ronalca”.

“Entonces me presenté allí, fui conociendo a la gente, al principio, yo era la única mujer y encima del interior del país, lo que me intimidaba más. Debo resaltar que para ese entonces yo venía trabajando paralelamente en la Cámara de Comercio de Caroní, por lo que de alguna manera siempre tenía algo que aportar razón por la cual me fueron ratificando durante varias juntas Directivas posteriores. Confieso ha sido una experiencia extraordinaria el conocer a todos los colegas, lo que me ha permitido entender un poco la dinámica de los gremios y como a través de ellos podemos generar actividades maravillosas, como lo son los encuentros, congresos, conversatorios que se han promovido para fortalecer a nuestra organización y al sector”.

“Anteriormente, comente mis logros desde el punto de vista gremial, en el cual tengo varias aristas, unos de los logros más bonito que he podido tener; pero ahora desde la perspectiva comercial, me llena de mucha satisfacción, recuerda que yo estoy en la zona de Guayana, una ciudad diferente al resto del país, planificada, una ciudad muy nueva, pues acaba de cumplir recientemente 71 años de fundada el 9 de febrero. Y que puedo decir, pues que me siento un poco colonizadora, en que aspecto, yo paso y



veo la universidad Católica y reconozco que yo soy parte de la creación de esa universidad, aportando talento, suministro y apoyo en su edificación y al igual muchísimas obras que hemos atendido, el Polideportivo Cachamay, un hotel icónico de la ciudad, el Hotel Plaza Meru, el aeropuerto cuando lo renovaron en su primera etapa que quedo espectacular, nosotros contribuimos en todo ese desarrollo y como esas hay muchísimas obras en las que hemos trabajado, unos abiertos, otros lastimosamente cerrados pues la ciudad se ha venido a menos, con el cierre y/o reducción del funcionamiento de las empresas básicas, pero me da mucha satisfacción personal el saber que he sido parte del desarrollo de la ciudad, esos es como dicen, lo bailao, no te lo quita nadie. Lo que me ha permitido el conocer y trabajar tan de cerca con tantas personas interesantes que apuestan también al desarrollo del país”.

*¿Qué consejos les darías a otras mujeres que están empezando en el sector HVACR?*

“El consejo que les puedo ofrecer es trabajar, trabajar y trabajar, no estar pendiente de protagonismos sino de tu esfuerzo y de tu competencia por auto superarte. Uno no debe estar como un pavo real, luciéndose, debemos trabajar y que el trabajo brille, perce. Que te reconozcan en función al esfuerzo, sin tanto alardeo. Confieso, que mi estilo ha sido considerar que los reconocimientos son el respeto que tienen por la seriedad, la responsabilidad con la cual realizas tu trabajo. Es satisfactorio cuando dicen, si deseas comprar seguro tienes que ir a Ro-



nalca, en mi zona saben que somos una empresa seria y responsable con los clientes”. “El consejo es no tener miedo, incursionar, prepararse, hoy por hoy existen nuevas alternativas de trabajo, que antes no existían. Actualizarse y sencillamente apasionarse. Yo soy apasionada de las ventas y del ramo como tal, porque la cadena de frío y climatización es transversal en la sociedad, en mi caso el aire acondicionado, no hay un solo negocio que no cuente con aire acondicionado, lo necesitan, teatros, clínicas, casas, industrias, salas de arte; es una belleza que en este ramo se pueda tener contacto con una diversidad muy amplia de clientela y que tú puedas ser parte de la creación de su iniciativa, de ese sueño”

“Entonces lo primero preparase, enamorarse de lo que uno va a hacer y tercero ser muy responsable y resiliente actitudes distintas, pero que tienen que estar unidas. Obviamente hay muchas adversidades en la actualidad para los empresarios, existen muchos retos, tributarios, problemas con los clientes, con los empleados, con las instituciones fiscales, parafiscales y todo eso se debe sobrepasar, con la firmeza de mantenerse haciendo lo que uno cree que debe estar haciendo, desarrollar su comercio, negocio o proyecto de vida”.

*¿Tienes algún truco/hábito/rutina que te ayude a mantener un buen equilibrio entre tu vida profesional y personal?*

“Lo primero que tengo que decir es que esa la palabra equilibrio no solo hay que conocerla, sino que

hay que interiorizarla e incrustarla en el corazón, porque considero que la clave del éxito para una vida plena es tener armonía en todas las aristas personales como: mamá, esposa, empresaria y gremialista por lo que considero la palabra equilibrio, una clave. Yo la profeso con mucha severidad, entiendo que para las mujeres es más complejo porque llevamos una serie de tareas adicionales relacionadas con nuestro ser, como el ser madres, lo que viene cargado de grandes bendiciones, satisfacciones y alegrías, pero que su vez implica un esfuerzo físico muy grande, el ser esposa, llevar una casa, una vida social, empresarial y gremial, así como participar de otras organizaciones. En mi caso también perteneczo a Rotary desde muy jovencita y he trabajado ininterrumpidamente desde hace más de 35 años, desde que era soltera. Entonces cuando me dicen que consejo puedo dar, respetar los tiempos. Tienen que haber prioridades, hay que tener tiempo para la casa, divertirse, el trabajo, relaciones sociales. Debemos profesar la disciplina del tiempo todo se puede hacer organizando el tiempo de manera eficaz, por eso cuando me preguntan cómo has logrado ese equilibrio personal, la respuesta es: respetando los tiempos. Debo decir que el pasado 17 de febrero cumplimos 33 años de casados, con dos hijos ya profesionales, Dios los bendiga. Considero que el éxito ha sido eso, cambiar el “switch” cuando eres, mamá eres mamá hasta las expresiones cambian, la actitud, puedo decir que soy la misma, siempre manejando ese espíritu, por supuesto de amabilidad, pero con distintas formas de expresión corporal y de empeño, es exigirse tanto en una cosa como en las otras áreas de la vida y respetar los tiempos”

*Algo que te inspire y desees compartir con nuestros lectores*

“En primer lugar, el positivismo, uno tiene que ser positivo en la vida, buena vibra, pero aparte tienes que pensar en positivo hacia lo que quieres para poderlo atraer. Por su puesto no rendirse hasta lograrlo. El ser agradecido, visualizar las metas. Considero que este conjunto de energía de pensamiento hace que las cosas sucedan, es una mezcla de actitudes en la cual el agradecimiento en la vida es fundamental. En segundo lugar, pero no menos importante, el agradecimiento a un proyecto, profesor, clientes, proveedor que te ha apoyado, a la gente que te ha enseñado, a tu pareja por el compromiso, el agradecimiento es total y permanente”.

# Linea domestica y comercial **en una sola marca**



[www.huayicompressor.es](http://www.huayicompressor.es)

Distribuidor Autorizado  
**Compresores  
Servicios C.A.**  
Todo en Refrigeración y Aire Acondicionado

ventas.coservica@gmail.com  
[www.compresores.servicios.com](http://www.compresores.servicios.com)

@compresoresca    f    compresores.serviciosca



*“Muchas veces la no participación viene de nosotras mismas, de nuestros temores, de creer que no somos capaces, pero cuando saltamos esa barrera y realmente vemos que tenemos mucho que aportar, empezamos a participar y el mundo en global nos recibe bien, es allí donde reconocemos que es un paradigma mental”.*

Alba Contreras  
Gerente General Compresores Servicios C.A  
2da Vicepresidente de VENACOR

Alba Contreras es la Gerente General de Compresores Servicios. C.A, empresa comercializadora de productos para aire acondicionado automotriz, comercial e industrial; así como para la refrigeración comercial e industrial. Con 15 años de servicio en el sector de la refrigeración, es una muestra de cómo la mujer en nuestro país asume su rol con responsabilidad y compromiso.

En la actualidad asume la segunda Vicepresidencia en la Junta Directiva de VENACOR, labor que manifiesta, “ha sido una experiencia gratificante, que le ha permitido tener una visión global del sector, al intercambiar ideas y experiencias con otros actores del ramo. “En lo personal siento que ha sido un feedback muy interesante al dar y recibir aportes”.

*¿Cómo considera ha evolucionado el rol de la mujer en el sector de la cadena de frío en los últimos años en nuestro país?*

“Aunque parece un sector que es liderado por la figura masculina, en realidad he visto que hay muchas mujeres desempeñando diferentes tipos de roles en el sector de la cadena de frío y ventilación, tal vez el menos común sea el del técnico en refrigeración, eso todavía es ejercido principalmente por los hombres, pero a nivel gerencial en un alto índice las mujeres están liderando y gerenciando importantes empresas en sector de la cadena de frío en nuestro país. No son la mayoría, pero si hay un auge en la participación las mujeres en la gerencia, en el liderazgo, en la administración, incluso en ventas, compras, pienso que ha estado bastante cambiante al poder ingresar el rol femenino en esas actividades”.

*¿Cómo considera evolucionará el rol de la mujer en un mediano plazo?*

“La mayoría de nuestras empresas, son empresas familiares, incluso en el mundo el 70% son familiares. Al inicio estas empresas buscan el apoyo de las cabezas de familia y muy seguramente esta la mujer es su papel de administradora, de gerente, de líder. Es así como hacen un complemento con su esposo y allí es donde yo he visto que las mujeres han tomado liderazgo, en la dirección de los negocios. Ahora bien, como se vislumbra el futuro, creo que no ha cambiado tan vertiginosamente como otros sectores, si bien ya nos acercamos a ese momento con el internet de las cosas, con todo lo que es la data que podemos analizar a través de los ordenadores, todo esto llevado a una inteligencia artificial y aquí se abre un mundo de oportunidades para el sector femenino.”

“Recientemente, participe en el exposición AHR en Atlanta y quede súper sorprendida porque había un Stand de Google y es que ellos están vendiendo termostatos inteligentes y a través de sus asistentes virtuales y desde el teléfono tu puedes coor-

# ¡Los expertos en frío!

Garantizamos el óptimo **SERVICIO**  
en aire acondicionado con expertos certificados,  
repuestos originales y hasta adiestramos para ti.

Centro de Adiestramiento RefriAmerica



Confíe en los expertos

[www.refriamerica.com](http://www.refriamerica.com)

+58 212 285.01.80



Representantes más premiados de Carrier en Venezuela



dinar todo lo que es la temperatura de tu hogar y otras cosas más, entonces nos dirigimos hacia la automatización de las cosas por medio de dispositivos que te permiten controlar a través de los teléfonos y computadoras mucho de los artefactos que se encuentran en nuestro entorno. La verdad es que estamos entrando en un momento muy interesante y Venezuela no se puede quedar atrás. En este evento también pude entrar en contacto con Woman HVACA, asociación de mujeres que nos reúne a nivel mundial, lo que habla que la participación de la mujer en el sector ha ido creciendo”.

*¿Qué consejos les daría a otras mujeres que se inician en el sector de la cadena de frío y ventilación?*

“Este es un mundo de oportunidades y nosotras como mujeres debemos estar prestas a llenar los espacios, a tomar decisiones con nuestro aporte profesional. Es allí donde las invito en primer lugar a que se capaciten para que puedan ofrecer un buen aporte al sector, la capacitación es la clave, segundo no tener miedo, saber que somos capaces, que podemos aportar mucho en mucho de los temas del sector y lanzarnos al agua. Prácticamente, seguir avanzando en ayudar en el desarrollo del sector. “Considero que nosotras como mujeres debemos involucrarnos, prepararnos para dar ese paso y debemos creer que podemos. Muchas veces la no participación viene de nosotras mismas, de

nuestros temores, de creer que no somos capaces, pero cuando saltamos esa barrera y realmente vemos que tenemos mucho que aportar, empezamos a participar y que el mundo en global nos recibe bien, es allí donde reconocemos que es un paradigma mental.”

“Mi llamado a las mujeres del sector a que se capaciten, a que se acerquen a las entidades, VENACOR pienso que ha dado ese primer paso, ese gran paso de empezar a involucrar la figura femenina en la Cámara y eso es muy importante”.

*¿Qué reto te has enfrentado en tu trayectoria y cómo has logrado superarlos?*

“Al igual que muchas personas, me he enfrentado a muchos retos y es que el tema de la refrigeración va muy vinculado con la práctica y el conocimiento de un sistema de refrigeración, de conocer que realmente pasa en un sistema y generalmente cuando tú vas a dar una opinión, a solucionar un problema si no posees ese conocimiento práctico muchas veces puedes no ser precisa en el aporte, en la solución que vas a ofrecer.

Un reto para mí fue aprender de refrigeración. Recuerdo que en esos momentos tuve que salir, realizar instalaciones con técnicos allegados, a los que les pedí el favor, pues yo necesitaba aprender de refrigeración, saber instalar un manómetro, saber



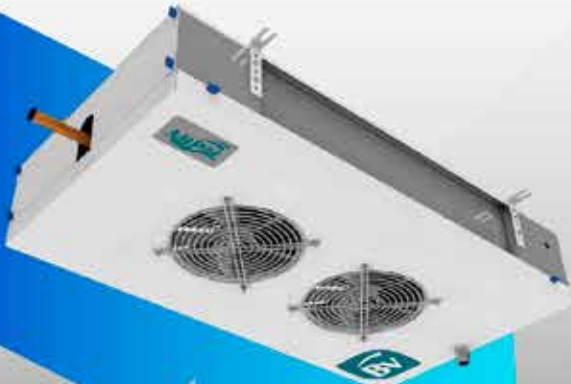
DISTRIBUIDORA  
**ZUVIC**  
1982 C.A.

Empresa  
Venezolana



## Todo en Refrigeración Doméstica, Comercial e Industrial

- Equipos
- Gases refrigerantes
- Repuestos y accesorios



Distribuidor  
Autorizado

**DEGAR**  
PARTS

@degarparts

Optimal Solutions



@distzuvic1982ca

Contactos:

02128735535

+58 424 115 7831

distzuvic1982ca@gmail.com



medir una presión, por alta por baja, saber cómo es una soldadura, como se realiza un cálculo de sobrecalentamiento y subenfriamiento. Al romper esa barrera, al realizar los trabajos mecánicos en el campo me ayudó a tener experiencia práctica y es que nosotros como empresa que ofrecemos soluciones a nuestros clientes, deseamos saber a qué se enfrentan para así ofrecerle los mejores productos, entender por qué nuestros clientes buscan productos con una determinada calidad”.

“Es así como el estar en la práctica fue realmente muy importante, fue un reto para mí interesante, aprendí muchísimo y reconozco que tuve muy buenos mentores empezando por mi Padre, quien comenzó todo este negocio, el Ingeniero Edgar Oropeza un gran profesor, gracias a Dios y a los hombres me han ayudado bastante a dar estos pasos”.

*¿Posee algún hábitos o rutina te ayuda a mantener el equilibrio entre tu vida profesional y personal?*

“Creo que todo es cuestión de buenos hábitos, el éxito no llega por casualidad debemos cambiar malos hábitos por buenos, ese es el secreto. Tengo una rutina puede ser para algunas personas un poco apretada, me levanto muy temprano, mi rutina es realizar ejercicios, trato de comer súper sano.

Comenzar a las 8:00 a.m. en punto, mi horario de trabajo, planificar muy bien las actividades, sobre todo enfocarme en lo que realmente es importante en el día.

El mantener el enfoque, sé que me van ayudar a manejar muchos aspectos del negocio de mi profesión y mantenerse siempre, siempre aprendiendo es algo muy muy importante en el sector y en la vida en general. Por supuesto el compartir con mi familia. Mi esposo y yo hacemos equipo, eso me ha ayudado muchísimo, tengo un hijo al que le dedicamos el tiempo en familia para que el siga nuestros pasos y se desarrolle lo mejor posible”.

*Una frase que me que te inspira...*

“Una vez escuché comentario que decía... “que el hecho de que nosotras como mujeres estemos desempeñando puestos gerenciales, de liderazgo en sectores que eran regularmente liderados por hombre es porque un hombre confió en nosotras” y en mi caso ese primer hombre fue mi padre y al escucharlo sentí mucha nostalgia, pues en mi caso es verdad. Mi padre ha sido un gran hombre que ha confiado en mí en muchos aspectos, al darme las riendas del negocio familiar y bueno eso es algo que tengo que agradecer muchísimo”.

**Rebobinado de Compresores**  
Refrigeración Industrial y Comercial

REFRIGERACIÓN PARTES Y REPUESTOS

Carrier  
Copeland

0414-3116642  
@refrigeracion\_partesyrepuestos

**Reparación de Compresores**  
Refrigeración Industrial y Comercial

REFRIGERACIÓN PARTES Y REPUESTOS

Carrier  
Copeland brand products

0414-3116642  
@refrigeracion\_partesyrepuestos

Agosto Mes Aniversario

Rif. J-40465607-3

MULTISERVICIOS **FAHEE**

IV Congreso Venacor 2022

Instalación.

Diseño.

Suministros

8<sup>VO</sup> ANIVERSARIO

"El trabajo en equipo, las metas mas altas y la perseverancia que se aplican en cada paso, permitirán alcanzar los sueños. Sigamos adelante mirando hacia lo alto." Nos rodeamos de grandes logros.

Mantenimientos correctivos de sistemas industriales y comerciales.

Servicio Técnico (y/o Post venta)

PLAZA'S  
Danfoss  
Tewis

unicasa

@MultiFaheeOficial

Dirección: Calle Santa Ana, Urbanización Boleíta Sur, Centro Empresarial Boleíta, Piso 6, Oficina 6-A.  
Teléfonos: 0212-232.79.43 presidencia@multifahee.com / administracion@multifahee.com / www.multifahee.com



*“La única forma en que se puede dar y recibir respeto es realizando un buen trabajo, dándose a conocer como una buena trabajadora en el área, demostrando que sé es capaz de eso y mucho más”.*

Aleyani Zambrano  
Ingeniero Mecánico,  
Maestría en Gerencia de Mantenimiento  
Gerente Administrativo de Z&Z Ingeniero C.A.

*Aleyani Zambrano es Gerente Administrativo de Z&Z Ingenieros C.A. empresa que diseñan y producen equipos de monitoreo, control para equipos de refrigeración o sistemas de aire acondicionado y ofrece servicio técnico de calidad profesional de gran reconocimiento y trayectoria a nivel nacional. Ella también es la responsable de la organización de los cursos dictados por Z&Z Ingenieros en diferentes estados del país.*

Con una trayectoria 18 años en el sector; “incursióné en el sector de la cadena de frío en el año 2004, terminado la carrera comencé a trabajar con sistemas de agua helada, aire acondicionado y desde entonces estoy de metida de lleno en este mundo”.

*¿Cómo considera ha evolucionado el rol de las mujeres en el sector de la cadena de frío durante los últimos años?*

“En los últimos años he visto que la participación de la mujer es más activa; se puede notar con la asistencia a los eventos, las capacitaciones, en las cuales se inscriben cada vez más mujeres con roles importantes dentro de cada organización. Muchas como gerente de mantenimiento de las empresas. Por lo que veo la participación de la mujer en el sector bástate activo”

“Evidentemente, sigue siendo un sector en el que la participación es mayoritariamente de hombres, pero al compáralo con el 2004, si puedo asegurar que en los últimos años he visto mucho crecimiento en la participación de las mujeres en el sector”.

*¿Cómo cree que evolucionará el rol de la mujer el sector de la ventilación y aire acondicionado y refrigeración en un futuro a medio plazo?*

“Considero que la mujer va a seguir incursionando en el área de la refrigeración y aire acondicionado, participando cada vez más en la parte técnica, no solo en las áreas gerenciales y administrativas. Tengo la visión de la mujer desde área del servicio técnico, de hecho, se están dando casos de mujeres que son influencer en redes sociales, donde ellas ejecutan trabajos de servicio perfectamente, haciendo tareas como mantenimiento de aires acondicionado, reparaciones en sistemas de refrigeración; y así debe ser lo normal.”

“Veo que la participación de la mujer en el sector de la cadena de frío es mayor, pues cada vez más mujeres incursionan en esta área. Yo en su momento realicé servicio técnico y no lo descarté. De hecho, cuando son proyectos de gran envergadura y de importancia para la empresa, yo misma voy, a pesar de que me desempeño en área administrativa gerencial, salgo al campo técnico y hago mis análisis desde el punto de vista de ingeniería. Considero y estoy segura del aumento de la participación de la mujer; sin embargo, hay que reconocer que las mismas mujeres consideran que esta profesión no

es para ellas, es cuestión de cultura, y apartar un poco los criterios machistas de la sociedad”.

*¿A qué retos te has enfrentado en tu trayectoria como y cómo los has superado?*

“Hay muchos obstáculos, pero ninguno que no se pueda superar. De hecho, me sigue ocurriendo que a pesar de que tengo tantos años en el área, cuando llego a un lugar y me recibe otra mujer, me dicen adelante siéntese, me sacan una silla para que me siente. Me ha tocado decirle, no ya va, yo vengo a revisar el equipo.”

“Reconozco que cuando me han recibido hombres, son menos prejuiciosos, y me dicen Ingeniero pase adelante por aquí está el equipo. Son anécdotas personales y particulares que he tenido. La única forma en que se puede dar y recibir respeto es realizando un buen trabajo, dándose a conocer como una buena trabajadora en el área, demostrando que se es capaz, de eso y mucho más, seguir haciendo el trabajo.”

“Es común que ocurra que en los seminarios donde llego, si me van a realizar alguna consulta técnica con respecto a nuestros controladores, que son de ésta área específica, cuando formulan la pregunta, me comentan, ... me la puede responder usted o el ingeniero, refiriéndose a Juan Carlo (Gerente Técnico de la empresa) y contesto claro que se la puedo responder, si está a mi alcance y por lo general terminan diciéndome, ingeniero muchas gracias de verdad, muy agradecido por su explicación, a mí me hace mucha gracia, pero si hay cierta aprensión allí. Insisto es cuestión de cultura, de continuar trabajando y rompiendo paradigmas”.

*¿Cuáles, consideras han sido tus mayores logros en el sector HVACR?*

“He tenido muchos logros y aún me faltan muchos por alcanzar. Pero entre los principales es el tener la seguridad de mi trabajo. El poder pararme ante un grupo de profesionales del área y poder hablar de temas relacionados y poder hacerlo con total seguridad, sin temor a equivocarme y en caso de equivocarme, aprender del error”. “Considero que este es uno de los principales logros que tengo: la seguridad en mi trabajo. Y evidentemente y aunque es en equipo, mi aporte en la creación de nuestros productos, nuestros sistemas de monitoreo y control, en un grupo de trabajo conformado por dos



hombres y una mujer que soy yo, logrando una sinergia muy valiosa. Allí está el resultado, en nuestros equipos de monitoreo y control”.

*¿Qué consejos les darías a otras mujeres que están empezando en el sector HVACR?*

“Lo que les recomiendo a las mujeres que estén interesadas en esta área de atención, lo primero es capacitarse, indiscutiblemente la educación, una formación con fundamentos es lo principal en esta área de principios termodinámicos, pues se tiene que conocer de electricidad, electrónica, hay muchas áreas involucradas. Es por ello la importancia de capacitarse, formarse bien en el área, de tal manera que cuando realicen un trabajo, lo hagan con seguridad y confianza en lo que están haciendo, así se ganaran el respeto de los demás y romperán muchas barreras”.

*¿Tienes algún truco/hábito/rutina que te ayude a mantener un buen equilibrio entre tu vida profesional y personal?*

“No existe fórmula secreta, para alcanzar logros y metas, simplemente existe disciplina y constancia, de allí nace todo”.

*Una frase, una película que te inspira y te gustaría compartir.*

“Madam C.J. Walker”... una serie de televisión por cable inspirada en una historia real que trata de la primera mujer de color que incursionó en el área de los productos de belleza para el cabello. Allí muestran como durante su carrera se le presentaron muchos obstáculos, pero fue superando cada uno de ellos, convirtiéndose finalmente en una de las mujeres más exitosas de su época. y como logró esto? Con disciplina, constancia y credibilidad en ella misma. Así mismo pasa a las mujeres en el sector de la cadena de frio, con constancia y trabajo, todo se puede lograr”.



*“.. La competencia más grande es con uno mismo, es saber cómo marcar la diferencia y eso requiere constancia y preparación.”*

*Breidyta Zambrano  
Vicepresidenta de Frimax*

*Empresa que se dedica a la venta y distribución de equipos de refrigeración, ventilación, aire acondicionado y repuestos afines. Tiene en el sector 14 años, considera al sector como: “un ramo muy bonito por lo que rápidamente se le agarra cariño”.*

*¿Cómo considera ha evolucionado el rol de la mujer en el sector de cadena de frío y climatización en los últimos años?*

“Sabemos que es un sector que en principio era liderado por hombres y lo hemos visto a nivel de ventas comerciales, asesorías y en las distintas especialidades técnicas del sector; también sabemos que la cadena de frío y climatización es un sector especializado, por ello definitivamente para incursionar en el hay que saber de qué se trata, se re-

quiere de constancia y preparación. A nivel personal y en el negocio que represento, la mayoría somos mujeres y ha sido un trabajo de constante preparación”.

“El sector de cadena de frío y climatización representa un área muy amplia y como mujeres si nos preparamos tenemos muchas cosas que ofrecer como en cualquier aspecto de la vida”.

*¿Cómo cree que evolucionara el rol de la mujer en el sector de climatización y cadena de frío en un futuro a mediano plazo?*

“En lo particular, vengo de una un negocio familiar, el cual era liderado en principio por mi padre, pasados los años cada una de mis hermanas y yo hemos tomado las riendas de los negocios; reto que hemos afrontado con constancia y preparación logrando aportar buenas ideas para ser innovadores en el mercado y así conseguir alcanzar crecimiento y reconocimiento en el sector”.

*¿Qué retos has enfrentado en tu trayectoria y como has logrado superarlo?*

“Considero que el reto más grande es ser mejor cada día, ser innovador en el mercado. Actualmente hay competencia, pero considero que la competencia más grande es con uno mismo, es saber cómo marcar la diferencia y eso requiere constancia y preparación, ya que los mercados son muy cambiantes y las formas de vender no son como antes; entonces debemos ser innovadores”.

*¿Cuál considera ha sido su principal logro en el sector?*

“El tener una empresa en constante expansión, cada día innovamos más, incluimos más productos a nuestro repertorio, ampliamos nuestra línea de servicio y el contar con una amplia cartera de proveedores, con los cuales hemos establecido buenas alianzas que nos proporcionan cada día mayor crecimiento”.

*¿Qué consejos les daría a otras mujeres que se encuentran en el sector?*

“Que se mantengan en constante preparación, establezcan alianzas y se mantengan en constante innovación en sus negocios”

*¿Posee un truco, habito o rutina que te ayude a mantener el equilibrio entre tu vida personal y profesional?*



“Si definitivamente, el hacer ejercicio todos los días. Practico tenis y el leer siempre un buen libro que nos complemente”.

*Una frase una película o algo que te inspire, que de-sees compartir*

Hay dos frases con las que me identifico:

“Lo único imposible, es aquello que no se intenta” y  
 “Lo único seguro en la vida es el cambio, tenemos que adaptarnos y buscar siempre mejoras”.

**MAPADOCA IMPORT, C.A.**  
RIF: J-31231488-5

**VENTAS AL MAYOR DE REPUESTOS Y HERRAMIENTAS  
 PARA AIRE ACONDICIONADO, REFRIGERACIÓN  
 DOMÉSTICA Y COMERCIAL**

DISTRIBUIDOR OFICIAL DE LA MARCA: **SANHUA**

**SOMOS TU MAYORISTA DE CONFIANZA...**

MAPADOCA\_IMPORT  
 MAPADOCAIMPORT@GMAIL.COM  
 TELF.: 0424 182-17-38

AV. 2. MANZANA "H", GALPÓN #3, URB. CENTRO INDUSTRIAL DEL ESTE, CUARTA ETAPA, GUARENAS - EDO. MIRANDA.



*“...La empresaria venezolana se preocupa por aumentar su nivel de preparación, conocer, aplicar nuevas tecnologías y aportar valor agregado, no solo desde el punto de vista profesional, sino con entrega, honestidad y compromiso en procura de las mejoras económicas para sus trabajadores y para la sociedad en general”*

**Ing. Maribel Oramas**  
Directora General

Directora General de la Empresa TecnoAire; empresa especializada en diseño, instalación y mantenimiento de sistemas de ventilación mecánica y aire acondicionado (VAC), para infraestructuras habitacionales, industriales y de oficinas. La Ingeniero Oramas cuenta con 28 años de servicio, siendo una de las pruebas fehacientes del compromiso profesional de la mujer en Venezuela.

*¿Cómo considera ha evolucionado el rol de las mujeres en el sector de la cadena de frío durante los últimos años?*

“A lo largo de mi años de servicio, he visto afortunadamente, que la participación de la mujer en el sector de cadena de frío y climatización en general, ha experimentado un aumento interesante, sobre todo debido a que la empresaria venezolana se preocupa por aumentar su nivel de preparación, conocer, aplicar nuevas tecnologías y aportar valor agregado, no solo desde el punto de vista profesional, sino con entrega, honestidad y compromiso en procura de las mejoras económicas para sus trabajadores y para la sociedad en general. No obstante para que la participación de la mujer en el área de climatización y cadena de frío, así como en otras áreas, vaya en aumento se deben considerar algunos aspectos que la propicien, cómo son mejorar la igualdad de oportunidades y de valoración de trabajo de la mujer; dar mayor cabida en el área desde el punto de vista de la promoción de eventos y lograr mejoras salariales asociadas al área”.

*¿A qué retos te has enfrentado en tu trayectoria como y cómo los has superado?*

“El mayor reto al que me he enfrentado, ha sido precisamente el de asumir completa e independientemente la dirección de una empresa que tiene como fin principal la prestación de un servicio que es continuo, de todos los días y que requiere de una constante búsqueda y adquisición de material, equipos y herramientas consumibles, etc., para poder lograrlo”.

“Al ser el área de climatización, muy competitiva, mantenernos en el mercado durante tantos años, ha requerido de un gran esfuerzo personal, entrega y como también el conformar un equipo de trabajo que se sienta a gusto y complemente el logro de los objetivos.”

“Adicionalmente, este reto se ha visto incrementado por el efecto pandemia durante los años 20 y 21 y la cual aumento la gravedad de la recesión económica que vive el país, desde hace más de 12 años. Sin embargo, como dije el trabajo en equipo, la honestidad y el compromiso, así como la búsqueda siempre por lograr el bien para todos, clientes, trabajadores y una mejor calidad de vida, han sido los elementos que me han servido para sortear los inconvenientes que, como toda mediana empresa, privada en el país, hemos pasado”.

*¿Qué consejos les darías a otras mujeres que están empezando en el sector HVACR?*

“Mi primera recomendación es que se interesen por conocer las diferentes áreas de trabajo que conforma la cadena de frío y climatización, por ejemplo, los proyectos, instalaciones, mantenimiento, entre otros. Luego desempeñarse con dedicación, constancia y paciencia, sin olvidar el valor del trabajo en equipo, de esa forma ir adquiriendo confianza y seguridad para el logro de los objetivos y la superación de nuevos retos”.

*¿Tienes algún truco/hábito/rutina que te ayude a mantener un buen equilibrio entre tu vida profesional y personal?*

“Los hábitos nos ayudan a mantener el ritmo y la concentración en todas las áreas de la vida. Yo acostumbro a levantarme temprano y agradecer por todas las bendiciones diarias. También hago ejercicio regularmente, que reúno con colegas y amigos y dedico tiempo a mi crecimiento personal. Mi mejor truco; puntualidad y constancia”.

*Una frase que me que te inspira ...*

“El Señor es mi pastor, nada me faltará” y una película: Enfrentando Gigantes.



*“... Hombres y mujeres somos iguales y no hay razón por la cual no podamos ejercer algún rol en el área, es la suma de esfuerzo en pro del desarrollo del país...”*

Miliza Puerta  
Presidente Servicios Refridoor 2002. C.A.

*Ingeniero mecánico, presidente de Servicios Refridoor 2002, C.A, empresa que elabora proyectos, realiza instalación y mantenimiento en el área de refrigeración comercial e industrial.*

*Esta profesional incursiono en el sector luego de participar de una materia electiva de refrigeración y al graduarse como resultado de su profesionalismo el que fue su profesor le ofreció trabajo en una empresa del área, allí inicio su carrera en el sector de la cadena de frío. “La refrigeración me ha brindado muchas oportunidades, el desarrollarme como persona y como profesional. Crecer, el poder diseñar, poder dirigir obras” ..., es así como hoy con 20 años de experiencia en su haber, nos comenta sus vivencias.*





*¿Cómo considera ha evolucionado el rol de las mujeres en el sector de la cadena de frío durante los últimos años?*

“Hace 20 años la participación de la mujer era menor. Yo considero que hombres y mujeres somos iguales y no hay razón por la cual no podamos ejercer algún rol en el área, pues la participación femenina enriquece al sector, es la suma de esfuerzo en pro del desarrollo del país.”

“Considero que en los últimos años se ha incrementado la participación femenina en el sector de la refrigeración, podemos ver en las tiendas de refrigeración mujeres, ofreciendo productos, eso hace 20 años era casi imposible, en las obras se ven también más mujeres, anteriormente no estaban”.

*¿Cómo cree que evolucionará el rol de la mujer en el sector de la ventilación y aire acondicionado y refrigeración en un futuro a medio plazo?*

“Considero que cada día se debe incrementar más, no debemos tener una barrera, sentir miedo a mostrar al estar en un ambiente dominado por hombres, nosotras podemos ofrecer la óptica femenina. Las mujeres podemos ofrecer otras perspectivas, soluciones que funcionan y porque no darle eso a la industria.”

*¿A qué retos te has enfrentado en tu trayectoria como y cómo los has superado?*

“Me han tocado por lo menos en dos ocasiones en las cuales me han retado en instalaciones, en las que consideraban que por ser mujer no había la ca-

pacidad de lograr cumplir con las metas, con las exigencias; sin embargo, con mi organización, experiencia y técnicos, en ambos casos demostré que sí era capaz y culminé las labores”.

“El hecho de ser mujer no nos hace inferiores, al contrario, contamos con características que nos hace diferentes a los hombres y que nos brindan diferentes cualidades. Por su puesto, la formación en el área, buscando las mejores formaciones, el realizar alianzas con técnicos, ingenieros y el contar con un equipo de trabajo, que me ha ayudado a lograr las metas del cliente y la confiabilidad”.

*¿Cuáles han sido tus mayores logros en el sector HVACR?*

“En mis 20 años de experiencia he logrado darle apertura a más de 15 supermercados desde cero, siendo capaz de entregar la tienda en perfecto estado. He diseñado al menos seis equipos de refrigeración desde cero y el mantener a los clientes satisfechos en instalaciones y mantenimiento”.

“Por otro lado, como empresaria está el poder ofrecer empleos a las personas, un trabajo honrado y enseñarlos en el área, explicarle como se hacen las cosas, son muchos, varios logros que he me hacen sentir feliz.”

*¿Qué consejos les darías a otras mujeres que están empezando en el sector HVACR?*

Nunca, nunca se sientan inferiores, el hecho de que haya más hombres en el sector no implica que ellos sean mejores. Así como ellos tienen sus ventajas nosotras tenemos las nuestras. No dejen de prepararse en esta área las mujeres también tenemos cabida, podemos hacerlo muy muy bien y los resultados se ven.

*¿Tienes algún truco/hábito/rutina que te ayude a mantener un buen equilibrio entre tu vida profesional y personal?*

“El comer balanceado y realizar actividad física por lo menos 5 días a la semana, para mí eso me da equilibrio”

*Una frase una película que me que te inspira y te gustaría compartir ...*

“Hay una frase que siempre uso, ... siempre hay que hacer, siempre hay algo que aprender, algo que mejorar. Siempre hay que hacer”.



**¡TENEMOS LAS SOLUCIONES**  
de refrigeración y procesamiento  
de alimentos que tu negocio necesita!



**FABRICAMOS**

- Puertas y rieles para vitrinas y mostradores
- Vidrios sellados (planos y curvos)

**VENDEMOS**

- Neveras comerciales y sus accesorios (parrillas, ganchos, manillas, etc)
- Sierras, molinos, rebanadoras, cuchillos, cintas y más.

0212-6317755  
0212-6318663

0414-2251512  
0412-3488769  
0416-5183039

contacto@5tofrío.com



**5tofrío**

Descarga  
nuestro catálogo

**¡SOMOS FABRICANTES!**



Calle El Degredo, local A, casa #11, El Cementerio, Caracas.

**MYCOM VENEZUELA SALES & SERVICE, C.A.**  
J-30753416-8

Ubicados en Turmero, Estado Aragua,  
En el Edificio Techomat Metropolitano,  
Piso 1, Local 3, Sector la Providencia.

Teléfonos de Contacto: +58-424-104-5874  
+58-414-283-1509  
+58-414-014-2422



Servicio Técnico,  
Ingeniería,  
Repuestos, Controles,  
Equipos y Válvulas  
del sistema de  
refrigeración.



**MAYEKAWA**  
COMPRESORES PARA REFRIGERACION INDUSTRIAL  
Tecnología Japonesa a su alcance

También puedes comunicarte por correo  
electrónico: [jperez@mycomve.com](mailto:jperez@mycomve.com)  
[icayuna@mycomve.com](mailto:icayuna@mycomve.com)





*“..Nos enorgullece enormemente saber que día a día estamos más presente las mujeres en esta área.”*

Ing. María Carolina Meza  
Ingeniero de Ventas  
Feibo Servicios Industriales

*Empresa de venta y desarrollo de proyectos de sistemas de aire acondicionado, controles y ventilación mecánica; cuenta con 9 años en el sector de la climatización; sin embargo, reconoce la trayectoria de sus compañeras de trabajo en las diferentes áreas de la organización, por lo que, en ocasiones nos hace saber sus opiniones como parte de este grupo de profesionales.*

*¿Cómo considera que ha evolucionado el rol de la mujer en el rol de cadena de frío y climatización en los últimos años dada su experiencia?*

“Hablando desde los 28 años de experiencia de la empresa, a lo largo del tiempo hemos visto como poco a poco cada día mujeres toman cargos en roles importantes de toma de decisiones, siendo esto un cambio de perspectiva y demostrando que hombres y mujeres tenemos la misma capacidad en conseguir soluciones y gestionar situaciones. No solo en

Feibo somos un ejemplo donde 6 de nuestros 8 líderes de área son mujeres, con amplia experiencia tomando decisiones que representan más del 70% de la empresa. Otras empresas internacionales, partners con las cuales trabajamos, tienen mujeres activas en roles importantes, comprometidas con la mejora del sector. Nos enorgullece enormemente saber que día a día estamos más presente las mujeres en esta área.”

*¿Cómo cree que evolucionará el rol de la mujer en el sector de climatización y cadena de frío en un futuro a mediano plazo?*

“Viendo lo que ha sucedido estos años, es posible estimar que el sector de climatización y cadena de frío ya no será un área liderada por hombres, hemos ido demostrando que el balance entre hombres y mujeres es una mejor solución, cada uno aportando sus habilidades en el área donde sea más eficiente o donde tenga mejores ventajas, el fin común es crecer, evolucionar y que todos tengamos mejor calidad de vida”.

*¿Qué reto te has enfrentado en tu trayectoria y como has logrado superarlo?*

“El reto de toda mujer, en un sector liderado por hombres, la mayor parte del tiempo, (esperemos que cada vez menos), el demostrar que somos tan capaces como ellos en muchas áreas y que tanto ellos como nosotras tenemos ventajas o somos mejores en algunas áreas en particular. En Feibo nos sentimos agradecidas por contar con una empresa que nos valora como mujeres profesionales en las distintas áreas, como son analistas, especialistas en compras, vendedoras, administradoras, técnico en mantenimiento y/o gerentes, siendo más de un 35% de mujeres en su totalidad”.

*¿Cuál consideras ha sido tus mayores logros en el sector?*

“Definitivamente, es ser parte y compartir en una empresa con gran valor hacia la persona, sin importar sesgos de la sociedad en general y gracias a esto y al equipo Feibo ha tenido la oportunidad de estar al lado de grandes empresas tomando decisiones que mejoran la calidad de vida de todas las personas en el país, ayudando en la calidad de aire en clínicas, empresas farmacéuticas, centros comerciales, diversas tiendas y residencias”.

*¿Qué consejos daría a otras mujeres que están empezando en el sector de la cadena y frío y climatización?*

“No dejen de luchar por lo que quieran ser, por lo que las hace felices, no importa el área o lo difícil que crean puede ser, siempre es posible contar con el apoyo de otros que valoren nuestro potencial como mujeres, querer es poder.”

Posee algún truco, hábito que te ayude a mantener un equilibrio entre tu vida profesional y personal.

Siempre velar por la salud física y emocional, seamos madres, cabeza de familia, líderes de empresa, todos esos roles son una gran responsabilidad con otros, si no estamos bien con nosotras mismas no vamos a lograr transmitir y ayudar al bienestar de los que nos rodean sean familia o compañeros. El secreto de esa salud solo depende de los gustos de cada una, nos guste un gimnasio, caminar en un parque, meditar en casa o subir el Avila.

*Una frase, película que te inspire y desees compartir*

“Son muchas que nombrar y de todos los lugares podemos aprender, sea de una película infantil o documental, yo dejaría tres con tres mensajes:

Moana – Seguir tu corazón y el apoyo de tus amigos siempre es importante.

Pasante de Moda – Trata de trabajar con alguien que admires, siempre tendrás inspiración y siempre aprendizajes.

Joy – No todo en la vida es fácil, muchas veces toca sacrificar cosas y momentos por lo que soñamos, está en cada uno tomar la decisión que es más importante para nosotros”.



*“Se puede ser mujer, esposa, madre, abuela, ama de casa y ser una profesional exitosa, íntegra”*

Nadeska Jaime de Rivas  
Gerente General Dir-Aire

*Empresa comercializadora de equipos y repuestos para A/A y refrigeración. Esta empresaria, siempre dispuesta a colaborar y a aportar es la muestra de la participación activa de la mujer en Venacor, quien junto a su esposo, Alirio Rivas, nos comparte su experiencia y recomendaciones.*

*¿Cómo considera ha evolucionado el rol de las mujeres en el sector de la cadena de frío durante los últimos años?*

“En los últimos tiempos las mujeres han pasado a asumir importantes roles en diferentes áreas, que anteriormente eran exclusivas para los hombres. En nuestro ramo de trabajo se ha incrementado la participación de las mujeres, experiencia que resulta muy gratificante”.

*¿Cómo cree que evolucionará el rol de la mujer el sector de la ventilación y aire acondicionado y refrigeración en un futuro a medio plazo?*



En la actualidad hay más mujeres integrándose a nuestro ramo, considero que muchas de ellas van a compartir roles con los hombres. Veo como cada día, las mujeres están más activas, capacitadas dentro de las empresas, por lo que ocupan cargos gerenciales, técnicos, integran juntas directivas y de representación gremial, razón por la cual considero que, en el corto plazo, la mujer se va a sentir y va sobre salir en el sector de la cadena de frío y climatización.

*¿A qué retos te has enfrentado en tu trayectoria como y cómo los has superado?*

Sin duda alguna, son muchos los retos que he debido enfrentar, uno de ellos, el lograr un lugar en un ambiente masculino, el poder compartir y disenter sobre diferentes temas y situaciones con hombres, sobre todo cuando se está en presencia de alguno que se creen poseedores de la verdad absoluta. Claro está, para esto debemos asumir el mejoramiento continuo como un reto, pues debemos participar, perseverar, siempre con una buena actitud.

*¿Cuáles han sido tus mayores logros en el sector HVACR?*

“El ser empresaria sin dejar de ser esposa, madre y actualmente, el ser abuela. El ser participe de un mercado especializado en un área comercial, dinámica y bonita. Haber logrado permanecer activa a pesar de los diversos conflictos, políticos, económicos, todo eso es sumamente gratificante, me hace sentir muy bien.”

*¿Qué consejos les darías a otras mujeres que están empezando en el sector HVACR?*

“Mantenga una actitud positiva ante los desafíos, no permitan ser desplazadas. La condición de ser mujer no es una limitante para afrontar los retos. Se debe ser una persona íntegra, respetuosa, siendo capaz de aceptar las consecuencias y algo muy importante, jamás darse por vencida, tener la fortaleza de levantarse las veces que sea necesario”.

*¿Tienes algún truco/hábito/rutina que te ayude a mantener un buen equilibrio entre tu vida profesional y personal?*

Tengo una rutina que trato de cumplir por lo menos 5 días a la semana, me levanto muy temprano, salgo a caminar, entreno, luego desayuno en casa antes de ir a la oficina. Y una actividad que he practicado por muchísimos años, incluso antes de estar en Dir-Aire es tener la costumbre de almorzar en familia, eso para mí es muy importante, es valioso y gratificante, pues llena el hogar, los hijos crecen sintiendo ese calor de familia y eso es súper, súper agradable experimentarlo todavía, después de tantos años. Por supuesto, en lo posible, permanecer en la oficina la mayor parte del día, sin descuidar mi rol en el hogar”

*Una frase que te inspira y deseas compartir ....*

“Mantén tu esencia de mujer, sé tu misma. Se puede ser mujer, esposa, madre, abuela, ama de casa y ser una profesional exitosa, íntegra. Recuerda que puedes ser exitosa en lo que quieras y sientes que tienes la capacidad de serlo. Definitivamente, el límite está en la mente”.

**cubigel**<sup>®</sup>  
compressors



**cubigel**<sup>®</sup>  
compressors

Linea domestica  
y comercial en una  
sola marca

**RGC**<sup>®</sup>  
REFRIGERATION-PARTS



**RGC**<sup>®</sup>  
REFRIGERATION-PARTS

Ideamos productos  
de calidad para preservar  
la cadena del Frío.

**WIPCOOL**<sup>®</sup>  
FEELING FOR MORE



**WIPCOOL**<sup>®</sup>  
FEELING FOR MORE

Innovación en Bombas  
de condensado  
y Bombas de vacío

**INVOTECH**



**INVOTECH**

Compresores Scroll  
confiabilidad incomparable  
con una ingeniería excepcional

**ICELOONG**



**ICELOONG**

Gases Refrigerantes confiables,  
seguros y certificadas

**BREAKERMATIC**<sup>®</sup>  
¡CONÉCTATE A LA MEJOR PROTECCIÓN!



**BREAKERMATIC**<sup>®</sup>  
¡CONÉCTATE A LA MEJOR PROTECCIÓN!

¡No olvides proteger  
tus equipos!

**HONGSEN**



**HONGSEN**

Accesorios y herramientas  
para sistemas de refrigeración  
y aire acondicionado

**SAMSUNG**  
Compressor



**SAMSUNG**  
Compressor

Rendimiento de clase mundial,  
compresor rotativo ecológico  
con una gran potencia  
y menos ruido.

**DONPER**  
Compresores para Refrigeración



**DONPER**  
Compresores para Refrigeración

El compresor que eligen  
los grandes fabricantes.

**Texas  
Lubricant**<sup>®</sup>



**Texas  
Lubricant**<sup>®</sup>

Lubricantes especializados  
para Refrigeración  
y Aire Acondicionado

Distribuidores para VENEZUELA



**Compresores  
Servicios C.A.**

Todo en Refrigeración y Aire Acondicionado

J-09028821-0

[ventas.coservica@gmail.com](mailto:ventas.coservica@gmail.com)



+58 414 713.00.01

[www.compresoreservicios.com](http://www.compresoreservicios.com)



@compresoresca



compresoreserviciosca



*“...Cada espacio, territorio que ganes es un logro y eso es lo que te permitirá posicionarte dentro de este sector o cualquier otro sector...”*

Ana María Ramos  
Fundadora de Umeraki, tu tienda industrial.

Ana María Ramos es una hija, esposa y madre orgullosa venezolana, creadora de Umeraki tu tienda industrial, un espacio online “disruptivo” como ella misma lo define. Llegó al sector de la cadena de frío y climatización hace 22 años. Administradora y Abogada, nos muestra con su trayectoria como con profesionalismo y pasión se pueden alcanzar los sueños, pues no hay límites, más si oportunidades.

*¿Cómo cree que evolucionará el rol de la mujer el sector de la ventilación y aire acondicionado y refrigeración en un futuro a medio plazo?*

“Que satisfacción siento al responder esta pregunta, pues me siento parte activa de la inclusión de la mujer en un sector, en el que todos sabemos está liderado por el género masculino. Yo considero por mi poca experiencia, que la evolución de nuestro

genero está en pleno desarrollo y esto arranco un camino de participación. El rol protagónico que tiene la mujer hoy en día en este sector llego para quedarse. Por su puesto, cada día vemos como la mujer venezolana ocupa puestos de liderazgo dentro de la industria y con mucho orgullo lo digo; hoy contamos con una dama ocupando la segunda vicepresidencia en VENACOR, por lo que me siento orgullosa y por supuesto el éxito está garantizado. El aporte, los conocimientos que podamos ofrecer desde nuestro genero para colaborar y nutrir este sector, estoy segura ayudará a todos los que hacemos vida en el sector de la cadena de frío y climatización, por lo que debo confesar que a lo largo de mi trayectoria en la industria, la mujer ha venido ganado posicionamiento”

*¿A qué retos te has enfrentado en tu trayectoria como y cómo los has superado?*

“Debo confesar, que a lo largo de mi trayectoria en la industria han sido muchos los retos que he debido enfrentar. Mi incursión en el sector fue en el año 2.000. El reto fue llegar a un mercado, una industria muy competitiva con una tendencia de crecimiento, sin conocimiento, con una maleta llena de sueños, pues recién llegaba de mi ciudad natal, a una ciudad que no conocía que en ese entonces era la ciudad de Caracas. Recuerdo que cuando me incorpore a la empresa que me dio la oportunidad de desarrollarme a lo largo de 20 años, llegue tomando unas cuentas que no eran las mejores, sin conocimiento, una cartera bastante golpeada con cuentas por cobrar y en pleno desarrollo de una crisis que ya se aproximaba para el año 2002. Este reto considero, me dio la oportunidad de aprender al tener que vivir momentos muy duros, de creer en mí en primer lugar y de salir adelante. Lo que me permitió recuperar esas cuentas y lograr a lo largo de los años destacarme en mi labor”.

*¿Cuáles han sido tus mayores logros en el sector HVACR?*

“Mis logros en esta industria han sido poco, pero si lo suficiente para hacerme muy feliz y realizada. Recuerdo que en el año 2.001 cuando junto a mi esposo decidimos emprender en una empresa de transporte para el sector, logro que recuerdo con mucho cariño, pues fue inicio de la base para una familia. Posteriormente, en el año 2002 con poco tiempo en la empresa que me ofreció la oportunidad cuando llegue a esta ciudad, paso de ser administradora a vendedora, en ese momento el gerente

de ventas una persona que recuerdo con mucho cariño y a la cual le debo muchas de mis experiencias el Sr. Jesús Salazar, a quien honro en este momento, me dio la oportunidad de pasar a ventas y de conocer el mundo real.”

“Luego, en el año 2005 logre, considero lo más importante en mi vida, logre conocer el amor de madre dentro de la industria, esto marco un antes y un después para Ana María Ramos. Entre el año 2003-2009 comienzan una serie de acontecimientos como vendedora dentro de la industria, recuerdo que para ese momento se estaba abriendo la autopista hacia la tecnología VRS con la marca LG en Venezuela, el multi Vi, momentos de mucho aprendizaje, de metas cumplidas. Para el año 2009 obtuve un reconocimiento por ser la vendedora número uno a nivel de resultados en la empresa, logro que para mí significo un reconocimiento a mucho esfuerzo, trabajo, dedicación y con mucho orgullo lo recibo y llevo presente cada día de mi vida.”

“En el año 2008 recibí el título de abogado en medio de esta industria al culminar estudios en la universidad José María Vargas. Para el año 2011 culminó un programa de desarrollo para líderes de ventas en el IESA, logrando especializarme un poco más, pues quería continuar haciendo carrera en esta industria, a la cual amo. En el año 2015, ya con 15 años de experiencia, doy un salto al recibir una invitación de quien para ese momento era mi jefe, para formar parte de un nuevo proyecto que cambio por completo las decisiones que ya venían gestándose. Al cerrarse ciclos, la propuesta resulto irresistible, pues implicaba el ser líder del área comercial en un muy importante proyecto en Venezuela, actividad en la cual estuve 5 años. Para este tiempo logré mención honorífica en mi trabajo de tesis, mediante la realización de una propuesta para posicionar en el mercado venezolano los equipos VRF de la marca Midea y con mucha satisfacción y orgullo, pues para mí represento mucho sacrificio al ser esposa, madre, líder, por lo que agradezco el reconocimiento al esfuerzo, por lo que considero, que si te lo crees, lo sueñas, trabajas con perseverancia, podrás lograr lo que te propongas.”

“En el ámbito gremial durante el periodo 2018-2022 con el apoyo he invitación de quien fuera nuestro Presidente para ese momento Antonio Macceira, formé parte de la Directiva de VENACOR, período en el cual acontecieron muchas situaciones



inéditas, por lo que nos correspondió experimentar uno de los periodos más largo, 5 años de mucho aprendizaje, cohesión, pues a pesar de las limitaciones logramos metalizar muchas metas. Esta fase, marcó un antes y un después en mi carrera, pues el ser Directivo me permitió madurar muchas áreas, con personas maravillosas, cercanas. Experiencia que me brindó la posibilidad de vivir una realidad del sector que me faltaba y que hoy agradezco, pues amplió mi panorama. Considero que mi transitar como Directivo sentó la bases para dar ese salto, del cual hoy estoy muy orgullosa, ser creadora de UMERAKI, proyecto que llevo en el corazón y en el alma, materializando mis sueños.”

“UMERAKI nace junto a mi familia, a mi esposo y a mi hija, UMERAKI tu tienda industrial, un modelo de negocio innovador, disruptivo que presenta al mercado y al sector específicamente cadena de frio y climatización el poder encontrar todas las herramientas digitales, productos y servicios del sector en tiempo real para facilitar la toma de decisiones y en el continuamos trabajando.”

“Por eso invito a cada una de las mujeres que hoy en día están dentro del sector o a quienes no se han permitido dar ese salto y desean trabajar, marcar una huella, crean en ustedes, es posible”.



*¿Qué consejos les darías a otras mujeres que están empezando en el sector HVACR?*

“El consejo que puedo compartirle siendo hija, esposa, madre y trabajadora es crean en ustedes. en lo que hagas, cualquiera sea el ámbito o la industria en la que te desenvuelvas. Como mujer si te encuentras en la industria de la cadena de frío y climatización acepta que estas en un sector que por muchos años ha estado liderado por hombres, que hay que adaptarse, adecúate a los procesos que te toquen vivir siendo resiliente y entendiendo que cada espacio, territorio que ganes es un logro y eso es lo que te permitirá posicionarte bien en este sector o cualquier otro.”

“Nadie dijo que iba ser fácil en ninguno de los contextos, menos en el sector de cadena de frío y climatización, sector muy lindo, el cual amo y en el que es posible desarrollarse con esfuerzo. Fórmate, cree, marca tus puntos de vistas, mantén tu posición, sé tu misma, sueña, crece y ama lo que haces”.

*¿Tienes algún truco/hábito/rutina que te ayude a mantener un buen equilibrio entre tu vida profesional y personal?*

“Pueden existir muchos, pero siempre lo repito y es una frase que tengo siempre conmigo y que no existen fórmulas mágicas. Las formulas se construyen, involucrado a todo lo que forman parte de las metas y logros. Evidentemente, cada una de estas fórmulas, son esas pequeñas píldoras que te van a llevar a lograr esas metas te conducen a un logro.”  
“De rutina por lo general me ejercito, me gusta es-

tudiar, aprender un poco cada día, actualizarme, conocer de las experiencias de empresas y personas en mundo que lo hacen bien y buscar la manera de modelar todo lo bueno fuera y dentro de la industria. Trabajamos en llevar una vida sana, evitando exceso de todo tipo, trabajar lo necesario para vivir bien y ser feliz disfrutando cada día de los pequeños logros, esfuerzos y no esperara grandes resultados para ser feliz”

*Una frase película, libro que me que te inspira y deseas compartir ...*

“Frasas hay muchas que podría mencionar, pero hay una en lo particular que marcó también mi vida y es una frase que construyó mi hermano Geancarlos en un momento muy importante de mi vida, para el año 2.015 cundo decido dar ese salto “juntos camino hacia el éxito” esta frase fue creada para el desarrollo de una marca personal de Ana María Ramos y retumba todos los días de mi vida, en todo lo que hago, pues enmarca muchos aspectos importantes en mi vida”.

“En cuanto a quien puedo mencionar de referencia que disfruto leer de quien me gusta aprender de sus hábitos, conocimientos, logros, me voy a permitir en este momento mencionar solo mujeres, dado el contexto, el primer lugar mi madre, la mujer más importante en mi vida, Vero Ruiz, venezolana emprendedora con un a experiencia en mercadeo admirable, mi profesora Pilin Mordoño a quien admiro mucho, respeto y Vilma Núñez que desde dos años para acá la he venido siguiendo y la verdad es que es una escuela.”

# Univalco

refrigeración univalco caracas, c.a. r.i.f.:j-00131081-9

Todo en Equipos, Repuestos y Accesorios para Refrigeración y Aire Acondicionado.

+de  
**40 años**  
de trayectoria

info@univalco.com



**REFRIGERACIÓN UNIVALCO CARACAS, C.A.**  
Regeneración a Guayabal, N° 19-33 Santa Rosalia, Caracas 1010  
Tlf: +58(212) 541 8179 / +58 (212) 541 8409 / +58(212) 541 8691  
ventas@univalco.com

www.univalco.com



**UNIDADES CONDENSADORAS**

Desde 1/4 Hp  
Hasta 22 Hp.

correo:  
info@brenin.com.ve

DIRECCIÓN  
Cr 4 entre calles 26 y 27  
Local galpón zero 15 zona  
Industrial I  
Barquisimeto Lara  
Zona postal 3001

@brenindevenezuela

www.brenin.com.ve



**VENCAVA**

info@vencava.com

Fabricación y Servicio de  
Camaras Frigoríficas  
elaboradas en Acero Galvanizado  
pre pintado color blanco e inyectados  
en poliuretano de alta densidad 43Kg x m3  
Incluimos Unidad Condensadora y Difusor  
Adaptándonos a sus Necesidades  
de Congelación o Conservación.

+58414 2370633

www.vencava.com

Vencava



**Grupo Venereca**

Brindamos Soluciones Integrales para su Sistema de Refrigeración y Aire Acondicionado

Contamos con más



**VENERECA**

Venezolana de Refrigeración, C.A.



Venereca



@Venereca



Venereca



Venta de Equipos, Repuestos y Accesorios de Refrigeración Industrial, Comercial Y Aire Acondicionado.

www.venereca.com



***“...Sin lugar a dudas, el talento, la mano suave y castigadora de una dama nos ayuda a organizar y mejora las cosas.”***

**E**l ingeniero Higgins Patiño Expresidente de Venacor y Director General de la empresa Calorías Plus C.A, empresa consultora especializadas en aire acondicionado, refrigeración, ventilación forzada y que cuenta con surtido amplio de productos y servicios, ha resultado ser un precursor en el sector de la cadena de frío y climatización no solo por su labor en la consolidación legal de la Cámara Venezolana de las Industrias de la Ventilación, Aire Acondicionado y Refrigeración VENACOR, sino al hacerlo de la mano de una dama como Directivo durante su gestión. Este visionario incorporó formalmente a su equipo directivo, por primera vez en la historia de la organización a una dama, Roxana Catalán.

---

“El incluir a Roxana representaba varias cosas, debemos tomar en cuenta que esa etapa VENACOR, que nos correspondió, fue el período para legalizar jurídicamente a la cámara, proceso en el cual se logró la propiedad del registro del nombre, VENACOR como tal y el ordenamiento de todos los documentos desde su origen y creación, por lo que la mano y el talento de una dama resulto fundamental para ayudarnos a organizar todo”.

“Adicionalmente, Roxana era una persona de mucha aceptación en el ramo a nivel nacional miembro de un grupo de empresas muy importantes en el sector de la climatización, lo que nos sirvió para interrelacionarnos con más empresas y agremiados que ella fue reclutando.”

“Es importante que se sepa, que cuando Roxana se incorpora a VENACOR, era un líder en la zona de Guayana, incluso luego de ser sometida por el gobierno a una injuria muy fuerte, esta dama fue capaz de recuperarse demostrando su postura de hembra, al punto de llegar a ser presidente del Rotary Club en esa región. Esto nos brinda una idea de la importancia de contar con la mujer.”

“Debo reconocer; sin embargo, que a la par con Roxana, otras damas ingresaron a trabajar con nosotros en Venacor, sino de manera directa, si indirectamente. Puedo mencionar Ana María Ramos, quien en ese entonces formaba parte de una importante empresa del sector, también se involucró la esposa de nuestro actual primer vicepresidente Fides Alirio Rivas, la señora Nadeska de Riva, la misma señora Hilda Núñez nuestra secretaria, mujeres que con sus aportes y trabajo cambiaron drásticamente la Cámara haciéndola más valiosa.”

“Considero también oportuno el reconocer, que durante muchos años ha habido damas nuestro sector y si bien no formaban parte de la Directiva VENACOR, estaban dirigiendo sus empresas como es el caso de las hermanas Somoza, quienes por muchos años estuvieron dedicadas al ramo y es que sin lugar a dudas, el talento, la mano suave y castigadora de una dama nos ayuda a organizar mejora las cosas.”

“La inclusión de Roxana fue en evolución y hoy en día contamos en VENACOR con una Vicepresidente, una dama Albita Contreras, hija de un gran empresario tachirenses y así dada la cosa pronto tendremos



*Ing, Higgins Patiño  
Expresidente de Venacor  
Director General de la empresa Calorías Plus C.A*

mos una dama de Presidente en VENACOR y eso va a seguir revolucionando al mundo y generando una mayor igual en el sector gremial”.

“No hay duda pues, de que la mujer va colocándose día a día, en la palestra de todo el esquema político administrativo a nivel mundial, por lo que sí la cadena de frío y climatización es tan importante, las mujeres lo son aún más.”

“Si realizamos una vuelta rápida al mundo podremos corroborar que todas las mujeres que están dirigiendo grandes países potencias van realizando una labor relevante y así no solo en Venezuela contamos con una Vicepresidente, las hay en EEUU, hay primeros ministros, presidentes en Centro América y Nueva Zelanda y en muchas otras partes del mundo, la mujer estará presente, podemos decir así que la mujer y la cadena de frío y climatización de la mano hacia el futuro del mundo”.



# CONTROLADORES INTELIGENTES

para sistemas de refrigeración y aire acondicionado



NOTIFICACIONES VIA  
EMAIL Y MENSAJES  
DE TEXTO



CONEXIÓN WIFI



ALARMAS  
PROGRAMADAS

- Alarga la vida útil de tus equipos de refrigeración
- Asegura tu mercancía refrigerada



CONTROL Y MONITOREO

DIAMANTE



JADE



BERILO



OPALO



MONITOREO



Proyectos, instalación, mantenimiento y comercialización en el área de refrigeración y aire acondicionado residencial, comercial e industrial.

zzingenierostachira@gmail.com  
Teléfonos: +58 414 718.64.16

C.C Casa Grande local 26. Sector Santa Teresa. San Cristóbal. Edo. Táchira. Venezuela.

[www.zzcontrolweb.com](http://www.zzcontrolweb.com)

**ÚNICO  
PORTAL  
DONDE  
CONSIGUES  
TODAS LAS  
SOLUCIONES  
PARA:**

**Refrigeración**

**Aires  
Acondicionados**

**Sistemas de  
Ventilación**



Una solución tecnológica de venta en línea, de bajo costo y con alto potencial de tráfico



Obtenga una tienda "On-line" exclusiva y personalizada



Pasarela de pago integrada



Pasarela de envío integrada



Incremente el alcance de sus productos y servicios mas allá de su región



Interactúe con sus clientes y obtenga información para optimizar su estrategia de mercadeo

**Único Centro Comercial en Línea  
Exclusivo para Productos y Servicios del  
sector Cadena de Frío y Climatización**

**CONTACTANOS**

+58412-711.87.23 (WhatsApp) / +58212-761.52.66  
fr1nergia@fexven.com

Promotor



**VENACOR**

Cámara Venezolana de las Industrias de Ventilación,  
Aire Acondicionado y Refrigeración



## HACIA EL CANAL DE VENTA ONLINE DE LA CADENA DE FRÍO Y CLIMATIZACIÓN

Omar Bernal – Representaciones Beros  
Carlos Masía Vieweg - Venacor

### ¿CÓMO ES EL NUEVO CONSUMIDOR?

El nuevo consumidor es una persona informada; para el momento de la compra ya ha investigado en las redes, tiene reseñas, características, marcas y hasta referencia de precios.

El grupo más activo económicamente está permanentemente conectado y expuesto a cantidad de información que le llega a sus dis-

positivos, celulares o computadoras, sobre todo proveniente de las redes sociales.

Si bien es cierto los denominados “millennials” componen probablemente el grupo objetivo más emblemático, el estar conectados permanentemente alcanza incluso a los adultos mayores, por lo que podemos afirmar sin temor a equivocarnos que si queremos influir en los consumidores en general, tenemos que estar el mundo Online.

### EL VIAJE DEL CLIENTE

En el mercadeo moderno existe una técnica de análisis de los procesos de venta denominado “el viaje del cliente”, a partir del cual se modelan las diferentes etapas del proceso y se determina en que parte del proceso se debe intervenir para lograr los resultados esperados. Veamos a continuación las etapas de este proceso en el pasado y como se ha transformado recientemente.

## ¿CÓMO ES HOY EL VIAJE DEL CONSUMIDOR?

### **Influir o concientizar:**

Hace muy poco tiempo la difusión de los mensajes comerciales para crear el interés sobre los productos nos llegaba por medios de comunicación de masas convencionales, tales como prensa, televisión, radio y vallas publicitarias.

### **Consideración:**

Si el mensaje captaba nuestra atención entonces debíamos conseguir como contactar al comercio y el principal recurso eran las “Páginas Amarillas” o la “Metroguia” en ciudades como Caracas. ¿Recuerdan el slogan “Deje que sus dedos caminen por usted”?

### **Compra:**

Una vez en la tienda llegaba “el primer momento de la verdad”, donde podrían intervenir factores que cambiarían la decisión de compra, como la consulta del vendedor o la aparición de una mejor opción.

### **Retención:**

Muy pocos comercios tenían estrategias de retención del cliente planificadas técnicamente y la principal herramienta era dar un buen servicio.

### **Recomendación:**

La eventual recomendación del comercio o del producto se realizaba “boca a boca”.

### **Influir o concientizar:**

El nuevo comprador está expuesto además de algunos medios convencionales como la radio o las vallas a la influencia omnipresente de las redes sociales.

### **Consideración:**

El primer paso de la consideración moderna es buscar en la red o “Googlear” nuestra necesidad o interés de compra. Según Google aquí se desarrolla un nuevo momento de la verdad, denominado “el momento cero de la verdad”.

En efecto, dado que el consumidor está conectado constantemente y dependiendo de la calidad de la estrategia digital aplicada, se acelera el proceso de consideración que podría sintetizar el paso de consideración a comprar de inmediato; de allí la importancia de contar con medios digitales ágiles y de acceso fluido. Esto sucede si la información llega de un sitio web de compra inmediata como Amazon o Mercado Libre, como ejemplos, aunque en Venezuela Instagram se ha convertido en un fenómeno de difusión de mensajes comerciales muy importante.

### **Compra:**

Con un consumidor ya informado, la fluidez que ofrezca el sitio de compras se convierte en el elemento crucial. Un sitio de ventas online verdadero, debe ofrecer una solución completa al comprador, es decir, facilidades para elegir y comparar productos; facilidades y seguridad para realizar el pago y facilidades logísticas para elegir como recibir el producto.

Entonces la experiencia del comprador debe ser fluida, agradable y sobre todo segura. Muchos sitios de venta incluidos los de Instagram e incluso grandes marketplaces, no ofrecen experiencias 100% online pues normalmente requieren de llamadas telefónicas para acordar pagos o logísticas haciendo la experiencia más riesgosa e ineficiente.

### **Retención:**

En el mercadeo moderno se ha definido que no solo es lograr la venta, sino maximizar el valor del cliente en el tiempo manteniéndolo interesado en nosotros. La irrupción de los sitios de venta online nos permite crear un nuevo tipo de relación con el cliente induciéndolo a que se sienta miembro de nuestra organización. Las actividades de retención están limitadas solo por la creatividad, tal vez las más comunes sean, el acceso a precios diferenciados, dependiendo de calificación que la tienda nos asigne (cliente Oro, Plata o Bronce), los programas de puntos o millas o la afiliación a los boletines de correo



con información de interés, lanzamiento de nuevos productos o campañas relámpago solo para afiliados.

**Recomendación:**

La recomendación se ha convertido en uno de los principales indicadores de gestión del sector comercial moderno y más si provienen de alguien no pagado por los comercios que han comprado el producto, lo cual la hace más creíble.

En el caso de los sitios de venta online es casi un standard ofrecer al comprador la posibilidad de reseñar y calificar tanto la experiencia con los productos, como la experiencia del servicio. Para los compradores de los principales sitios de venta a nivel mundial ver las calificaciones de otros compradores se ha convertido uno de los factores de decisión más importantes. Alineados con la tendencia de las "personas conectadas" que están dispuestas a usar tiempo en compartir sus experiencias, se están aprovechando las interacciones de compra para convertirlas en promotores de nuestro negocio. Las empresas más avanzadas miden un factor que se denomina NPS (Net Promoter Score) o grado de promoción neto, que es el nivel de recomendación de nuestro negocio o producto que los compradores están dispuestos a compartir con sus relacionados. Este indicador de gestión se ha convertido en pieza clave para la evaluación de los negocios desde hace ya varios años. Por eso nos llegan tantas encuestas acerca de si recomendaríamos a nuestros relacionados el producto o servicio recién adquiridos.

## TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y MADUREZ DIGITAL

Toda la economía está expuesta al avance e influencia de lo que está pasando en el mundo Online y de allí la presión de adentrarse en éste, que para muchos, es un nuevo mundo, que además tiene su propia terminología y que para muchos puede resultar intimidante, la conversión de los procesos de trabajo convencionales al mundo online es lo que se denomina Transformación Digital.

El mundo online está en pleno desarrollo y todos los días aparecen nuevas tecnologías, aplicaciones y medios que pueden servir a los fines de nuestro negocio, pero son tantos que hay que ser selectivo porque no se puede hacer todo al mismo tiempo.

Existen diferencias o brechas entre unas empresas y otras respecto al nivel de implementación de tecnologías digitales; al nivel de adopción de estas tecnologías se le ha denominado Madurez Digital. En nuestra práctica de consultoría hemos seleccionado 3 tecnologías que creemos son indispensables para que la empresa incursione en el mundo online.

**Redes Sociales:**

- Escoger la red social adecuada para el tipo de cliente adecuado, en el caso de los miembros de Venacor, LinkedIn tiene que ser considerado por ser la red profesional por excelencia, es posible que para llamar la atención sobre productos para consumidores y repuestos haya que considerar Instagram.
- Publicar contenido relevante y atractivo: Pueden ser novedades, sostenibilidad ambiental, estudios técnicos, consejos de mantenimiento de los equipos que se comercializan, etc.

**Página web/E-Commerce:**

- Como vimos en el viaje del cliente es importante que cuando el cliente haga una búsqueda nos encuentre, ya sea para consultar o para comprar directamente por lo que debemos ofrecer un sitio o página de la empresa donde tenga la opción de hacer su compra 100% online. Este sitio debe ofrecer:

- Perfil y trayectoria de la empresa.
- Casos de éxito.
- Oferta de servicios.
- Oferta de productos y disponibilidad.
- Facilidades de compra/ pago.
- Facilidades de envío o pickup.
- Información de contacto.
- Formularios de consulta y cotización.

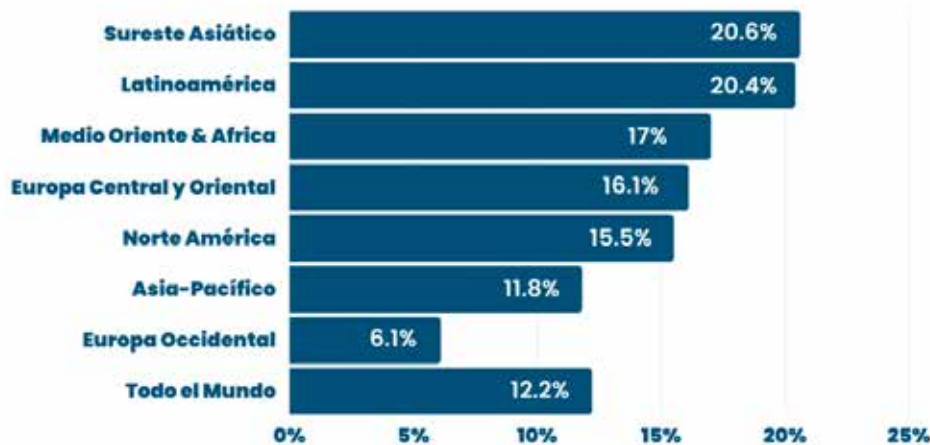
### CRM - Customer Relationship Management (Sistema de Gestión de la relación con los clientes)

Este tipo de sistemas nos permiten:

- Planificar y hacer seguimiento de las actividades de ventas.
- Optimizar los procesos comerciales / calendarios de mantenimiento.
- Registrar las comunicaciones con los clientes.
- Manejo del E-mail marketing u otras campañas
- Obtener reportes de gestión.

## LA TRANSICIÓN DEL COMERCIO FÍSICO AL ONLINE SIN MORIR EN EL INTENTO

A continuación, les compartimos información sobre los cambios que se están observando con el crecimiento del comercio online a nivel global y lo que se está reportando en el comercio físico en Estados Unidos (ver gráficos).

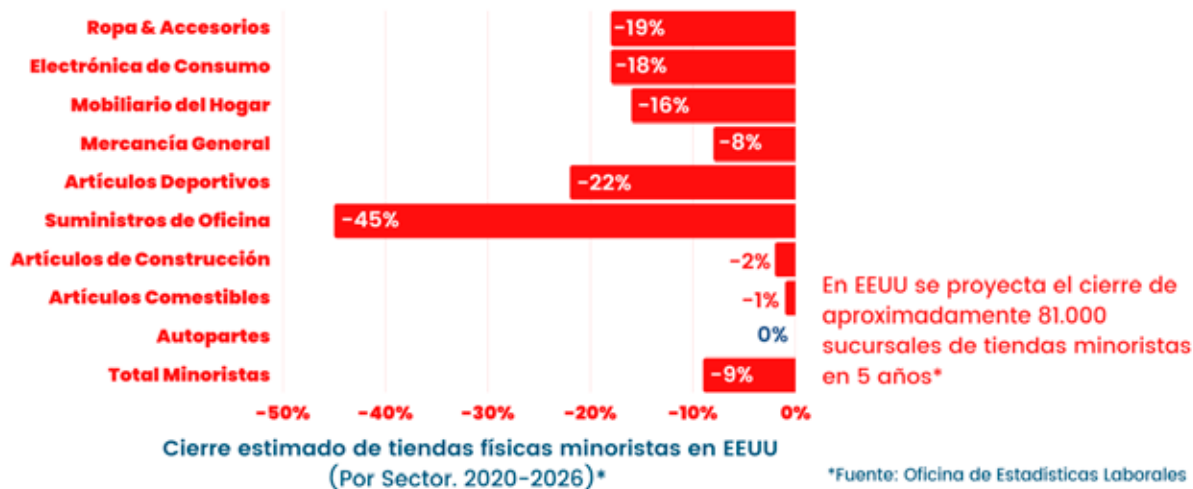


**Crecimiento del "E-Commerce" minorista en el mundo**  
(Por Región a Ene. 2022)\*

\*Fuente: eMarketer

Como se puede observar, se ha venido registrando un crecimiento muy importante del comercio electrónico, sobre todo en el Sudeste Asiático y Latinoamérica, a niveles muy superiores al resto del mundo, debido a que estas zonas estaban rezagadas, pero van impulsadas a una adopción agresiva del modelo.

Por otra parte, en el siguiente gráfico se aprecia como Estados Unidos exhibe una impresionante tendencia al cierre de tiendas físicas.



La contraposición de estas dos tendencias podría llevarnos a conclusiones incorrectas respecto a que el comercio físico tiende a morir o que está siendo sustituido por el comercio online, pero la realidad es que se están reacomodando los diferentes canales de comercialización y optimizando de manera de hacer los procesos lo más rentable posible. Para ilustrarlo basta con analizar lo que sucede con el jugador más importante del mercado Online, Amazon, quien ahora está abriendo tiendas físicas con una velocidad bastante agresiva. En paralelo todas las grandes cadenas están abriendo sus propios sitios de comercio electrónico como lo está haciendo el gigante del comercio físico Walmart.

Empresas como Amazon toman estas acciones, luego de haber entendido que en el comercio físico hay experiencias de compra insustituibles por ahora, como tocar la textura de la tela, sentir como te queda una prenda de vestir, oír como suena un dispositivo de audio o ver la calidad de imagen que despliega un televisor. Además, la compra física en la calle o centro comercial es un hecho social donde ver y dejarse ver tiene un valor fundamental.

Por otra parte, comerciantes como Walmart entienden que no pueden dejar de atender a sus clientes

que exigen la conveniencia e inmediatez que ofrece el comercio electrónico. A esta combinación de tienda física con online o viceversa, se le ha denominado “Click and Mortar” lo que traducido al español sería algo así como “Click y Bloque y Cemento”.

Esta combinación ofrece nuevas maneras de relacionarse con el cliente pues este podría ver algo online y comprarlo en una tienda física o por el contrario, ver algo en una tienda física y comprarlo luego online, además la conveniencia e inmediatez ofrecida por el mundo online permite poner en vivo campañas, ofertas, planes de fidelidad y cualquier otra actividad que active a nuestro cliente de forma efectiva, rápida y económica, creando una importante sinergia entre la tienda física y la tienda online.

El desarrollo del comercio electrónico ya nos alcanzó, ya no es cuestión de si lo hago o no, si no cuando lo puedo hacer, esto es algo que requiere esfuerzo, recursos y tiempo de desarrollo, aprendizaje y “mucho mucho” ensayo y error, por lo que es imperativo comenzar a la brevedad posible para comenzar a verle frutos y estar preparados porque es seguro que nuestros competidores ya lo estén haciendo.

## NUESTROS AFILIADOS FRENTE A LA MADUREZ DIGITAL

Venacor cuenta actualmente con 113 empresas afiliadas. Nuestras empresas afiliadas llevan a cabo una diversidad de actividades, tales como la importación, distribución, comercialización, desarrollo de proyectos, fabricación, ensamblaje, instalación, mantenimiento y el servicio técnico, vinculados a la ventilación, el aire acondicionado y la refrigeración. Ahora bien, independientemente de la actividad y el sector que atienda cada empresa, todas ellas tienen en común la necesidad de comercializar sus productos y/o servicios. Partiendo de lo anterior, identificamos 2 perfiles de actividades, a saber: i) comercialización de productos, agrupando allí a todas las empresas afiliadas que comercializan productos terminados, sin discriminar el nivel de la cadena de comercialización en la que se desempeñan (venta al detal, venta al mayor, distribución, fabricación, etc.) y; ii) comercialización de servicios, agrupando a todas las empresas afiliadas que prestan servicios, independientemente del tipo de servicio ofertado (mantenimiento, instalación, reparación, desarrollo de proyectos, etc.).

Partiendo de lo anterior tenemos que de las 113 empresas afiliadas a Venacor, 50 empresas se dedican a la venta de productos terminados (venta al detal, venta al mayor, distribución, fabricación, etc.). Por otra parte, 45 empresas se dedican a la prestación de servicios (mantenimiento, instalación, reparación, desarrollo de proyectos, etc.). Mientras que 18 empresas llevan a cabo una combinación de las actividades antes mencionadas.



Por otra parte, nos interesa determinar cómo se encuentran nuestros afiliados frente a la madurez

digital, específicamente su presencia en internet a través de su página web y/o la red social Instagram. En tal sentido, tenemos que 76 empresas (67%) cuenta con una página web, mientras 37 (23%) empresas no tienen página web.



En cuanto a su presencia en redes sociales, nos interesaba explorar particularmente la red social Instagram habida cuenta del énfasis que ha tenido esta red social, como medio para promover y comercializar productos y servicios. En tal sentido, tenemos que 90 (79%) empresas afiliadas tienen presencia en Instagram, mientras que 23 (21%) empresas no poseen cuenta en Instagram, observándose la preferencia en el uso de esta red social, incluso en aquellas empresas que no poseen página web.

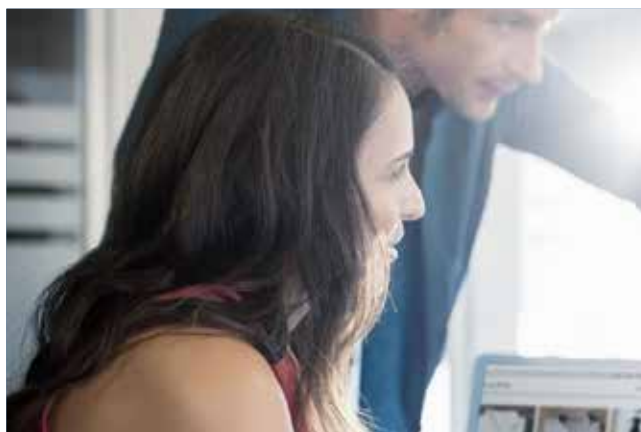


Finalmente, nos interesa determinar cuáles de las empresas que tienen página web, cuentan con una galería de productos y la posibilidad de comprar directamente a través del portal. En tal sentido, solo 12 empresas afiliadas, cuentan con una galería de productos, un botón de registro para las personas que deseen comprar los mismo y un carrito de compra para incorporar los productos. Sin embargo,

cabe destacar que ningún portal contaba con una plataforma de pago y envío integrada que permitiera pagar la mercancía directamente a través de la web y seleccionar el tipo de envío que aplicaría al producto. En virtud de ello, debemos destacar que no se trata de un portal de venta on-line propiamente dicho, sino un portal de cotización on-line, es decir, el cliente se registra en la “tienda”, luego selecciona y agrega la mercancía al carrito de compra y finalmente acuerda con el proveedor el medio de pago y envío del producto, cuyo proceso se realiza de manera separada y ajena al portal.



Partiendo de todo lo anteriormente señalado, tenemos que aún existe una importante brecha en nuestros afiliados – unos más que otros – para alcanzar la madurez digital. Adicionalmente, tal como mencionamos en la parte inicial de este trabajo, la incursión del internet en nuestras vidas y con ello, las nuevas generaciones de compradores, resulta imperativo desarrollar iniciativas desde Venacor que permitan incorporar a sus afiliados a las nuevas dinámicas del mercado digital.



## VENACOR LE DA LA BIENVENIDA AL MUNDO ON-LINE DE LA MANO DE FRINERGIA

Como punto de partida para identificar iniciativas que coadyuven la incorporación de las empresas a las nuevas dinámicas del mercado digital, nos planteamos el desarrollo de una herramienta de venta en línea exclusiva del sector de la refrigeración y climatización. Bajo el enfoque de conjunto (tienda on-line versus centro comercial de venta on-line) estaríamos en capacidad de ofrecer una solución que atiende a tres elementos fundamentales: Solución de bajo costo individual: Los costos asociados al desarrollo de un portal de venta on-line son significativamente elevados. Sin embargo, al tratarse de un centro comercial dentro del cual operan distintas tiendas, estaríamos en capacidad de reducir los costos unitarios para la construcción de cada tienda on-line. Mayor generación de tráfico: Nuevamente, al tratarse de un centro comercial de venta on-line exclusivo para el sector de refrigeración y climatización, nos permite garantizar la generación de tráfico en el portal. Por último y no menos importante, la solución debe contar con un acompañamiento profesional continuo que garantice un aprendizaje y el óptimo aprovechamiento de la solución.

A partir de estas premisas nace “FRINERGIA”, como el primer portal de comercio electrónico donde los miembros de Venacor exponen sus productos y servicios brindando a los compradores la oportunidad de seleccionar, comparar y hacer contacto para cotizar, comprar, pagar, recibir y reseñar a los proveedores y a los productos y servicios ofertados.

En este sentido, Frinergia procurará convertirse en el lugar de referencia para ofertar y comprar productos y servicios de la ventilación, aire acondicionado y refrigeración, de manera fácil y segura.

## ¿POR QUÉ FRINERGIA?

- Portal de Venta On-Line orientado a Empresas Formales: Si bien Frinergia ofrecerá productos y servicios, su orientación principal no está concebida exclusivamente a los productos y servicios que ofrece, sino a las empresas (Tiendas Afiliadas) que respaldarán los productos y servicios ofertados. Con ello buscamos diferenciarnos de otras alternativas existentes en el mercado, ya que al estar respaldado por empresas formalmente constituidas, podemos asegurar determinados estándares de seguridad generando mayor confianza y control en las operaciones que se realicen a través de Frinergia.
- Competencia Reglamentada: En principio Frinergia ha sido concebido como un portal de venta On-Line exclusivo para la participación (como vendedores) de empresas afiliadas a Venacor. Ello permitiría un control más organizado y legítimo de aquellos que participen como vendedores en el portal, procurando salvaguardar la legalidad de las operaciones que se realicen en Frinergia y al propio tiempo, protegiendo la cadena de comercialización de aquellas empresas que hacen vida en Venacor.
- Tienda exclusiva para cada empresa participante: Cada empresa que participe en el portal, tendrá derecho a poseer una tienda exclusiva con los elementos de diseño característicos de su marca (logo, colores, imágenes, productos, etc.), con acceso a un panel de control administrativo para agregar y remover productos; modificar sus elementos de diseño; modificar precios; hacer seguimiento a sus ventas, entre muchos otros.
- Pasarela de pago y pasarela de envío integrada: El portal cuenta con una pasarela de pago integrada, donde el cliente podrá pagar sus compras directamente a través del portal con múltiples canales de pago disponibles, con costos y tiempos de liquidación similares a un punto de venta físico. Asimismo, el portal cuenta con una pasarela de envío integrada a través de la cual el cliente podrá seleccionar el tipo de envío del producto, ya sea currier, delivery o pickup.
- Incrementa la exposición de sus productos y servicios: Frinergia le permitirá incrementar la exposición de sus productos y servicios, más allá de su área de influencia regional, pudiendo llegar a nuevos consumidores a nivel nacional y brindando una moderna solución de compra a sus usuarios.
- Mayor generación de tráfico: Lograrán obtener un mayor tráfico que suele ser difícil de conseguir por sí mismo, aprovechando la sinergia e interacción de los miembros de esta comunidad, al estar reunidos en un centro comercial exclusivo del sector.
- Analítica de Data: La información de compra de sus clientes le permitirá descubrir tendencias, patrones, comportamientos de los clientes y preferencias del mercado para alimentar su estrategia de mercadeo.



## TIPOS DE TIENDAS FRINERGIA

Partiendo del tipo de actividades que llevan a cabo las empresas afiliadas a Venacor, se identificaron 3 tipos de tiendas que conformarían Frinergia, a saber: (i) Tienda de Productos, dirigida a aquellas empresas afiliadas a Venacor que realizan ventas de productos terminados al detal. Al formar parte de Frinergia estas empresas contarán con una tienda exclusiva acorde a su identidad de marca, con el correspondiente perfil de la empresa y sus datos de contacto; la posibilidad de recibir reseñas; acceso a un panel de administración de su tienda; pasarela de pago y de envío integradas; así como podrán interactuar con sus clientes y tener acceso a su historial de ventas realizar analítica de data. (ii) Tienda de Servicios/Proyectos, dirigida a aquellas empresas afiliadas a Venacor que prestan servicios en el desarrollo de proyectos de ingeniería o en el mantenimiento, instalación y reparación de productos vinculados al sector. Dada la naturaleza del tipo de actividad que llevan a cabo estas empresas, su tienda estaría orientada a exhibir proyectos, servicios y/o productos cuyas características requieren una cotización previa con el cliente final. (iii) Directorio de Técnicos, dirigido exclusivamente a personas naturales que prestan servicios de instalación, reparación y mantenimiento en el sector de refrigeración y climatización.

Por último, conscientes de la existencia de empresas que llevan a cabo actividades de fabricación o ensamblaje; distribución y venta al mayor de productos vinculados al sector y; habida cuenta de la importancia de salvaguardar la cadena de comercialización de todas las empresas afiliadas a Venacor, Frinergia también contará con un tipo de tienda para estas empresas garantizando su participación, si menoscabo de la cadena de comercialización.

	<b>Tienda de Productos</b>	<b>Tienda de Servicios / Proyectos</b>	<b>Directorio de Técnicos (Personas Naturales)</b>
			
<b>BENEFICIOS</b>			
<b>Perfil y Datos de Contacto</b>	✓	✓	✓
<b>Reseñas</b>	✓	✓	✓
<b>Tienda Exclusiva Personalizada</b>	✓	✓	✗
<b>Panel de Administración</b>	✓	✓	✗
<b>Pasarela de Pago</b>	✓	✗	✗
<b>Pasarela de Envío</b>	✓	✗	✗
<b>Interacción con Clientes</b>	✓	✓	✗
<b>Analítica de Data</b>	✓	✗	✗

Frinergia ha sido promovido por Venacor como una iniciativa para generar ventajas que permitan a sus afiliados, ingresar al mundo de la venta On-Line potenciando sus oportunidades de crecimiento. El portal de Frinergia ha sido desarrollado por la empresa Representaciones Beros, C.A. y la comercialización del mismo quedará a cargo de Fexven Servicios de Mercadeo, C.A. Le invitamos a acompañarnos a formar parte del único centro comercial en línea de la refrigeración, el aire acondicionado y la ventilación, respaldado por empresas.



## Frinergia: Tienda Virtual

# EL ABC DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

Omar Bernal – Representaciones Beros  
Carlos Masiá Vieweg - Venacor

**E**l Comercio Electrónico es un concepto que ha revolucionado la percepción de los escenarios en los que se desarrollan las iniciativas empresariales y los mercados financieros. Los elementos que hacen posible el Comercio Electrónico están ligados a las Tecnologías de Información y Comunicación, conformando una nueva infraestructura para los procesos de negocios, lo que permite el desarrollo de actividades empresariales en un entorno cada vez más globalizado, y con relaciones cada vez más virtuales, entre los distintos agentes que conforman la cadena de valor. Cuando una empresa se decide a realizar una iniciativa comercial

en Internet, al igual que en el mundo físico, es necesario definir un diseño adecuado del sitio web que se ajuste a su idea de negocio y a su público objetivo.

Teniendo en cuenta el crecimiento del comercio electrónico en Colombia y el mejoramiento continuo de las condiciones para garantizar el acceso de la población a las herramientas tecnológicas, cada día son más las empresas que han entendido la importancia de la utilización del Internet para la realización de los negocios, tal como lo afirma la publicación virtual del Periódico El País, 2020.



Una tienda virtual (o tienda online) es un espacio dentro de un sitio web, en el que se ofrecen artículos a la venta. En un sentido amplio se puede describir a una tienda virtual como a una plataforma de comercio convencional que se vale de un sitio web para realizar sus ventas y transacciones. Por lo general, las compras en una tienda virtual se pagan con tarjeta de crédito en el mismo sitio web y luego los productos son enviados por correo. Sin embargo, se pueden utilizar otros medios de pago como transferencias bancarias, cupones de pago, PayPal, etc. En la mayoría de los casos, la tienda virtual suele requerir que los usuarios se registren (ingresando sus datos) antes de poder realizar una compra.

Cuando se habla de un establecimiento virtual se puede confundir el concepto imaginando una tienda física, pero con la particularidad de que está ubicada en Internet, por ello hay que hacer una serie de puntualizaciones que otorgan a este comercio la acepción de virtual. Se puede afirmar que las funciones de una tienda real según Viñals Rioja, 2009: Informar y vender; permitir hacer pedidos; cobrar, entregar el producto y prestar un servicio posventa.

Todas estas funciones las encontramos reflejadas dentro de los servicios prestados por un establecimiento virtual. A la primera función de informar y vender se le llama merchandising virtual. Este merchandising virtual al igual que el merchandising tradicional se ocupa de la decoración del lugar, la presentación de los productos, la rotación de los mismos y la rentabilidad del establecimiento.

El equivalente virtual del escaparate o vitrina, sería el diseño, el grafismo y la comunicación, funciones éstas que son constantemente mejoradas y actualizadas con la incorporación de la comunicación multimedia (audio y vídeo). Aun así, se encuentran ciertas limitaciones que impiden poner en práctica algunas técnicas tradicionales de merchandising, como podría ser el hecho de que el visionado del establecimiento virtual es de carácter bidimensional, perdiéndose así información y otros estímulos que pueden constituir puntos de referencia para la toma de decisiones.

## Características y elementos de una tienda virtual

Los elementos constitutivos y característicos de una tienda virtual deben ser:

**Ubicación:** Para el caso, se debe disponer de un espacio web con una buena plataforma adaptada no solo a las necesidades de la empresa, sino de los clientes. Además, esta tienda puede ubicarse dentro de su propio dominio en Internet o puede usarse una plataforma compartida en algún "centro comercial virtual" o Market place, es por esto que países con ventajas competitivas como México y Colombia se han destacado por el hecho de que las tiendas virtuales de empresas de sus territorios pueden venderle a todo el mercado latinoamericano haciendo uso de la web.

**Diseño de tienda:** esta debe estar acorde con la imagen que queremos presentar de nuestro negocio, por lo que se deben tomar en cuenta los colores y gráficos de la página. Además, es necesario que cumpla con algunos parámetros como: sea responsiva; proporcione un diseño atractivo; sea de navegación fácil e intuitiva; tenga la posibilidad de filtrar datos; posea la información de contacto y redes sociales.

**Descripción de productos:** El comportamiento del consumidor es tan variado como los impulsos que motivan la compra, en muchas ocasiones, antes de decidir comprar un producto necesitan estar en contacto con él, tocar, sentir, palpar, revisar, sin embargo, en las tiendas virtuales esto no es posible, por lo que es necesario facilitar que



los compradores aclaren todas sus dudas e inquietudes respecto a este y así tengan la seguridad suficiente para adquirirlo y propiciar la decisión de compra in situ. Para aumentar la confianza del posible comprador, cuando se decide a incorporar un artículo en la tienda virtual, es necesario hacerlo de forma “amigable” y explícita, dando una descripción detallada de cada producto o servicio que se ofrece. También es indispensable que se le agreguen sus atributos, varias fotografías, características y cualidades.

**Servicio de ayuda:** Si no se da la información necesaria al posible comprador o si este tiene alguna inquietud, al igual que en una tienda física, buscará a alguien que lo ayude a aclararla y si no hay nadie que lo haga, se irá. Por esto, es necesario agregar un apartado para asistir al cliente en su proceso de compra y así evitar que por incertidumbre no realice la operación. Para ello puede resultar de gran ayuda la inclusión de chatbots o chats en vivo, WhatsApp, etc., es decir, automatizar los canales online de atención a los clientes.

**Carrito de compras:** Es un software que le permite al cliente ir guardando los productos que desea, además, calcula el importe final y permite devolver los productos al “estante”. Un buen y vistoso carrito de compras logra que las ventas se realicen de forma rápida y segura.

**Formas de pago:** Se debe brindar formas de pago seguras. Además, es imprescindible que las políticas de seguridad y de confidencialidad de datos de los clientes estén disponibles para todos en cualquier momento. Parte de que los clientes no quieran comprar en tiendas virtuales, se debe a este ítem, pues la gente tiene miedo de ser estafada.

**Valoración y comentarios:** En la actualidad los clientes confían más en la opinión de otros compradores antes que la del vendedor, por lo que, para aumentar la confianza, agrega un apartado para comentarios, quejas, dudas frecuentes y una escala de valoración de 0 a 5. Hoy en día los clientes son más propensos a dejarse influenciar por la recomendación que por la reputación del vendedor.



**P3venezolana c.a.**  
sistema de paneles preaislados

Fabricantes de:


**Láminas de Poliuretano expandido**



**P3ductal**



Carretera Corralito a Carrizal  
Edif. Industrial, Piso 3,4. Carrizal,  
Edo. Miranda - Venezuela

 [www.p3venezolana.com](http://www.p3venezolana.com)



0212.383.10.85 / 18.77  
0414.013.60.63 / 0414.126.10.91



@p3venezolana

[p3venezolana@p3world.net](mailto:p3venezolana@p3world.net)

# ORGANIZACIÓN DE EVENTOS PROFESIONALES



# FexVen

SERVICIOS DE MERCADEO, C.A  
3-500135645

CREAMOS SOLUCIONES QUE AGREGAN VALOR  
AL NEGOCIO DE NUESTROS CLIENTES

## PUBLICACIONES ESPECIALIZADAS

LA MEJOR HERRAMIENTA COMUNICACIONAL  
PARA SU GREMIO / EMPRESA



@Fexven

Contacto +58 212 761.5622 / 762.2446

mercadeo@fexven.com

www.fexven.com



# VENACOR DIRECTORIO DE AFILIADOS 2023

Aire acondicionado, proyectos, instalación, mantenimiento, repuestos y servicios.

Aire acondicionado y refrigeración para vehículos.

Aislantes térmicos.

Aspas para ventilación.

Cavas y frigoríficos.

Compresores.

Condensadoras y evaporadoras.

Controles industriales.

Control de caudal: rejillas y difusores.

Electrodomésticos y línea blanca.

Enfriadores de agua

Filtros para A/A y refrigeración.

Gases refrigerantes.

Instalación de equipos.

Instrumentos de medición: aire acondicionado y refrigeración.

Motores eléctricos.

Plantas de hielo.

Protectores de equipos de aire acondicionado y refrigerantes.

Refrigeración.

Serpentines.

Sistemas de automatización de edificios.

Soldaduras de plata.

Torres de enfriamiento.

Tuberías de cobre.

Ventilación industrial.

Entre otros productos y servicios.



**ACOMA INGENIERIA, S.A.**

Especialistas en instalaciones electromecánicas y aire acondicionado industrial.  
Teléfonos: (0212) 256.10.32 / 257.06.47  
acomaingenieria@gmail.com  
<http://acomaing.com/la-empresa>



**AIR SOLUTIONS DE VENEZUELA 2020, C.A.**

Ventas, comercialización y distribución de aires acondicionados, residenciales, comerciales e industriales al mayor y detal.  
Teléfonos: (0412) 668.1290 / (0424) 187.0379  
(0412) 022.7058 / (0414) 165.6760  
airsolutionsve@gmail.com  
[www.airsolutionsve.com](http://www.airsolutionsve.com)



**ALUMFILTROS NACIONALES, S.A.**

Empresa especializada en el área de proyectos e instalaciones de sistemas de aire acondicionado: ensamble, fabricación, reconstrucción, servicio y suministro de filtros de aire acondicionado, ventilación forzada y automotriz para transporte liviano, pesado y maquinaria agrícola.  
Teléfonos: (0212) 272.6487 / 271.6645 /  
[ventasalumfiltros@gmail.com](mailto:ventasalumfiltros@gmail.com) / [www.alumfiltros.com](http://www.alumfiltros.com)



**AMAIRCA, C.A.**

Fabricación, Distribución, Venta, Importaciones y Exportaciones de línea blanca en general.  
Teléfonos: (0244) 388.80.86 / 417.71.68  
[info@amairca.com](mailto:info@amairca.com)  
[www.amairca.com](http://www.amairca.com)



**ARNG DE VENEZUELA, S.A.**

Suministro y venta de equipos de AA y Refrigeración a Supermercados y afines. Diseño y ejecución de ingeniería de proyectos dedicados al retail de alimentos y demás.  
Teléfonos: (0212) 977.32.53  
[arngdevenezuela@gmail.com](mailto:arngdevenezuela@gmail.com)



**ARTEFRIO**

Empresa especializada en refrigeración comercial e industrial. Venta de neveras, equipos, repuestos y cuartos fríos para supermercados y afines. Proyecto, instalación y servicio técnico.  
(0212) 753.65.94 / 753.11.68 / (0414) 250.65.40 / (0416) 606.31.59  
[aramirez@artefrio.com.ve](mailto:aramirez@artefrio.com.ve) [lelysc@artefrio.com.ve](mailto:lelysc@artefrio.com.ve)  
[www.artefrio.com.ve](http://www.artefrio.com.ve)





**AVILAIRE AIRE ACONDICIONADO, C.A.**

Especializada en todo lo relacionado con la venta, distribución, instalación de equipos de aire acondicionado y ventilación forzada  
Teléfonos: (0212) 235.62.59/ 239.82.61  
avilaire@cantv.net  
www.avilaire.com



**ARQUI-TEC, C.A. (ARQUITEC)**

Construcción de obras y servicios multidisciplinarios de ingeniería industrial, marítimas y sanitarias. Daikin Partner VRV® y Aliado Comercial de Daikin en Venezuela  
Teléfono: (0281) 281.64.48  
mramirez@arquitec.com.ve  
www.arquitec.com.ve



**AUTOMATRONI, C.A.**

Automatización, mantenimiento y distribución de equipos electrónicos y maquinarias industriales.  
Teléfonos: (0243) 553.00.92 / 553.29.07  
administracion@automatroni.com  
www.automatroni.com



**BRENIN DE VENEZUELA, C.A.**

Fabricantes equipos de refrigeración.  
Teléfonos: (0251) 269.06.69/ 761.70.76  
jgarcia@venereca.com  
www.brenin.com.ve



**B.B.P. INGENIEROS, C.A.**

Empresa especializada en el ramo del Aire Acondicionado: equipos, sistemas, repuestos y accesorios.  
Teléfonos: (0212) 251.68.68 / 251.23.75 / 251.16.22  
bbpingenieros@gmail.com



**CALORIAS PLUS, C.A.**

Consultores especializados en aire acondicionado y refrigeración. Ventilación forzada.  
Teléfonos: (0241) 824.73.91 / 826.41.70  
caloriasplus@hotmail.com

**CARABOBO FILTERS, C.A.**  
Somos su solución en ventilación,  
Teléfonos: (0241) 857.59.35 / 0414 404.05.40  
carabobofilters.ad@gmail.com



**CARFLO, C.A.**  
Comercializadora de partes y piezas para A/A automotor, accesorios  
de refrigeración en general.  
Teléfonos: (0414) 664.72.79 / (0424) 680.36.21 / (0424) 680.36.51  
carflo-ca@hotmail.com  
www.carfloca.net



**CLIDAIR, C.A.**  
Venta de repuestos en aire acondicionado y equipos de  
refrigeración de todas las marcas y modelos. Equipos de Aire  
acondicionado, compresores, unidades de refrigeración. Accesorios.  
Teléfonos: (0241) 871.66.92 / 45.54 / 85.83  
ventas@clidair.com.ve  
www.clidair.com.ve



**CONFORT AIRE SERVICIOS A.C., C.A.**  
Venta, reparación, instalación y mantenimiento de equipos de aire  
acondicionado residencial, industrial y doméstico. Ejecución de  
obras y elaboración de proyectos.  
Teléfonos: (0212) 914.7005 / 232.0674 /  
comfortaireca@hotmail.com



**COMPAÑÍA NACIONAL DE  
REFRIGERACIÓN, S.A. (REFRISA)**  
Empresa dedicada a la fabricación, importación y distribución de  
partes, piezas y equipos para refrigeración, aire acondicionado y  
ventilación domestica, comercial e industrial.  
Teléfonos: 0424 527.7884 / 0424 574.3744  
drodriguez@cnr.com.ve



**COMERCIALIZADORA REFRISHOP ON LINE, C.A**  
Teléfonos: (0212) 564.57.25  
admrefrishop@gmail.com  
refrishoponline@gmail.com





**COMPRESORES SERVICIOS, C.A.**

Comercialización de productos para refrigeración automotriz, comercial e industrial, Equipos de aire acondicionado, repuestos de equipos para aire acondicionado, bombas de agua, compresores de aire comprimido.  
Teléfonos: (0276) 341.98.63 / 343.28.96 / 342.06.46  
coservica@gmail.com, www.compresoresservicios.com



**CORPORACION BEST INTERNACIONAL 2002, C.A.**

Teléfonos: (0212)285.80.35 / 285.91.23 / 285.73.10  
Mayorista de repuestos, partes, piezas, y componentes para refrigeración y aire acondicionado,  
eloyzar@gmail.com  
www.corpbest.com



**CORPORACIÓN CELSIUS, C.A.**

Empresa Importadora y Distribuidora en Venezuela de las principales marcas de la cadena de frío, más de 15 años en el mercado nacional comercializando Equipos, Compresores y Repuestos, para A/A, Refrigeración Doméstica, Comercial, e Industrial.  
Teléfonos: 0414 400 9218 /  
E-mail.: adminventas@celsius.com.ve / @corpcelsius



**CORPORACIÓN DEHERCA**

Mayorista de Repuestos y Accesorios para Aire acondicionado y Refrigeración.  
Teléfonos: (0212) 283.44.44 / 285.70.42  
deherca@gmail.com



**CORPORACIÓN FRIOVEN H.L.C.A.**

Fabricante de equipos de refrigeración comercial e industrial, tales como Chillers, Unidades compactas, Unidades condensadoras, Unidades manejadoras de aire (UMA), Unidades evaporadoras, Racks, Miniracks, intercambiadores de calor, Fancoils, y equipos especiales hechos a la medida del cliente.  
Teléfonos: (0212) 731.08.64 / 731.10.91  
frioventhlca@gmail.com / www.friovent.net



**DIFUSORES FRIODAN, C.A.**

Fabricación de unidades de manejo de aire tipo comercial y de tipo industrial para quirófanos e industria farmacéutica. Unidades evaporadoras, equipos splits y de agua helada de precisión. Fabricación de mini chillers. Fabricación de serpentines para aire acondicionado y refrigeración comercial, tubo 3/8", 1/2" y 5/8".  
Teléfonos: (0212) 731.25.12  
dfriodan@yahoo.com / www.friodan.com.ve

**DISTRIBUIDORA CENTURY,C.A.**

Distribuidores de equipos de aire acondicionado y de ventilación.  
Marcas Trane, LG, Samsung, Premiun, y Midea  
Teléfonos: (0212) 234.82.19 / 234.60.96 / 237.28.48  
distribuidoracentury@gmail.com



**DISTRIBUIDORA GUATICOBRE, C.A.**

Especialistas en tuberías de cobre y accesorios. Compra y venta de tuberías, conexiones de cobre, materiales ferreteros. Alic.Vise-Grip, alicates, amarra cables, anclaje plástico, anillo cobre, anillo red, antorcha, bomba de vacío UNIWELD, bombona de gas MAPP, braker sobrep, brochas, calentador de gas natural, etc.  
Teléfonos: (0212) 344.05.80 / 344.20.35 / 344.47.79  
guaticobre@guati.com



**DISTRIBUIDORA RONAL,C.A.**

Venta de equipos para aire acondicionado de todo las dimensiones y de todas las marcas reconocidas. Repuestos y accesorios.  
Teléfonos:(0286) 951.13.66 Fax: (0286) 951.64.90  
rcatalan@ronalca.com



**DISTRIBUIDORA TODOCLIMA, C.A.**

Venta, importación, distribución, instalación y mantenimiento de todo tipo de equipos de refrigeración y aire acondicionado, asesoramiento y elaboración de proyectos.  
Teléfonos: (0212) 993.22.35 / WhatsApp: (0424) 297.21.57  
Email: ventas@grupotodoclima.com  
Web: <https://www.grupotodoclima.com/>



**EQUIPOS DE REFRIGERACION FRIMAX, C.A.**

Venta y distribución de equipos de refrigeración, ventilación, aire acondicionado y sus respuestos afines.  
Teléfonos: (0212) 578.06.98  
frimax2009@hotmail.com  
www.frimax.com.ve



**ELGA DE VENEZUELA,C.A.**

Empresa dedicada a la venta, diseño, instalación y mantenimiento de sistemas de aires acondicionados, en la región zuliana y el resto del país.  
Teléfonos: (0261)721.23.66 / 721.23.66 / 721.23.56  
minervasanchez07@gmail.com  
www.elgadevenezuela.com





**ELECTRONICS PLUS, C.A.**

Venta al mayor y detal de repuestos de electrodomésticos y refrigeración doméstica e industrial.  
Teléfonos: (0241) 817.79.61 / 817.79.56  
facturacionelectronicsplus@gmail.com



**FEIBO SERVICIOS INDUSTRIALES, C.A.**

Desarrollo de proyectos. Diseño, instalación, mantenimiento y control. Construcción de proyectos de acondicionamiento de aire a nivel industrial y comercial.  
Teléfonos: (0212) 472.66.23  
gveronelli@feibo.com.ve  
www.feibo.com.ve



**FILTROS CARACAS, C.A. (FILCARACA)**

Fabricantes, importadores y distribuidores de todo tipo y tamaño de filtros para sistemas de aire acondicionado, ventilación y extracción.  
Teléfonos: (0212) 239.16.79 / 239.07.34 / 239.15.08  
info@filtroscaracas.com  
www.filtroscaracas.com



**FREDIVE, C.A.**

Fabricación de ventiladores y extractores industriales y afines, abarcando la producción de toda una línea de modelos. Certificación ISO 9001. Extracción para baños y cocinas. Presurización. Ventilación industrial. Cabinas de pintura. Ventilación en general. Transporte neumático.  
Teléfonos: (0212) 362.25.08 / 362.25.17 / 362.48.64  
fredive@gmail.com



**FREEZE REFRIGERANTS, C.A.**

Distribucion, comercialización y manejo al mayor y detal de gases refrigerantes.  
Teléfonos: (0241) 817.79.61 / 817.79.56  
facturacionfreezevzla@gmail.com



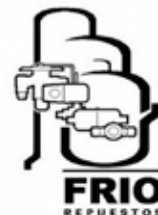
**FRIO BORGES, C.A.**

Empresa especializada en las áreas de venta, instalación y mantenimiento de aires acondicionados (Servitec), instalación y limpieza de ductos bajo tecnología "Roto Brush ®" e instalación de tuberías de gases medicinales (Instamed).  
Teléfonos: (0241) 838.42.84 / 838.95.55 / 832.10.72  
gerencia@frioborges.com.ve / www.frioborges.com.ve

**FRIO REPUESTOS, C.A.**

Venta de equipos, repuestos, herramientas, accesorios y misceláneos para aire acondicionado y refrigeración comercial, doméstica, residencial e industrial. Compresores de todas las marcas.

Venta de gas refrigerante.  
Teléfonos: (0212) 762.91.53 / 762.86.70  
friorep@gmail.com / www.friorepuestos.com.ve



**GAS AIR, C.A.**

Ingeniería. Sistema de refrigeración, presurización. AA y ventilación en sistemas a prueba de explosión, equipos de precisión, equipos centrales para AA operados a gas natural y/o eléctricos, domésticos e industriales. Venta, Servicio, Mantenimiento.

Teléfonos: (0261) 797.52.34 / 798.20.85 / 798.44.96  
mail@gasairca.com / www.gasairca.com



**GRUPO DIR-AIRE, C.A.**

Venta de equipos y repuestos de aire acondicionado y refrigeración. Proyectos para su instalación.

Teléfonos: (0212) 234.69.71 / 235.77.07 / (0212) 238.53.34  
fidesrivas@diraire.com  
www.diraire.com



**GRUPO SOMAGO, C.A.**

Instalación y mantenimiento de sistemas de aire acondicionado, refrigeración y ventilación mecánica. Residencial, comercial e industrial.

Teléfonos: (0212) 256.62.56  
info@somago.com.ve  
www.somago.com.ve



**GRUPO UMERAKI, C.A.**

Comercialización de productos y servicios en el área de aire acondicionado y refrigeración comercial e industrial.

Teléfonos: (0212) 2397196 / 0414-9297927  
umeraki.ventas1@gmail.com



**INDUSTRIAL REFRIMAQ, C.A.**

Somos especialistas en sistemas de aire acondicionado. Proyectos residenciales, comerciales e industriales. Comercialización de equipos compactos, equipos multiverter y single inverter, así como equipos multi V. Marca LG.

Teléfonos: (0212) 620.53.50  
ageneral.refrimaq@gruposinabro.com www.refrimaq-aire.com





**INDUSTRIAS COLDERMAX, C.A.**

Manufacturera de equipos de refrigeración comercial y doméstica, enfriadores, congeladores, vitrinas, visicooler, cavas cuarto.

Teléfonos: (0245) 571.12.53  
gerente.coldermax@kacosa.com



Industria  
Especializada en  
Control de  
Aire....desde 1959!

**INDUSTRIA ESPECIALIZADA EN  
CONTROL DE AIRE, C.A (IECA)**

Fabricantes de rejillas y difusores de aire, filtros y sistemas de filtración absoluta para quirófanos, sistemas de ductería para gas refrigerante, entre otros.

Teléfonos: (0281) 571.12.16 / 12.17 / (0412) 189.50.17  
ventas@iecavenezuela.com  
www.iecaven.com.ve



**INDUSTRIA INTERMI, C.A.**

Aire acondicionado, sistema de cavas, fabricación de chillers, proyecciones y asesoramientos.

Teléfonos: (0239) 212.23.84  
edgaroropeza.alvarado@gmail.com  
www.intermi.com



**INDUSTRIAS PINBOT, C.A.**

Fabricante de cavas, neveras y cuartos fríos. Diseño y elaboración de cuartos fríos. Instalación de paneles, puertas y piezas. Mantenimiento preventivo y correctivo de cuartos fríos y sistemas de refrigeración. Asesoría técnica.

Teléfonos: (0276) 355.7057 / 356.8767  
industrias-pinbot@gmail.com / www.industriaspinbot.com.ve



**INGENIERIA Y REFRIGERACIÓN INGEMECA, C.A.**

Especializados en mantenimiento de aires acondicionados y neveras industriales. Suministros de repuestos y levantamiento de proyectos para el sector Cadena de Frío.

Teléfonos: (0212) 266.59.27 / 264.06.24  
info@grupoingemeca.com  
www.grupoingemeca.com.ve



**INGENIERIA DE SISTEMAS TERMICOS, C.A. (IST)**

Proyectos, Instalación, Mantenimiento Preventivo y Correctivo en Aire Acondicionado y Refrigeración comercial e industrial. Reparación de Aire Acondicionado y Extractores de Aires.

Teléfonos: (0212) 632.90.56 / 634.34.08  
istadmon2@cantv.net

**INGENIERÍA VICTUM, C.A.**

Estudios de consultoría, proyectos de ingeniería, asistencia técnica y dirección en la ejecución de obras e instalaciones; así como la planificación y el desarrollo del mantenimiento integral y gestión de infraestructuras residenciales, comerciales e industriales.

Teléfonos: (0212) 239.81.04  
mcartin@ingenieriavictum.com.ve



**INSTALACIONES TEC, C.A.**

Diseño, instalación y mantenimiento de sistemas de aire acondicionado tanto de expansión como de agua helada para espacios residenciales, comerciales e industriales.

Teléfonos: (0212) 793.39.99/ 793.84.74  
instalacionestecca@gmail.com  
instalacionestec.atencion@gmail.com



**INVERSIONES COZY COOL, C.A.**

Mayoristas en equipos de AA. Representantes de la marca MIDEA

Teléfonos: (0212) 232.65.46 / 232.56.36  
elezama44@gmail.com  
www.cozycool.com.ve



**LA COPELANCITA DE VENEZUELA**

Empresa dedicada a la venta de partes, piezas y compresores para refrigeración y aire acondicionado, así como a la remanufactura de compresores semiherméticos de las marcas Copeland, Carrier, Bitzer, Trane y York.

Teléfonos: (0212) 633.23.18 / 633.08.80  
copelandnvvieira@gmail.com  
www.copelancitadevenezuela.com



**LATIN IMPOR, C.A.**

Venta de equipos de aire acondicionado residencial e industrial y repuestos.  
Teléfonos: (0251) 269.15.60 / (0251) 269.10.31

latin\_impор@hotmail.com  
www.latinimpор.com



**MAIER INTERNACIONAL C.A.**

Fabricante de rejillas y difusores de aluminio para instalaciones de aire acondicionado.

maierinternacionalmcbo@gmail.com  
Teléfonos: (0261) 757.23.50 / 757.02.70





**Manufacturas Vikingo, C.A.**

**MANUFACTURAS VIKINGO, C.A.**

Enfriadores de agua, serpentines para aire acondicionado y para refrigeración, unidades condensadoras de refrigeración, entre otros. Enfriadores de botellón, de presión y de tomas múltiples.  
Teléfonos: (0212) 362.68.50 / 362.76.03 / 985.23.61  
info@manvikingo.com.ve  
www.manvikingo.com.ve



**MAPADOCA IMPORT C.A.**

Venta al mayor de repuestos para equipos de aire acondicionado, electrodomésticos, refrigeración y aire acondicionado automotriz.  
Teléfonos: (0212) 363.61.16  
mapadoca1@gmail.com  
www.mapadocaimport.com.ve



**MAS FRIO VENEZUELA 2017, C.A.**

Ventas, comercialización y distribución de aires acondicionados, residenciales, comerciales e industriales al mayor.  
Teléfonos: (424) 610.0807 / (414) 619.0567,  
(414) 240.3081 / (424) 609.7637  
www.masfriovenezuela.com



**METALES EXTRUIDOS, C.A.**

Fundición y extrucción de metales.  
Barras de diversos tipos y diseños, pletinas y tuberías de cobre.  
Teléfonos: (0241) 833.44.52 / 832.00.71 / 200.50.50  
info@metalex.com.ve  
www.metalex.com.ve



**MICA ORIENTE, C.A.**

Proyectos, mantenimiento, reparación, instalación y venta de equipos de sistemas de A/A, ventilación y refrigeración comercial e industrial.  
Teléfonos: (0295) 263.58.58 / 263.00.43  
micaoriente@yahoo.com ggeneral@micaoriente.com  
www.micaoriente.com



**WMOTORES VENEZOLANOS, C.A - MOTORVENCA**

Fabricación y venta de motores eléctricos para refrigeración comercial, aire acondicionado y electrodomésticos.  
Fabricación de electrodomésticos, ventiladores y licuadoras comercializados bajo la marca Master.  
Teléfonos: (0244) 388.90.69 / 388.93.93 / 388.92.58  
asepulcri@motorvenca.com.ve  
www.motorvenca.com.ve

**MUEBLES DE ACERO ETERNA, C.A.**

Neveras de 20 y 14 pies cúbicos, freezers de 20 y 14 pies cúbicos, freezers comerciales y enfriadores de agua.  
Teléfonos: (0212) 234.48.50 / 235.68.24  
fbenze@cantv.net



**MANUFACTURAS Y SERVICIOS ALCADI, C.A.**

Fabricación de equipos de A/A, evaporadores para quirófano 100% aire fresco, evaporadoras de precisión para salas de cómputo, condensadoras, evaporadoras, fan coil, manejadoras de agua helada, unidades compactas, proyectos e instalaciones de sistemas de a/a y ventilación forzada, fabricación e instalación de ductos.  
Teléfono (0212) 730.26.76 / 75.32  
ventas@termax.com.ve / www.termax.com.ve



**MULTISERVICIOS FAHEE, C.A.**

Refrigeración industrial y comercial e Ingeniería gastronómica. Realizar mantenimiento preventivo con altos estándares en diferentes equipos, tales como compresores, compresores industriales, condensadores, evaporadores y generadores de hielo.  
Teléfonos: (0414) 924.67.78  
presidencia@multifahee.com  
administracion@multifahee.com



**NEVEFRIO, C.A.**

Repuestos, componentes y accesorios para refrigeración comercial e industrial. Empresa que se dedica a la comercialización de neveras domesticas y cavas cuarto. Repuestos de refrigeración domestica e industrial, tubería de cobre, conexiones, compresores, refrigerantes, armaflex. Teléfonos: (0212) 941.71.15, 944.05.75 / 941.25.47  
Info@nevefrioca.com / www.nevefrio.com



**OFISERVICIOS JA 911, C.A.**

Servicio de instalación, mantenimiento y reparación de equipos de refrigeración industrial, comercial y residencial. Reparación de Compresores Semi-Herméticos.  
Venta de equipos y materiales de refrigeración.  
Teléfonos: (0212) 662.68.09 / (0426) 608.86.56 / (0424) 175.36.71  
ofiserviciosja911@gmail.com / adm.ofiserviciosja911@gmail.com



**ORIMPOR, C.A.**

Proyectos, suministro e instalación de equipos de aire acondicionado, repuestos y accesorios.  
Teléfonos: (0286) 923.05.29 / 926.40.31  
orimporca@gmail.com



# VENACOR DIRECTORIO DE AFILIADOS 2023

## ORINOCO MENDOZA, C.A.

### ORINOCO MENDOZA, C.A.

Compra, venta y distribución al mayor y detal de repuestos y accesorios para equipos de refrigeración automotriz doméstica e industrial.

Teléfonos: (0286) 923.2392

orimenca@gmail.com



### OTERCA MAQUINARIAS, C.A.

Fabricante y distribuidor de filtros de aire, ofreciendo soluciones integrales en aplicaciones de purificación de aire, utilizados en áreas de cuidado de la salud, laboratorios farmacéuticos, instalaciones comerciales y públicas, fabricación de alimentos y bebidas y procesos industriales en general.

ventas@oterca.com

Teléfonos: +58 212-944.50.50 / Móvil +58 414-2747614.



### P3 VENEZOLANA, C.A.

Fabricación y comercialización de paneles, accesorios y herramientas básicas y profesionales utilizados en sistemas para la distribución de aire, acondicionamiento y termoventilación.

Tecnología de la marca P3 (Italia)

Teléfonos: (0212) 383.10.85 / 383.18.77

info@p3venezolana.com / www.p3venezolana.com



### PINOVA, S.A. (NEVERAMA)

Empresa fabricante y comercializadora de equipos de refrigeración comercial e industrial y cavas refrigeradas, marca NEVERAMA. Asistencia técnica a nivel nacional.

Teléfonos: (0212) 372.73.22 / 372.80.11

cuentasxpagar.pinova@gmail.com

www.neverama.com

## PLYMA OFICINA TECNICA, C.A

### PLYMA OFICINA TECNICA, C.A

Contratista de Aire Acondicionado.

Teléfonos: (0212) 263.00.13 / 263.21.02/ 263.2804

plymaofctec@cantv.net



### PRETERVAL, C.A.

Mayorista en refrigeración. Compañía distribuidora al mayor de partes, componentes y equipos para Sistemas de Refrigeración y Aire Acondicionado de tipo comercial e industrial.

Teléfonos: (0212) 941.63.81 / 941.06.02

a.aviles@pretervalca.com

www.pretervalca.com

**PRODUCTOS HALOGENADOS DE VENEZUELA, C.A.  
(PRODUVEN)**

Productos químicos para la industria alimentaria y farmacéutica.  
Teléfonos: (0212) 285.8285 / 285.71.04 / 285.89.04  
ccubeddu03@gmail.com

**PRODUCTOS  
HALOGENADOS DE  
VENEZUELA, C.A.  
(PRODUVEN)**

**PRODUCTOS KHALED, C.A.**

Empresa dedicada a la venta y distribución al mayor de repuestos electrodomésticos y equipos de refrigeración y aire acondicionado residencial, comercial e industrial.  
Teléfonos: (0241) 571.43.06 / 571.75.77 / 571.67.98 / (0414) 592.14.33  
ventas@khaled.com.ve / www.khaled.com.ve/index.php



**PRODUCTOS UTILES, C.A.**

Suministro de equipos de aire acondicionado de la marca CARRIER. Contamos con amplio stock de equipos y repuestos. Motores, repuestos para refrigeración y aire acondicionado en general. Líder en partes especializadas para chiller.  
Teléfonos: (0241) 858.52.10 / 857.10.15 Fax: (0241) 858.59.77  
productosutiles@cantv.net / www.productosutiles.com



**PROMEC INGENIEROS PI, C.A.**

Proyectos de Aire Acondicionado y Ventilación Forzada a nivel Industrial y Comercial.  
Teléfonos: (0212) 944.00.23  
promecingenieros@gmail.com  
www.promecingenieros.com



**RBV COMPRESOR OIL, C.A.**

Fabricante de aceites lubricantes y aditivos para toda clase de compresores y aires acondicionados tanto automotrices, domésticos e industriales.  
Teléfonos: (0241) 416.3009  
compresoroil@outlook.com



**REFRIMERKADO, C.A.**

Descripción: Importación y comercialización al mayor y detal de equipos, partes y piezas en aire acondicionado y refrigeración comercial e industrial.  
Teléfonos: 412-3469785 / (212)2424474  
ventas@refrimerkado.com  
www.refrimerkado.com





**R.P., C.A.**

Repuestos y Partes para Sistemas de Aire Acondicionado, Refrigeración y Ventilación de Tipo Doméstico, Comercial, Industrial y Automotriz.

Teléfonos: (0295) 261.41.79 / 264.19.90

info@rp-ca.net

www.facebook.com/



**R.I. MAVI, S.A.**

Fabricación de equipos de refrigeración: Unidades Condensadoras Evaporadores, Cava Cuarto.

Teléfonos: (0244) 395.92.42 / 395.97.89 / 395.36.54

fcarbollop@gmail.com

www.rimavi.com



**REFRIAMERICA, C.A.**

Aire acondicionado, fábrica y ventas de aire acondicionado, residencial, comercial e industrial. Proyectos. suministros, instalación y servicio. Compresores y repuestos originales. Restauración de chillers. Compresores para aire acondicionado.

Teléfonos: (0212) 285.0180 / 285.3837

refriamerica@refriamerica.com / www.refriamerica.



**REFRIDI, C.A.**

Suministros de repuestos y servicios de mantenimiento preventivo y correctivo de aires acondicionados y equipos de refrigeración.

Teléfonos: (0243) 247.02.74 / 247.55.61

refridionline@gmail.com

www.refridi.com.ve



**REFRIGERACION BARBOSA, C.A.**

Venta de repuestos para aire acondicionado, refrigeración comercial e industrial, repuestos para lavadoras, secadoras, compresores, motores, herramientas para refrigeración.

Teléfonos: (0286) 923.05.66 / 922.77.11

rbarbosacastillito@hotmail.com

www.refrigeracionbarbosa.com



**REFRIGERACION DELTA, C.A.**

Comercialización de equipos, repuestos y consumibles en general para sistemas de refrigeración.

Teléfonos: (0244) 395.48.53 / 395.39.61 / 447.27.07

refridelta2012@gmail.com

www.refridelta.com.ve

**REFRIGERACION EUROPA, C.A.**

Fabricación de equipos de refrigeración.  
Teléfonos: (0241) 831.27.85 / 831.40.20 / 831.95.92  
jcortes@europa.com.ve  
www.europa.com.ve  
www.uniclima.netwww.uniclima.net



**REFRIGERACION UNICLIMA, C.A.**

Representantes Oficiales Carrier, Belino, Soler&Palau, y Copeland.  
Venta de Equipos AA Residenciales, Comerciales e Industriales.  
Asesoría técnica y proyectos llave en mano a nivel nacional.  
Oficinas en Venezuela, Panamá y Miami.  
Teléfonos: 237.05.26 / 237.24.31  
benjamin@uniclima.net / uniclima@uniclima.net  
www.uniclima.netwww.uniclima.net



**REFRIGERACION UNIVALCO CARACAS, C.A.**

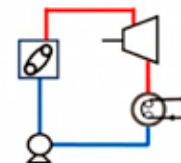
Todo en Equipos y Repuestos para Refrigeración y Aire acondicionado. Instalaciones industriales, conservación y refrigeración.  
Teléfonos: (0212) 541.84.09 / 541.86.91 / 541.85.09  
univalco@univalco.com / caracas@univalco.com  
www.univalco.com



refrigeración univalco caracas, c.a. r.i.f.:j-00131081-9

**REFRIHERBO, C.A.**

Servicio de proyectos, instalación, reparación y mantenimiento de aires acondicionados comerciales e industriales (chillers), fabricación de conductos de aire en poliuretano, H.G. y Acerinox.  
Teléfonos: (0241) 868.60.09  
proyectos.refriherbo@gmail.com  
gerenciageneral.refriherbo@gmail.com



**REFRIHERBO C.A.**  
Proyectos, instalación y mantenimiento  
J-07576987-2

**REFRIMET INDUSTRIAL. C.A.**

Productos para Refrigeración Doméstica, Comercial, Industrial y Automotora.  
Filtros Top-Flo  
Teléfonos: (0212) 945.38.77 / 945.27.77  
info@top-flo.com  
www.top-flo.com



**REFRISCHILER LOS ANDES, C.A.**

Empresa ubicada en San Cristobal, Edo. Táchira, con sucursales en Caracas, Maturín y Nva. Esparta; dedicada a la venta, instalación y desarrollo de proyectos en aire acondicionado y ventilación forzada. Teléfonos: (0276) 346.75.43/ 0414-907.77.77 San Cristobal, Telf.: 0426-518.33.42 / 0414-716.20.21 / 0414-618.62.01 Caracas, Telf.: 0424-914.06.93 Maturin Telf.: 0295-264.57.54 Nueva Esparta  
refrichiler@gmail.com / www.refricagroup.com



REFRISCHILER LOS ANDES C.A.  
J-30281744-7



**Repuestos Galarza**

**REPUESTOS GALARZA, S.C.S.**

La más completa variedad en repuestos de línea blanca, refrigeración y equipos de aire acondicionado.

Teléfonos: (0212) 341.88.87/ 344.61.55

jesus@repuestosgalarza.com

www.repuestosgalarza.com.ve



**REPUESTOS DE REFRIGERACION COPARTES, C.A.**

Comercialización de equipos, accesorios y repuestos para refrigeración y aire acondicionado industrial, comercial y residencial.

Teléfonos: (0212) 232.18.02 / 0414 311.66.42

jmontenegro0@hotmail.com

www.copartes.com.ve



Representaciones

**DEL FRIO 2021, C.A.**

R.I.F. J-40444653-2

**REPRESENTACIONES DEL FRIO 2021, C.A.**

Importador mayorista de repuestos para refrigeración, aire acondicionado y línea blanca. Compresores, tubería de cobre, aislantes, equipos AA, partes eléctricas, motores y misceláneos

Teléfonos: (0212) 663.01.79 / 6901816

representacionesdelfrio2021@hotmail.com

www.reprefrio2021.com



**RIFENG DE VENEZUELA, C.A.**

Distribución y venta de tubería flexible multicapa Pex Al Pex para instalaciones de equipos de refrigeración y aire acondicionado.

Teléfonos:(0412) 079.96.51 /

contacto@rifengvzla.com

www.rifengvzla.com



**SERVICIOS TERMO GAMMA 2006, C.A.**

Instalaciones, proyectos, aire acondicionado.

Servicio técnico en AA y Refrigeración

(0212) 235.43.52

termogamma@gmail.com

**SERVICIOS DE  
INGENIERIA  
FRANARG, C.A**

**SERVICIOS DE INGENIERIA FRANARG, C.A**

Servicios de mantenimiento e instalación de sistemas de aire acondicionado (agua helada, expansión directa, precisión y VRF).

Teléfonos: (0212) 564.25.76

sifca1@gmail.com

**SERVICIOS DEL FRIO FRIPER, C.A.**

Servicio Técnico en Reconstrucción e Instalación de Compresores Semisellados para Refrigeración Industrial, Comercial y Aire Acondicionado. Centro Autorizado Bitzer, Copeland, Carrier. Representantes de la marca Hispania para Venezuela  
Teléfonos: 0212 562.41.24 / 564.57.74  
friper@gmail.com / info@serviciosfriper.com  
www.serviciosfriper.com



**SERVICIOS REFRIDLOOR 2002, C.A.**

Proyectos, remodelación y reparación en las áreas de refrigeración y aire acondicionado. Comercialización de partes y repuestos del área.  
Teléfonos: (0212) 372.42.06  
(0414) 282.8838  
info@refridloor.com.ve / www.refridloor.com.ve



**SERVICIO TÉCNICO DACARU, C.A.**

Empresa constituida por ingenieros, técnicos y especialistas en el área de la climatización, dedicada al diseño, procura, instalación y mantenimiento de sistemas de climatización.  
stdacaru@gmail.com  
Teléfonos:(0212) 272.55.20 / 239.17.10 / 237.78.69



**SERVICIOS TÉCNICOS DAR-LAY, C.A.**

Empresa especializada en equipos de Aire Acondicionado Comercial, Chilers, Agua Helada y Refrigeración Comercial, Cavas Cuarto, etc. Elaboración de proyectos, suministro de equipos y repuestos. Fabricación de ductos, partes y piezas para sistemas de ventilación, climatización y canalización de aguas de lluvia a nivel industrial y comercial. Teléfonos:(0243) 234.84.32  
darlayca@gmail.com



**S.P.S. REPRESENTACIONES, C.A.**

Controles automáticos y accesorios para aire acondicionado, marca Honeywell.  
Teléfonos: (0212) 286.17.52 / 286.32.91 / 285.35.12  
spsrep@cantv.net



**SUMINISTROS ADISPRO, C.A.**

Proyectos de ingeniería en el área de refrigeración comercial e industrial, Aire Acondicionado Comercial hasta 5ton e Industrial superior a 7.5Ton, VRF, Chillers y Agua Helada; Refrigeración Comercial Ligera, Cavas-Cuarto, Racks Industriales-Grandes Instalaciones; Refrigeración para embarcaciones pesqueras;  
Teléfonos: (0212) 631.38.07 / 631.36.76 / (0412) 611.19.25  
proyectosadispro@gmail.com  
ventasadispro@gmail.com





**SUMINISTROS MACINOX, C.A.**

Empresa de arquitectura e ingeniería, especializada en el diseño y funcionalidad de cocinas industriales y supermercados. Fabricantes de mobiliario en acero inoxidable alimenticio para proyectos de hostelería y supermercados.

Teléfonos: (0212) 290.00.10 / 290.01.38 / (0414) 015.81.71

macinoxgroup@gmail.com

www.macinox.com.ve



**SUEIKI VENEZUELA, C.A.**

Comercialización, diseño e instalación de soluciones de refrigeración y aire acondicionado para necesidades privadas y uso comercial.

Teléfonos: (0212) 315.32.15 / 315.32.16,

(0414) 249.66.39

info@sveiki-constructions.com



**SUPPLY AIRE, C.A.**

Fabricación de serpentines y colmenas para aire acondicionado y refrigeración.

Teléfonos: (0241) 858.52.10 / 858.13.77 / 857.09.28

www.suplyaire.com



**TECHNO FRÍO VENEZUELA, C.A.**

Importación, venta y distribución de partes, piezas y equipos para refrigeración, aire acondicionado y ventilación residencial, comercial e industrial.

Teléfonos: (0251) 415.00.52,

(0424) 588.54.31

ventas@technofriovenezuela.com



**TECNO CONGELADORES VENEZOLANOS, C.A. TECOVEN**

Fabricantes, equipos de refrigeración comercial.

Teléfonos: (0251) 250.20.70

info@tecoven.com

www.tecoven.com



**TECNO REFRIGERACION Y REBOBINADOS MC, S.A.**

Ensamblaje de unidades condensadoras, remanufactura de compresores. Reconstrucción total de compresores de todo tipo y marca para aire acondicionado y refrigeración.

Teléfonos: (0243) 246.32.44 / 23.41

Ws: (0424) 334-4708 / 0414-450-8211

ventastecnorefrigeracionmc@gmail.com

www.tecnorefrigeracionmc.com

**TECNOAIRE, C.A.**

Venta de Aire Acondicionado, Equipos, Sistemas y Repuestos.  
Teléfonos: (0212) 793.66.74 / 793.93.84 / 794.09.71  
tecnoaire@cantv.net



**TECNONORTE, C.A.**

Líderes en tecnología de refrigeración industrial. Diseño, procura, fabricación, instalación y servicio post-venta. Equipamiento integral para supermercados. Diseño e instalación de sistemas de refrigeración mataderos industriales, procesadoras de alimentos, centros de acopio y embotelladoras.  
Teléfonos: (0212) 241.16.50/ 241.64.33 / 2416770  
amaceiras@tecomarket.com.ve / www.tecnonorte.com



**VENEZOLANA DE REFRIGERACION, C.A. - VENERECA**

Equipos, repuestos y accesorios para refrigeración industrial, comercial, doméstica, aire acondicionado y accionamientos eléctricos; asesoría, instalación y proyectos.  
Teléfonos: (0212) 761.70.76 / 762.56.30  
info@venereca.com  
www.venereca.com



**VENEZOLANA MATERIALES EXPANDIDOS, VENMATEX, S.A.**

Fabricación e importación de filtros para aire de uso comercial e industrial. Aplicación en cabinas de pintura. Centros comerciales, hospitales y clínicas, laboratorios. Campanas de cocinas industriales (hoteles y restaurantes). Turbinas de generación eléctrica (gas). Teléfonos: (0212) 242.72.33  
venmatex@venmatex.com / www.venmatex.com



**Z&Z INGENIEROS, C.A.**

Instalación, mantenimiento, reparación y proyectos de sistemas para refrigeración y aire acondicionado.  
Venta de repuestos y accesorios.  
Teléfonos: (0414) 714.36.25 / (0414) 718.64.36  
zzingenierostachira@gmail.com



**5TO FRÍO, C.A.**

Empresa especializada en la fabricación de puertas y rieles para vitrinas y mostradores; vidrios sellados (planos y curvos), así como la comercialización de neveras comerciales y equipos de procesamiento de alimentos. Refrigeración Comercial Ligera  
(0212) 631.77.55 / 631.86.63 / (0414) 225.15.12 / (0412) 348.87.69  
contacto@5tofrio.com  
www.5tofrio.com



# 15 Aniversario

# FexVen®

## Ferias y Exposiciones

Eventos Académicos:  
Seminarios  
Congresos  
Foros

LIDERES EN LA ORGANIZACIÓN DE EVENTOS PROFESIONALES

Productores de Eventos

Consultores en Mercadeo Ferial

Organización de Ferias y Exposiciones

VixVen

@Fexven



mercadeo@fexven.com  
www.fexven.com  
0212 761 5266