

Edición Nro. 56 Año 15

Revista

VENACOR

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

EDICIÓN ESPECIAL

EL SECTOR DE LA CLIMATIZACIÓN Y LA REFRIGERACIÓN DE

VENEZUELA Y COLOMBIA

SE ENCUENTRAN PARA IMPULSAR
LAS RELACIONES BINACIONALES



ACAIRE
Cucuta 2023



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



Murales abiertos
y cerrados



Cavavestibulos



Islas autocontenidas



Mostradores



Visicoolers



SOMOS LÍDERES EN REFRIGERACIÓN COMERCIAL E INDUSTRIAL

Pinova S.A. es una empresa venezolana con 59 años en el mercado, fabrica equipos de refrigeración y congelación, además de cavavestibulos, bajo la marca comercial de Neverama.

Nuestras alianzas comerciales con AHT, KOXKA y MIMET también nos permiten ofrecer un catálogo diverso para desarrollar proyectos de precisión y de valor al mercado.



Atención inmediata



Servicio posventa



Optimización del consumo eléctrico

neverama.com

Contáctanos para cualquier necesidad al:



+58 424 188 04 66



@neveramave

DEGAR

PARTS
Optimal Solutions



DEGAR

PARTS

Optimal Solutions



SOLUCIONES ÓPTIMAS

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



@degarparts

ÚNICA MARCA EN VENEZUELA CON 1 AÑO DE GARANTÍA



Venezuela es Calidad



**Somos
Fabricantes**

8 años Brindando Calidad

**Refrigerantes
Aceites
Lubricantes
Dieléctrico**



Dirección : Lisandro Alvarado Av. 93 local Galpón nro. 119-121 Zona Industrial Guacamaya
Valencia Edo. Carabobo Venezuela.

ventas@rbvcompresoroil.com / compresoroil@outlook.com

0412- 4330905 / 0424-4930275

@compresoroil



El comercio bilateral entre Venezuela y Colombia ha sido importante en los últimos años, y uno de los sectores que ha experimentado un crecimiento significativo es el de la cadena de frío y aire acondicionado. Si bien es cierto que, en los últimos años, las relaciones comerciales entre ambos países se han visto afectadas por la crisis económica y política en Venezuela, lo que ha pro-

vocado dificultades en la importación y exportación de productos. Sin embargo, a pesar de los desafíos, las empresas de ambos países han buscado formas de mantener activo el comercio bilateral en este sector.

Una de las iniciativas que ha surgido en los últimos años es la creación de alianzas estratégicas entre empresas de ambos países que permiten a las compartir conocimientos, tecnologías y recursos para fortalecer su capacidad de producción y mejorar su competitividad en el mercado.

Otra iniciativa importante ha sido la implementación de programas de capacitación y formación dirigidos a técnicos y profesionales en el sector de la cadena de frío y aire acondicionado. Estos programas buscan mejorar la calidad de los servicios y productos relacionados con estos sistemas, y al mismo tiempo, fomentar el intercambio de conocimientos y experiencias entre Venezuela y Colombia. La iniciativa de ACAIRE de llevar a la ciudad fronteriza de Cúcuta una actividad de alto impacto, de carácter académico y comercial así lo demuestra.

Agradecemos por este medio, la invitación de la que fuimos objeto, y nos alegra enormemente haber podido aportar con la presencia de empresarios y profesionales venezolanos comprometidos con el desarrollo y creación de oportunidades para que continúe la brecha de crecimiento tanto comercial como tecnológico, que al final de día, es lo más tangible que podemos brindar a todos nuestros ciudadanos.

En las próximas páginas quedan registrados testimonios de protagonistas y actores claves de este proceso de integración regional sectorial, el cual esperamos pueda seguir cosechando nuevos logros.

Roberto Cornejo
Editor

Directorio

Edición 56 Año 15
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 Carlo 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

Producción General
FEXVEN SERVICIOS DE
MERCADEO, C.A

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

www.revistavenacor.com.ve



@RevistaVenacor / @Venacor

Revista
venacor
REVISTA ESPECIALIZADA DEL SECTOR DE LA REFRIGERACION, VENTILACION Y AIRE ACONDICIONADO EN VENEZUELA

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



COLOMBIA Y VENEZUELA CONSOLIDAN SUS RELACIONES ECONÓMICAS, COMERCIALES Y DE INVERSIÓN

EL SECTOR DE LA CLIMATIZACIÓN Y LA REFRIGERACION DE VENEZUELA Y COLOMBIA SE ENCUENTRAN PARA IMPULSAR LAS RELACIONES BINACIONALES

ESTE NUEVO PANORAMA ESTÁ ALLÍ PARA AMBOS Y DEBEMOS SER ABIERTOS Y APROVECHAR LAS NUEVAS OPORTUNIDADES

Alba Contreras

Gerente General de Compresores Servicios C.A.
2° Vicepresidenta de VENACOR

LA APERTURA DE LA FRONTERA CON COLOMBIA ES UN GRAN AVANCE Y PROMETE UNA MAYOR ACTIVIDAD COMERCIAL BILATERAL, QUE PUEDE SER CRECIENTE, LO QUE DEPENDE EN BUEN GRADO DEL ENTENDIMIENTO ENTRE LOS DOS PAÍSES.

Thomas Grönemeyer

Director Ejecutivo Refrimet Industrial C.A.

DEBEMOS TRABAJAR, ATREVERNOS A DAR EL SIGUIENTE PASO

Juan Carlo Zambrano

Gerente Técnico de Z&Z Ingenieros.

“CON ESTE NUEVO PANORAMA ESPERAMOS QUE PODAMOS APROVECHAR DE AMBOS LADOS LAS VENTAJAS QUE NOS OFRECE ESTE COMERCIO BINACIONAL”

Lic. Mauricio Acrich

Director de Pinova S.A.

“DEBEMOS RECORDAR QUE LA RELACIÓN ENTRE VENEZUELA Y COLOMBIA ES HISTÓRICA, ES DE SIEMPRE, Y SIEMPRE TENDRÁ QUE SER, PUES SOMOS PAÍSES VECINOS Y COMPLEMENTARIOS...”

Abog. Luis Alberto Russián

Presidente de la Cámara de Integración Económica Venezolano Colombiana –CAVECOL-

“EL MENSAJE PARA EL SECTOR ES QUE NOS ABRAMOS NUEVAMENTE A ESTA LLUVIA DE OPORTUNIDADES, SEAMOS MENTES CREATIVAS EN RELACIÓN A TODO LO QUE PODEMOS OFRECER AL MERCADO, RESTABLEZCAMOS LOS CANALES COMUNICACIÓN...”

Ing. Giovanni Barleta

Presidente de la Asociación Colombiana de Acondicionamiento de Acondicionamiento del Aire y de la Refrigeración –ACAIRE-

“...DEBEMOS ENFRENTAR LOS DESAFÍOS DE CUALQUIER EMPRESA, EL SER CAPACES DE COMPETIR...”

ISAAC BLUM

Presidente del Grupo Uniclíma

DIRECTORIO DE AFILIADOS 2023



Colombia y Venezuela consolidan sus relaciones económicas, comerciales y de inversión

Con el objetivo de estimular la complementación económica entre Colombia y Venezuela, funcionarios de los dos países concluyeron la negociación de un acuerdo de protección de inversiones y avanzaron en la revisión del Acuerdo de Alcance Parcial No. 28. En el primer trimestre del 2023 los gobiernos de Venezuela y Colombia publicaron un comunicado conjunto en el que informan que luego de varios meses de trabajo, las delegaciones de ambos países lograron acuerdos en procura de generar certidumbre, sientan las bases firmes para el desarrollo de las inversiones y reglas claras para el comercio bilateral. “Buscamos fomentar el desarrollo y equilibrio conjunto, fortaleciendo el comercio e impulsando nuestras relaciones en la frontera”, manifestaron los Ministros de ambos países.

La reunión fue liderada por la vicepresidenta ejecutiva de la República Bolivariana de Venezuela y Ministra del Poder Popular para la Economía, Finanzas y Comercio Exterior, Delcy Rodríguez; el Ministro del Poder Popular para Agricultura y Tierras de este país, Wilmar Castro Soteldo; y el Ministro de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, Germán Umaña Mendoza.

Los altos funcionarios de las dos naciones informaron que se concluyó la negociación de un acuerdo de protección recíproca de inversiones, que será suscrito por los Presidentes, para luego formular los trámites requeridos en ambos países para su puesta en vigor. Este acuerdo no tiene precedentes en la relación bilateral y busca generar mayor seguridad jurídica a las inversiones recíprocas, en todos los sectores productivos de ambas economías.

Adicionalmente, se avanzó en la revisión del Acuerdo de Alcance Parcial No. 28 que no había sido revisado desde el año 2012, fecha de su entrada en vigor. Este acuerdo regula el comercio bilateral de bienes y aborda aspectos tales como acceso a mercados, medidas sanitarias y fitosanitarias, certificación de origen y solución de controversias, entre otros.

La revisión de preferencias arancelarias busca equilibrar las condiciones del intercambio comercial de bienes para estimular encadenamientos productivos que fortalezcan la complementariedad económica entre ambos países.

Para afianzar este marco jurídico, también se ha venido adelantando un trabajo de reconocimiento mutuo de requerimientos sanitarios con la participación de los Ministerios de Agricultura de ambos países, entidades sanitarias como el ICA y el Invima de Colombia, y el INSAI y la Contraloría Sanitaria de Venezuela, para fortalecer los controles sanitarios en frontera.

“Con estos acuerdos logramos conservar la institucionalidad, pues se enmarcan además en los acuerdos de la Asociación Latinoamericana de Integración ALADI, bajo el entendido que los dos países respetan los acuerdos de la Organización Mundial de Comercio - OMC”, indicaron los Ministros al culminar las reuniones de negociación.



Coincidieron en que “este acuerdo implica un reconocimiento a nuestras normas, incluidas las de competencia, al tiempo que estamos revisando futuros acuerdos de reconocimiento mutuo”.

“Nuestro objetivo es propender por un comercio más equilibrado, un desarrollo y crecimiento que beneficie a los dos países”, destacaron los Ministros.

Colombia y Venezuela avanzan así en la normalización progresiva de sus relaciones bilaterales, y en la integración y reimpulso de sus relaciones económicas, en un marco de seguridad jurídica y complementariedad, para beneficio de ambos pueblos.

Fuentes: Comunicados del Ministerio del Poder Popular para la Económica, Finanzas y Comercio Exterior, Despacho del Viceministro para el Comercio Exterior y Promoción de Inversiones Venezuela y del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia



EL SECTOR DE LA CLIMATIZACION Y LA REFIGERACION DE VENEZUELA Y COLOMBIA SE ENCUENTRAN PARA IMPULSAR LAS RELACIONES BINACIONALES



La reapertura comercial entre Venezuela y Colombia plantea un nuevo escenario para el sector empresarial de la climatización y refrigeración a ambos lados de la frontera de Venezuela y Colombia, al permitir una mayor inserción internacional de las empresas en el comercio de bienes y servicios y ser un instrumento útil para alcanzar la expansión de la producción, la generación de economías de escala y una mayor especialización o diversificación de nuevos productos, impactando positivamente en la productividad.

¡Cúcuta nos espera!

Contamos con usted
25 y 26 de mayo 2023



ACAIREgión
Cúcuta



Apoyan: FAIAR | VENACOR

www.acaire.org/acairegion
Encuétranos en 

La Cámara Venezolana de las Industrias de la Ventilación, Aire Acondicionado y Refrigeración VENACOR y La Asociación Colombiana de Acondicionamiento del Aire y la Refrigeración ACAIRE, luego de un largo distanciamiento ante las razones por todos conocida, se dieron cita al sur del Táchira, Norte de Santander Colombia los días viernes 25 y sábado 26 de mayo del presente año en las instalaciones del Hotel Faranda Bolívar, a fin de impulsar las oportunidades que la reactivación de las relaciones comerciales entre Colombia y Venezuela proporciona al sector de la climatización y refrigeración para ambos países. Es así como los beneficios se verán fortalecidos por las oportunidades que la misma reapertura proporciona para ambos países al incorporarse las cadenas globales de valor, impulsar además la transmisión de tecnologías, conocimientos y facilitar el acceso a insumos críticos con lo cual se aspira se facilite la diversificación productiva y la especialización, para el sector de la cadena de frío y climatización a ambos lados de la frontera.

Debemos recordar que Venezuela y Colombia históricamente fueron países complementarios, con grandes vínculos al punto de ser unas de las fronteras comerciales más activa de la región, por lo que con la reapertura de las fronteras se espera generar un impacto positivo para las economías de ambos países, lo que algunos consideran como un retorno a la economía formal.



Para el HVACR la cercanía geográfica pudiere tener un impacto significativo en términos de menores costos de comercio, hecho que sí se ve desde el lado venezolano ante el bloqueo que experimenta el país facilita el intercambio con economías vecinas.

Deseamos reconocer que las autoridades de ambos países han avanzado en el desarrollo e implementación de acuerdos orientados a favorecer el intercambio comercial, mediante el desarrollo e implementación de regulaciones destinadas a proteger y estimulación de la inversión, así como mediante la revisión de acuerdo de larga data a fin de adecuarlos a las nuevas realidades de los países.

Es así como se han implementado regulaciones de origen sanitarias, incentivos a la inversión, entre otras que promuevan la integración productiva entre las economías, estimulando la participación de las empresas en cadenas globales de valor, medidas que favorecen el intercambio de insumos y productos intermedios, lo que, a su vez, fomenta la especialización y las ganancias en productividad.

COMO UN GRAN ÉXITO FUE CONSIDERADO EL PRIMER ENCUENTRO DEL SECTOR DE LA CADENA DE FRIO Y CLIMATIZACION DE COLOMBIA Y VENEZUELA EN EL ACAIRE CUCUTA 2023

El norte de Santander en Cúcuta, Colombia sirvió de escenario de encuentro para gremios que agrupan un impórtate número de empresas de Colombia y Venezuela. Es así como las cámaras del sector de la ventilación y refrigeración de Venezuela y Colombia se unieron en beneficio sus afiliados, VENACOR de la mano del Ing. Alcides Cayama y ACAIRE representada por Ing. Giovanni Barleta quienes en un esfuerzo sin precedente en el sector se unieron para agregar valor a sus afiliados potenciando las oportunidades que la reapertura comercial entre Venezuela y Colombia ofrece.

En esta dinámica la complementariedad juega un rol impórtate ya que fronteras conurbadas como la son las de Venezuela y Colombia el intercambio comercial ha sido histórico, por lo que ACAIRE CUCUTA 2023 no solo significo para el sector de la cadena de frio y climatización un espacio para el reencuentro comercial, al facilitar el contacto directo, entre socios, clientes potenciales, prestadores de servicios, y usuarios finales, entre otros asistentes al evento. Es así como para los asistentes como para los organizadores de ACAIRE CUCUTA 2023 este espacio les permitió interactuar, conocer los intereses y preferencia de los asistentes en cuento al sector, así como el promocionar productos y servicios en un clima distendido, donde la camaradería y la búsqueda del beneficio mutuo reino.

ACAIRE CUCUTA 2023 paso a ser el primero de muchos contactos que esperan realizar los gremios, instrumento efectivo para la reactivación y reapertura de relaciones para el sector de la cadena frio y climatización entre Venezuela y Colombia, herramienta firme para alcanzar una mayor prosperidad para el sector en ambas naciones. Es así como para los asistentes la cita resultó una experiencia exitosa, de acuerdo a lo manifestado.

SOMOS ESPECIALISTAS EN REFRIGERACIÓN COMERCIAL E INDUSTRIAL.

Trabajamos con reconocidas marcas de equipos de refrigeración, que gozan de excelente prestigio y que contribuyen al medio ambiente con tecnología de punta.

ARTEFRIO

C.A.

J-307241675

ELABORACIÓN DE PROYECTOS



Pensando siempre en la necesidad del cliente

SERVICIO TÉCNICO



Instalación y mantenimiento de equipos

VENTA DE EQUIPOS



Neveras, repuestos y cuartos fríos para supermercados y afines

☎ 0212 753 11 68 📞 0414 250 65 40 📧 @artefrio.ca ✉ aramirez@artefrio.com.ve 🌐 www.artefrio.com.ve
Av. Miguel Ángel, Calle Cervantes, Edificio Oberón (Piso PB, Local D). Colinas de Bello Monte. Caracas, Venezuela.

REFRIMECANO

C.A

J-315134357

LA SOLUCIÓN EN REFRIGERACIÓN Y A/A

EQUIPOS Y REPUESTOS DE REFRIGERACIÓN

EQUIPOS Y REPUESTOS PARA A/A

INSUMOS Y HERRAMIENTAS



Exceline UNI-T M Copeland 🇺🇸 armacell EMERSON Danfoss Tecumseh UNIWELD everwell Castel Fan Energy Honeywell

☎ 0212 753 89 34 📞 0416 606 31 62 📧 @refrimecano ✉ refrimecano01@gmail.com 🌐 www.refrimecano.com
Av. Miguel Ángel, Calle Cervantes, Edificio Oberón (Piso PB, Local D). Colinas de Bello Monte. Caracas, Venezuela.

Catalina Gonzales.

Laminare, en Colombia. “Con respecto a la feria tenemos un impacto muy positivo se ha visto una gran afluencia de personas en esta primera feria que se realiza a nivel regional acá en ciudad de Cúcuta y lo queremos seguir invitando no solo a participar de esta feria sino a que conozcan las empresas de Colombia que puedan ofrecer soluciones en las necesidades que tengan ... muchas gracias”

Daniela López.

Midea “estamos contentos de estar en esta feria empresarial, dando a conocer los diferentes sectores del comercio, nosotros representamos la marca Midea, N° 1 en aires acondicionados y para nosotros en todo un gusto vincularnos y compartir actividades económicas con el vecino país, aprovechando nuestra activa ubicación fronteriza”

Fernando Toro.

Intercom Colombia. “...en Venezuela tenemos aliados interesantes, en las islas, dentro del territorio de Venezuela. Participamos en el evento ACAIRE CUCUTA y tenemos charla de sistemas de refrigeración con refrigerantes natural amoniaco, propano y estamos muy activos con el tema de capacitaciones de acompañar a los clientes con proyectos de ingeniería, asesóralos en relación a que tecnología es la más recomendable a nivel técnico y comercial, cual es más rentable para su inversión. Estamos atentos para cualquier colaboración a fin de dar a conocer el refrigerante como fabricantes ...”

Caber Caicedo.

Compresores Servicios. “Hola querido amigos de VENACOR, estamos súper contentos de estar aquí en este ACAIRE 2023, en la región de Cúcuta con este encuentro binacional, supe animados con lo que ocurre aquí en este evento.... Acompañando en esta oportunidad a los amigos de GALLIUM DE COLOMBIA a los cuales estamos acompañando en representación de nuestra marca que es RGC que ya disponible en Venezuela, y la cual desde ACAIRE, el año pasado en Bogotá, hicimos la presentación oficial. ...Vinimos a hacer este acompañamiento, bastante chévere, muy dinámico el evento, bastante gente. ... Charlas técnicas y comerciales muy exitosas. Hay compañías del ámbito de Venezuela y Colombia todo lo que tiene que ver con ventilación, refrigeración, bomba de calor. Estamos súper animados de seguir creciendo y que este encuentro binacional también se lleve para Venezuela y demostramos lo que está haciendo Venezuela en el área de refrigeración y aire acondicionado. Súper agradecidos de estar aquí, a nivel de la Cámara VENACOR agradecidos por estar haciendo representación por el país, en realidad muy felices y agradecidos.”

Humberto Salazar.

Bitzen. “El evento me ha sorprendido gratamente pues ha habido una





buena afluencia de clientes, quienes están muy interesados, en el caso de Venezuela sabemos sus necesidades y estamos comprometidos a seguir trabajando, allí contamos con distribuidores directos y un futuro próximo la idea es visitar el país para trabajar y seguir sembrando nuestra marca”.

Patricia Dosantos.

Empresa Proaire. “para nosotros ha sido muy agradable y provecho el poder asistir a este evento para compartir con proveedores, personal técnico independiente, instaladores, contratista y clientes finales que nos dan la oportunidad de conocer su requerimiento y el alcance de muchos proyectos en los cuales podemos establecer relaciones comerciales y amistades, estamos muy agradecidos con ACAIRE y con todo el personal organizativo...”

Estephany Hernández.

Empresa RBV Compresor Oli, C.A. “presentes en el evento de ACAIRE Cúcuta buscando la oportunidad de conseguir nuevas alianzas junto con VENACOR. Conociendo todo lo que el área de refrigeración en este país y buscando aliados comerciales para incrementar el mercado”.

Jesús Pimiento Mantilla, INTEC Sistema de Refrigeración, Congelación Digital de Colombia, “Hola amigos de VENACOR, muy contento de estar acá compartiendo con usted experiencias y esperamos que con esta reunión que hemos tenido podamos a futuro estrechar manos y lazos de amistad, comunicación constante, intercambio de conocimiento y de ideas para seguir avanzando en el día a día en temas de climatización y refrigeración...”

Jhon Velgara.

Confortfresh. “Estamos a quien en ACAIRE CUCUTA, un evento que nos ha sorprendido sobre manera, una región que ACAIRE ha estado explorando y esta primera convención realizada acá ha sido meramente positiva, nos hemos visto bastante sorprendidos pues no sabíamos de la dimensión que tenía esta región, sobre todo pues está la posibilidad de que el contratista o el cliente final nos conozca presencialmente, Considero que la prespecialidad es un medio impórtate y también nos acerca más, permitiéndonos interactuar de manera directa... Gracias a los amigos de VENACOR con quienes esperamos realizar alianzas y esperamos que estas sigan creciendo exponencialmente, pues vemos un gran potencial para Venezuela en el sector de climatización y refrigeración”

Jorge Andrés Orjuela.

Dicol. “ACAIRE CUCUTA, me pareció un evento muy importante donde se está empezando a generar comercio con Venezuela, una plaza muy interesante, hemos tenido un buen aforo y las personas que están llegando están enfocadas al sector, por lo que ha resultado interesante por el tipo de preguntas ... un placer estar aquí”.



Jesús Alejandro Pineda

Industrias Pintbot C.A., “es excelente que podamos estar como VENACOR, como Venezuela, esperando que estas alianzas se puedan concretar y podamos seguir creciendo. La feria hasta el momento ha estado bien, ha tenido su nivel y esperamos que pronto se pueda estar repitiendo de manera más grande”.

José Mayodón

Modine SA, “saludos a la gente de VENACOR, En cuanto a la feria muy importante el enlace entre los dos países, creo que estas ferias la tenemos que apoyar en sentido de recuperar la relación comercial que estos países tenían y van a volver a tener. Esperamos verlos pronto en Valencia, por allá en el mes de octubre”.

Liliana Patricia Bustos.

Servir Ingenieros EU. “Hoy me encuentro aquí disfrutando de la feria organizada por ACAIRE ... donde nos permite interactuar con varias personas, mirar los gustos y preferencias respecto a los aires acondicionados, agradecidos de estar aquí en esta feria que nos permite conocer diversos productos.”

Marianela Sánchez.

Empresa Inversiones Méndez Group SAS. “esta feria nos ayuda a fortalecer relaciones con nuestros clientes y hacer nuevas relaciones importantes con Venezuela, clientes hermanos nuestros ...”

Mónica Andrea Moya.

Daikin. “... nuestra apreciaciones es que este es un espacio que realmente hacía falta, el año pasado hubo la feria general en Bogotá un primer espacio de acercamiento, pero este tipo de evento a nivel regional, exclusivo del área de aire acondicionado y refrigeración definitivamente nos ayudan a estrechar mucho más los lazos, pudimos reencontrarnos con algunas personas, se pudieron mostrar los cambios que ha tenido la industria, la marca e igualmente intercambiar ideas sobre cómo está el mercado en este momento y cuáles van a ser las acciones para seguir dinamizando el mercado en el futuro.”

Para ACAIRE muchas felicitaciones por este evento sabes que este primer evento con VENACOR y creemos precisamente que por la posición geográfica Cúcuta va a ser un éxito tanto para las dos regiones. Esperamos precisamente, se dinamice el mercado y que se sigan intercambiado no solo a nivel del mercado, sino también técnico los productos que se están manejando en este momento...”

Nicolás Rojas.

SIDARE. “Somos una ramificación de ACAIRE... ACAIRE en estos momentos está dedicado y enfocado en la sostenibilidad en la promoción de conocimiento en cuanto a distritos térmicos se refiere, por lo que esta ramificación SIDARE tiene como fin lograr es sostenibilidad, promover esa sostenibilidad por medio de diplomados, conferencias, exposiciones, este es nuestra área de negocio. Esta es nuestra primera versión en la región y esperamos realizarla el año próximo en el eje cafetero. Este es un es-



pacio donde las empresas inmersas en el área de ventilación y climatización pueden intercambiar conocimiento ideas, porque este es un mercado dinámico y esta evolucionado constantemente”.

Saúl Calderón.

Tour Cielo Azul “tenemos el placer de participar en este año en ACAIRE 2023 acá en Cúcuta al Norte de Santander y poder conocer a toda esta gente grandiosa que ha estado en este evento binacional, donde podemos encontrar a distintos empresarios de Venezuela y Colombia unidos para mostrar sus productos y servicios. Nosotros como operadores turísticos también deseamos hacerle la invitación a todos para que vengan al Norte de Santander y pueden descubrir el potencial turístico que tenemos en esta región”

Ángela Ruedas Santos.

Empresa MAYUN SA. “... para nosotros es una oportunidad para mejorar nuestras relaciones comerciales con los clientes actuales, atender a los clientes prospectos que nos visitan en esta feria y mantener a futuro nuestra organización, gracias por la invitación...”

Juan Carlo Zambrano.

Z&Z Controls Directivo de Venacor. “tanto del lado de Colombia con ACAIRE como del lado de VENACOR, hubo una sorpresa binacional, en primer lugar, ninguno de los dos lados esperábamos ese nivel de participación, una gran cantidad de personas en una ciudad, digamos secundaria en Colom-

bia como lo es Cúcuta. Ciertamente, el evento estuvo muy visitado por comerciantes, distribuidores, técnicos y usuarios finales por lo que la sorpresa binacional fue muy interesante. Luego puedo destacar el nivel de lazos de amistad entre países, algo que afloro incluso antes de hablar de lo comercial, el nivel de empatía entre la Junta Directiva de ACAIRE con los representantes de VENACOR que nos encontrábamos allá, fue excelente. Nos hicieron sentir mejor que en casa, ellos estaban muy preocupados por la escasa relación que habíamos mantenido con anterioridad, por la situación país que habíamos tenido que afrontar, estoy muy agradado, pues ellos manifiestan que admiran al comerciante y al empresario venezolano por haber pasado por todas estas vicisitudes y continuar en pie. Esto conlleva a que haya una muy buena aceptación e integración comercial en las empresas colombianas que desean hacer comercialización en Venezuela de bienes, productos, servicios. Así como ellos desean realizar negocios en Venezuela están dispuestos a recibir productos y servicios venezolanos, en este caso hablo de nuestro producto Z&Z Control, nuestro producto de monitoreo y control del cual hubo un excelente entendimiento y acogida, por cuanto apunta a proteger la mercancía y los equipos atendiendo la gestión de mantenimiento, la eficiencia energética y ellos están muy abocados a eso.

Comercialmente para Z&Z Ingenieros fue un total éxito, ya estamos elaborando presupuestos, entablando conversaciones para instalar en algunas cadenas, fue muy fructífero, desde ese punto de vista, ellos están muy interesados ver de cerca lo que hacemos. En cuanto a la parte académica, como representante de VENACOR queremos realizar actividades conjuntas, desarrollar cursos, diplomados,



actividades de mejoramiento profesional, tenemos nivel, compartimos las mismas necesidades, personal formado aquí, incluso de hecho queremos relanzar nuestro capítulo ASHARE Venezuela”.

Albeiro Ramírez.

Artefrio. “la visita a Cúcuta en ACAIRE 2023, fue muy interesante, hubo buenos temas en las exposiciones, se afianzan el uso de refrigerantes naturales, realmente es la tecnología con la que se trabaja en Europa y EEUU, ya definitivamente conocemos cual es la vía ... Se mostraron bastante tecnología, charlas muy interesantes, realizadas por ingenieros colombianos con experiencia pues cuentan con equipos instalados y ensamblados...También pudimos ver del lado de Venezuela empresas como Z&Z Ingenieros que puedo destacar sus productos, ojalá logren bajar precios para que logren una competencia más fuerte con las empresas que producen equipos, no iguales porque el de ellos tiene un valor agregado. El espacio también me permitió reencontrarme con amigos, proveedores, contactos, clientes y eso es bueno es agradable y anima bastante el ver como a avanzado la ciudad en los últimos 20 años, así como el ver a empresarios venezolanos con ganas d avanzar a pesar de las dificultades que tenemos en el país para seguir avanzando. Me gustó mucho que los directivos de VENACOR asistieran. Veo una buena amistad, una buena alianza como dicen en Brasil y en Medellín. Entonces fue muy interesante, muy buena la experiencia dos días productivos y allí seguiremos trabajando participando de las charlas técnicas.... Felicitaciones a VENACOR

por el trabajo que viene realizando pos pandemia, me gusta mucho que VENACOR esté muy activo y velando por las buenas prácticas de refrigeración para que todos los técnicos podamos estandarizarlos y estar en un buen nivel”.

Aleyani Zambrano.

Z&Z Ingenieros. “La organización fue muy buena, receptiva y amable la gente de ACAIRE en su atención hacia los venezolanos. Es otro formato, diferente al que conocemos con VENACOR y al de otras ferias a las cuales hemos asistidos... nos pareció incluso hasta una buena idea. La organización fue muy buena hubo charlas durante todas



las mañanas en 4 salones, donde se presentaron diferentes puntos. Hubo mucha participación evidentemente de ponentes colombianos, de ACAIRE. Logramos observar que algunos técnicos de la Táchira participaron en la actividad... En definitiva, muy buena la experiencia, espéranos se repita y nosotros poder participar”.

Ing. Alcides Cayama. Presidente de VENACOR

Director General de la empresa Manufacturas y Servicios Alcadi C.A – TERMAX “AcaiRegion Cúcuta” fue una gran oportunidad para los empresarios venezolanos y colombianos de realizar un primer contacto, conocernos y explorar las posibilidades de negocio en cada uno de nuestros países. Esta actividad abre la posibilidad para que el mercado se amplíe, tanto para las empresas afiliadas ACAIRE, como las afiliadas a VENACOR. Durante el evento se pudo observar la participación de las empresas venezolanas con los stands, las cuales contaron con una gran cantidad de visitas, las personas se acercaron a preguntar sobre los productos fabricados en Venezuela, así como nosotros visitamos los stands de las empresas colombianas.

Es por ello que considero que este primer encuentro binacional del sector HVACR entre Colombia y Venezuela abre un sin fin de oportunidades a los empresarios, por lo que debemos abrir nuestras mentes, siendo capaces de reinventarnos, adecuarlos a los nuevos tiempos, a las exigencias del mercado, con la firme convicción de que hacemos lo que nos gusta, es lo que sabemos hacer en procura de la sociedad que nos merecemos.

Debo resaltar que la jornada también ofreció espacio para que profesionales venezolanos, ofrecieran conferencias técnicas las cuales evidenciaron una gran receptividad, y es la capacitación un compromiso decidido en nuestra gestión, instrumento para que nuestro sector alcance alto estándares.

Deseamos agradecer a la Directiva de ACAIRE el habernos invitado a participar en su reunión directiva que tenían en el marco del evento, experiencia significativa, por cuanto nos permitió intercambiar ideas y experiencia a ambas partes, identificando las actividades que estamos realizando y el entender que compartimos situaciones similares, lo que crean un ambiente de gran empatía.



En el cierre del evento extendimos una invitación a la junta directiva de ACAIRE para que nos acompañen en el Congreso VENACOR 2023, previsto realizarse próximo mes de noviembre, en la ciudad de Valencia, Estado Carabobo, donde podrán disfrutar de un maravilloso espacio para compartir experiencias con técnicos independientes, empresarios y usuarios finales. Es el evento que agrupa la mayor cantidad de empresas, profesionales independientes y técnicos de los sectores ventilación, aire acondicionado y refrigeración en Venezuela

Finalmente, deseo agradecer la confianza a las empresas colombianas, a la Junta Directiva de ACAIRE y al personal que nos acompañó la disposición para hacer de este “AcaiRegion Cúcuta” 2023 un punto de referencia, a mis colegas de Venezuela, empresarios, directivos y colaboradores y público en general gracias, continuemos los nuevos tiempos imponen nuevos retos, por lo que les invito a tener serenidad y fortaleza para seguir haciendo lo que nos gusta, generar valor agregado en todo lo que hacemos”...



Este nuevo panorama está allí para ambos y debemos ser abiertos y aprovechar las nuevas oportunidades

ALBA CONTRERAS

Gerente General de Compresores Servicios C.A

2° Vicepresidenta de VENACOR

Empresa Comercializadora de productos para aire acondicionado automotriz, comercial e industrial; así como para la refrigeración comercial e industrial.

Con la reactivación de las relaciones comerciales entre Venezuela y Colombia, considero que el sector económico será uno de los más beneficiados, sobre todo con la reapertura de la frontera, actividad que permitirá la fluidez y la circulación terrestre de los bienes, que principalmente Colombia produce y a su vez Venezuela podrá vender materia prima de interés para Colombia. Sin embargo, creo que como venezolanos podemos aprovechar mejor esta oportunidad ya que podemos importar maquinaria para reactivar nuestro sector productivo (fábricas) que es de suma importancia para que un país prospere.

Debemos asumir que este momento los desafíos serán mayores para Venezuela ya que nuestro sector productivo está decaído, y tal vez en una primera instancia las ofertas de bienes y servicios no serán equilibradas. Pero siempre hay que ver las oportunidades y el capital Colombino es una gran oportunidad para el desarrollo de nuevos negocios

en nuestro país, y más importante aún que ese capital sea utilizado para producir bienes para los venezolanos y para el extranjero.

En este proceso las Cámaras realizan una muy valiosa labor al permitir intercambiar información relevante del sector, la cual es útil para nuestros afiliados. A la vez que facilita el acceso al conocimiento e intercambio de ideas con diferentes profesionales, lo que ayuda a ambas Cámaras a crecer en diferentes aspectos, tanto técnico como comercial. Claro está, debemos estar conscientes de que todo nuevo comienzo trae retos, tal vez para nosotros como Cámara el reto es el retomar después de algún tiempo los intercambios binacionales. Esto conlleva una serie de esfuerzos tanto económicos, como logísticos que debemos comenzar a evaluar para futuros tiempos.

Los empresarios debemos hacer nuestro mejor esfuerzo, en primer lugar, para ofrecer productos y servicios con estándares internacionales. Entiendo que esto ahora podría representar un gran reto para Venezuela, pero debemos comenzar a crear estrategias que nos permitan colocar productos calificados en los mercados internacionales, debemos evaluar muchos de los factores. Considero que un factor, bien importante a tomar en consideración son el tema arancelario y el crear mejores plataformas para que las transacciones sean rápidas y sin mayores complicaciones

En esta labor el apoyo de ambos gobiernos es fundamental, los intercambios comerciales son como un tablero de juegos, donde deben estar claras las condiciones y sobre todo que estas condiciones sean lo más equilibradas posibles para ambos países. Además del tema arancelario, otro factor importante es la creación de mejores plataformas para proteger al comercio de ambos lados, a su vez eliminar cualquier incidencia que tenga que ver con el contrabando. Las reglas claras del juego permiten un mejor desenvolvimiento de las relaciones y de la economía.

En perspectiva en una primera instancia el intercambio de información será lo más importante en este primer acercamiento. En un segundo paso convertir esa información en oportunidades para ambos comerciantes y como tercer paso, el crecimiento y consolidación de las relaciones comerciales entre ambos países.

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



www.huayicompressor.es

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

ventas.coservica@gmail.com
www.compresores.servicios.com

[@compresoresca](https://twitter.com/compresoresca) [f](https://www.facebook.com/compresoresca) [i](https://www.instagram.com/compresoresca) [compresoresca](https://www.instagram.com/compresoresca)



La apertura de la frontera con Colombia es un gran avance y promete una mayor actividad comercial bilateral, que puede ser creciente, lo que depende en buen grado del entendimiento entre los dos países.

Thomas Grönemeyer

Director Ejecutivo Refrimet Industrial C.A.

Empresa fabricante de filtros secadores, acumuladores de succión, recibidores de líquido y cilindros recargables de refrigerantes todo bajo la marca TOPFLO.

Desde el año 1975 Refrimet C.A. comercializa sus productos en Colombia, principalmente en el mercado de reposición. A través de los años los filtros secadores TOPFLO se han ganado el reconocimiento de parte de los técnicos de refrigeración por la constancia en la elevada calidad. Por muchos años el mercado colombiano es para Refrimet el segundo más importante después de Venezuela.

Para Refrimet el mayor desafío no es tanto la recuperación del comercio binacional sino seguir cumpliendo con las elevadas expectativas tanto de parte de los técnicos como de nuestra clientela. Refrimet es conocido por ser un aliado de los co-

merciantes. Procurando que siempre estén abastecidos con productos que acompañan al técnico en la prestación de un buen servicio. Por lo que para nosotros una de las principales amenazas vinculadas al comercio binacional es la aparición de productos de dudosa reputación que no cumplen con los estándares de la refrigeración (ej. AHRI) y cuya principal orientación es la de conquistar mercados a través de la economía a costa de la calidad.

Hoy por hoy podemos resumir que esta política de productos baratos con una inferior calidad, ha reorientado al técnico en preferir los productos TOPFLO de acuerdo al dicho: ¡Lo barato sale caro! Además, debemos recordar: ¿Cuál es la función de un filtro secador? Proteger los componentes del sistema de refrigeración de fallas prematuras. Sólo un producto de calidad puede garantizar esta función. Afortunadamente la incidencia del precio de un filtro sobre el bien a proteger es ínfima.

Por lo que consideramos que, a fin de garantizar la complementariedad binacional, cada país debería interactuar con aquellos productos que más sabe fabricar desde el punto de vista tecnológico y por supuesto de la necesidad del otro. La función de los estados sería tan sólo velar por un balance comercial equitativo. Esto se logra promoviendo industrias locales competitivas en ambos lados de la frontera.

En esta dinámica el éxito de la exportación no sólo es del exportador. También se benefician de forma directa e indirecta el Estado y la comunidad en general. Debemos recordar que Naciones como la japonesa y la alemana, entre otras, han crecido por sus exportaciones. Sin embargo, en Venezuela contamos con muy poco apoyo a las exportaciones. Más bien el proceso aduanero es algo tardío y sobretodo poco competitivo. A través de los años en Refrimet hemos creado un equipo de profesionales en la materia lo que nos permite exportar sin mayores contratiempos.

Venezuela podría ser un país ejemplar, exportador por sus recursos naturales y sobre todo por su ubicación privilegiada. Pero el desarrollo industrial se quedó corto, por años las prioridades se centraron en los beneficios que daba la renta petrolera. Colombia por su parte es un socio natural para Venezuela en la interacción económica y por lo que el Estado nacional debería procurar el buen equilibrio en el balance comercial, dándole el mayor

apoyo al exportador para que sea más competitivo, asumiendo su rol en la facilitación del proceso de recuperación del comercio binacional.

El sector privado en cuanto a la reactivación del comercio binacional en Venezuela debe promover la exportación. El mercado colombiano se presta para arrancar por su cercanía y fácil envío por la vía terrestre. Eso sí, entendiendo que es un mercado exigente tanto en calidad como en servicio y precio y que recuperar un mercado después de haberlo abandonado no es tarea fácil, pero tampoco imposible. Se requiere de algunas inversiones, pero sobretodo asegurarle al contacto comercial que no se le vuelva a abandonar en el futuro. Según nuestra experiencia el importador colombiano prefiere lazos a largo plazo siempre y cuando se sienta bien servido. Por lo que en perspectiva la apertura de la frontera con Colombia es un gran avance y promete una mayor actividad comercial bilateral que puede ser creciente, lo que depende en buen grado del entendimiento entre los dos países.



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

Refrimet c.a. www.top-flo.com

📷 @topflo_filters



Debemos trabajar, atrevernos a dar el siguiente paso

Juan Carlo Zambrano

Gerente Técnico de Z&Z Ingenieros.

Empresa desarrolladora de equipos de control y monitoreo Z&Z Controls.

Directivo. Comité de Capacitación / Cámara Venezolana de la Industrias de la Ventilación, Aire Acondicionado y Refrigeración (VENACOR)

La conexión entre Venezuela y Colombia nos presenta una serie de oportunidades como empresarios y como Cámara; proporcionado en primera instancia vías para la Introducción de tecnología IOT para refrigeración en ese país, fomentando la integración comercial, permitiendo la búsqueda de nuevos proveedores, el desarrollo de nuevos canales de distribución y fomentando la integración comercial.

Por otro lado, desde la perspectiva de la Cámara, considero que la reapertura de las relaciones comerciales nos permitirá tener más presencia, la recuperación de espacios en el ámbito regional y global, dado que ACAIRE ha tomado cierta ventaja comparativa respecto a nosotros ante organizaciones como ASHRAE, por lo que considero necesario trabajar desde esta instancia en la creación de un

programa exportador para facilitar el mercadeo binacional aprovechando las exenciones actuales.

Claro está, toda relación comercial entre países trae consigo desafíos, amenazas a las cuales debemos hacer frente, por cuanto la facilidad de hacer mercadeo en un entorno binacional, en el que existen gran número de acuerdos comerciales es delicado. Considero de entrada necesario desarrollar desde la Cámara un programa de compra venezolano, para apoyar en un mercado mayoritariamente importador, la producción nacional y así vender nuestros productos y servicios fuera del país. Porque difícilmente los colombianos van a querer nuestros productos, si ni siquiera los venezolanos los queremos.

Otro desafío, supone el desconocimiento generalizado sobre la situación y procedimientos para la importación/exportación de bienes desde y hacia Colombia, ya que actualmente la mayoría de empresas utilizan la triangulación por el mercado libre de Panamá.

Es así, como entre las principales amenazas que debemos enfrentar se tienen: la falta de claridad en la forma de pago entre operaciones internacionales y la ausencia de ruedas de negocios binacionales en el sector. Sin embargo, considero que esta última pudiera ser atendida desde nuestra Cámara VENACOR de manera inmediata, al ser capaces de realizarla ruedas de negocios en nuestro sector, en res-

puesta al evento de ACAIRE, una actividad cerrada relativamente simple, dedicada a la exposición de bienes y servicios entre empresarios.

El sector público por su parte, debe asumir un importante rol al mejorar condiciones fiscales al productor nacional, para hacer frente a las importaciones exentas y desarrollar un programa de facilitación de exportación. En esta dinámica, desde el sector privado debemos generar los espacios de actuación (rueda de negocios o como el mismo evento de ACAIRE), para poder convocar a los Estados y los comercios del otro país. Claro está, los empresarios entre otras organizaciones debemos contribuir a la facilitación del proceso de recuperación del comercio binacional con intencionalidad, siendo capaces de involucrarse, porque observo poca disposición a participar por parte de las empresas venezolanas, en estos eventos.

Debemos trabajar, atrevernos a dar el siguiente paso, ya que, ante el panorama actual, considero



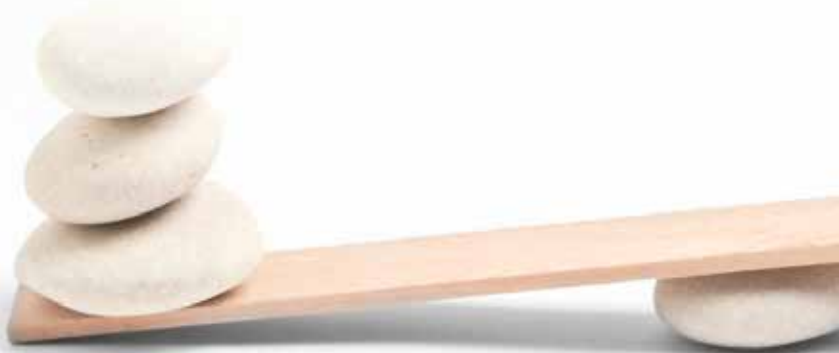
que la balanza es más favorable para los importadores y productores colombianos, quienes tienen productos rentables, con una economía que les permite tener mercancía inmediata en el país. En Venezuela tenemos la mercancía en la Zona libre de Colon o algún Warehouse de Miami listo para ser importado “puerta a puerta” poniendo en desventaja clara al productor nacional.

MULTIZONE
Con múltiples opciones para ti

DAIKIN **McQuay**
AIR INTELLIGENCE

Entrega Inmediata

0412 722 35 81
0414 821 02 24
corporacionmultizon@gmail.com
Instagram @multizone.ve



“Con este nuevo panorama esperemos que podamos aprovechar de ambos lados las ventajas que nos ofrece este comercio binacional”

*Lic. Mauricio Acrich
Director de Pinova S.A.*

*Director Cámara Venezolana de la Ventilación Aire Acondicionado y Refrigeración
Empresa fabricante de Equipos de refrigeración comercial e industrial y cavas refrigeradas; marca Neverama, con más de 58 años*

La reactivación comercial entre Venezuela y Colombia trae grandes expectativas para ambos países. Sin embargo, es indispensable que se evalúen ciertos aspectos, ya que hasta la fecha percibo que los beneficios se inclinan más del lado de Colombia. Nuestra industria no posee el desarrollo ni la competitividad que tiene la industria colombiana y esto nos afecta de manera negativa ya que va a ser mayor la cantidad de productos y/o servicios que entren de Colombia, que lo que se exporte desde Venezuela. Claro está, esto también ayudará a que la industria venezolana acceda a la materia prima que se pueda comprar de Colombia y ante las facilidades que puedan haber en el comercio, permitirá a nuestra industria ir mejorando y desarrollándose para poder ser competitiva.

Uno de los grandes desafíos que debemos enfrentar en la actualidad es que la industria Colombiana, aparte de ser más desarrollada que la nuestra, tiene la facilidad de invertir en mejoras pues posee acceso a créditos bancarios, facilidades de importación o exportación de sus productos, al mismo tiempo posee acuerdos con otros países que les permiten traer materia prima o insumos con menos trabas. Aunado a esto, cuentan con un sistema monetario relativamente estable (por los momentos) lo que a nivel global les permite ser mucho más competitivos.

Para poder lograr una mayor competitividad de nuestra industria y una mejora en el proceso de intercambio comercial entre nuestros países, es imprescindible poder tener acceso a créditos bancarios, ya que al no haber créditos es muy difícil hacer nuevas inversiones. Otro aspecto que nos afecta es la inseguridad jurídica que actualmente padecemos, lo que hace también complicada la toma de decisiones a la hora de evaluar nuevas inversiones o mejoras, así como la apertura de industrias. A esto se suma la inestabilidad monetaria, trabajar con dos monedas y no poder transferir a los proveedores internacionales de manera normal, como se hacía antes, nos da mucha desventaja con cualquier otro país, en este caso Colombia.

Estos elementos deben ser atendidos lo antes posible para que se desarrolle la industria nacional, de lo contrario los colombianos tendrán muchos más



beneficios que nosotros. El rol del sector público, no es solo el abrir la frontera, facilitar el comercio, los aranceles y trámites; el sector público también debe abocarse a coadyuvar en la adquisición créditos, en garantizar la seguridad jurídica, elementos vitales para que podamos avanzar en el comercio binacional, para poder reactivar el comercio como debe ser.

En cuanto al sector privado, el principal reto que tenemos es desarrollar nuestras empresas para ser más competitivos y así poder vender nuestros productos a potenciales clientes en Colombia. Obviamente para ello necesitamos, y disculpen lo insistente en el tema, la reactivación del crédito bancario, la seguridad jurídica y una estabilidad monetaria para poder salir adelante como sector.

Para contribuir en el proceso de facilitación del comercio binacional como sector privado, debemos seguir trabajando para atacar las dificultades que se presentan en las fronteras con el transporte, la llegada de la carga, los costos de transporte aduaneros y los demás gastos, para hacer más fácil todo el comercio. Para ello es imprescindible el apoyo del Estado, lógicamente. Exportar en Venezuela no es nada fácil, es nuestra experiencia, pues los tramites son engorrosos, ante tantas trabas y burocracia, eso se debe simplificar para que ante el complejo entorno de la empresa venezolana, se pueda exportar sin problemas, más hacia un mercado como el colombiano, el cual es bastante amplio y en el que existen áreas en las cuales somos competitivos.

Creo que como Cámara debemos realizar contacto entre Cámaras, lo que ya se está adelantando y permitirá a nuestros afiliados el tener acceso a

proveedores y potenciales clientes, mejorando así nuestras expectativas, tanto a nivel de exportación de productos, como de importación de insumos y materias primas para lograr ser más competitivos, tanto en el mercado interno, como en el externo. Pienso que debemos asociarnos con otras Cámaras colombianas, participar como lo estamos haciendo en el evento que se realizará en Cúcuta y hacer que ellos también asistan a Venezuela para promover intercambios en nuestra área, porque Colombia tiene una importante industria en el área de refrigeración y aire acondicionado.

Para VENACOR, esta apertura comercial es un reto importante porque vamos a tener que abrirnos y comenzar a trabajar de la mano con otras Cámaras Colombianas, lo que considero es muy importante. Conocer su forma de trabajar, obtener información con relación al apoyo que se ofrecen a los gremios en Colombia. Tenemos mucho que intercambiar con lo que nosotros hemos desarrollado en Venezuela y considero que este va ser un intercambio significativo ante los avances experimentados por nuestra Cámara en el área de eventos, afiliaciones, cursos, entre otras actividades.

Las expectativas son grandes, considero que a corto plazo se deben mejorar todas las trabas que pueda haber en el comercio; sin matraqueo o costos adicionales. Esto facilitará el comercio, no solo para los productos que podamos exportar, sino para aquellos que vengan de Colombia. Los productos de Colombia son bastante buenos, nosotros, por ejemplo, traemos acero galvanizado de allá y tiene un precio muy competitivo, además de una excelente calidad. En Venezuela se fabricaba ese producto, pero lamentablemente la industria que lo hacía en el país cerro. También en el corto plazo debo insistir en el tema de los créditos y la seguridad jurídica, A mediano y largo plazo es necesario que se dé una continuidad en el intercambio entre nuestros países, y que el tema político no perjudique más, porque los cambios de gobierno o de políticas de los estados no deben afectar. Tenemos muy buenas expectativas, esperemos que las cosas fluyan bien.

Con este nuevo panorama debemos aprovechar de ambos lados las ventajas que nos ofrece este comercio binacional, para seguir trabajando por el país. Tenemos un gran país y podremos salir adelante con el esfuerzo de todos y el apoyo del sector público.



“Debemos recordar que la relación entre Venezuela y Colombia es histórica, es de siempre, y siempre tendrá que ser, pues somos países vecinos y complementarios...”

*Abog. Luis Alberto Russián
Presidente de la Cámara de Integración Económica
Venezolano Colombiana -CAVECOL-*

Debemos recordar que la relación entre Venezuela y Colombia es histórica es de siempre, y siempre tendrá que ser, pues somos países vecinos y complementarios. Con el cierre de la frontera lo que se hizo fue que se afectó el comercio formal, se promovió el comercio informal, lo no institucional, lo ilegal. Si pensamos de manera estratégica es muy importante que dos países que son contiguos y que históricamente han tenido vínculos de comercio, además de históricos, culturales, sociales entre otros, cuenten con fluidez y facilidad de comercio. Sin embargo, precisamente el punto donde históricamente hubo el mayor intercambio comercial es el que estuvo cerrado como lo es, la frontera del Táchira al Norte de Santander.

Es por ello, que consideramos la reapertura de las relaciones una muy buena medida, pues el cierre no solo afecta el comercio binacional, impactan-

do la cotidianidad de las personas de fronteras por cuanto esa es una frontera conurbada, es decir urbanizada de ambos lados de los puentes. Al permitirse abrir la frontera la gente se ha vuelto a tener la dinámica que han tenido siempre, que consiste en poder trabajar de un lado y de otro, que los niños vayan a la escuela, hospital o compren un medicamento, lo que en situaciones de frontera es muy importante.

Nosotros desde la Cámara felicitamos la apertura de los puentes y pensamos que es la manera de oxigenar la relación, la economía local de la región de frontera, porque además vuelve a reactivarse el comercio formal, el que pasa por aduana, cumple con requisitos, regímenes legales, paga los impuestos que tienen que pagar; al mismo tiempo, que se promueve la operación logística, agencias aduaneras, almacenes, el transporte terrestre, el intercambio turístico y todo lo que sirve de apoyo, posadas, hoteles, restaurantes, todo tipo de servicio, pues el turismo puede ser nacional o regional.

Históricamente, Colombia y Venezuela han tenido economías complementarias, pues lo que le hacía falta a un país lo tenía el otro. Eso era muy claro cuando ellos tenían una agricultura mucho más fuerte, nosotros poseíamos una industria siderúrgica y petroquímica más fuerte. En la actualidad la complementariedad es evidente en las cadenas de valor, en el sector agrícola. Nosotros estamos necesitando muchos insumos agrícolas colombianos

para poder desarrollar la agricultura venezolana, lo mismo ocurre con los productos químicos, históricamente nosotros proveíamos una gran cantidad de resinas por nuestra fortaleza de industrias básicas, químicas y siderúrgicas, las cuales eran procesadas allá y luego regresaban como productos un poco más sofisticado. Un ejemplo de esto era la Uría que se exportaba de Venezuela se producía por Pequiven y era llevada Colombia a una empresa venezolana ubicada allí, generándose una cantidad de insumos agrícolas, fertilizantes.

Habría que meter la lupa pues muchas de estas cadenas de valor se rompieron por falta de comunicación, de contacto y de confianza entre muchos de los actores, públicos y privados. Entonces en los últimos años Venezuela busco socios en otras partes del mundo y Colombia hizo lo propio y así como lo hacen los países lo hacen las empresas pues empiezan a relacionarse con otros actores.

En este nuevo capítulo, el retorno de las relaciones comerciales pasa por volvernos a encontrar, empresarios de Venezuela y Colombia para saber que se está haciendo de un lado y otro de la frontera, por lo que se está en un momento de redescubrimiento de los actores y de las funciones que tienen y de las capacidades que tienen para promover esa complementariedad en ambos países.

La armonización de políticas públicas tratando de generar inversión extranjera directa de la manera más armónica de un lado y de otro de la frontera es muy importante, y lo cierto es que en los últimos años cuando Venezuela se salió de la Comunidad Andina había un distanciamiento en cuanto a la visión de los modelos de desarrollo. Venezuela comenzó a adoptar medidas con base a una visión de modelo de desarrollo y desde esta óptica de cómo deben ser la actividad económica y Colombia también. De aquí la importancia de que las autoridades de ambos países se reúnan para tratar de acercar, disminuir las brechas, porque cuando hay brechas importantes se generan distorsiones.

En cuanto al clima de inversión tenemos que decir que los inversionistas se sienten que hay seguridad jurídica institucionalidad y muchas facilidades para que el inversionista extranjero participe y vea oportunidades en el comercio o en el mercado colombiano, pues dan estabilidad, seguridad jurídica. Hay todo un clima de inversión que facilita la captación de la inversión extranjera directa. En el caso

de Venezuela lo que se puede observar es que los inversionistas extranjeros no sienten esa estabilidad, garantías o seguridad para traer sus recursos y en ocasiones ni siquiera entienden los instrumentos jurídico bajo los cuales nosotros pretendemos generar esa seguridad, como pueden ser: La Ley Constitucional de Persona Extranjera en Venezuela o la Ley Antibloqueo. Los agentes económicos no las entienden, no la saben leer. Entonces, si bien es cierto que es importante que haya armonización no es la situación actual, allí se presenta una oportunidad, pues nos encontramos en un capítulo en cual se han restablecido la comunicación entre actores públicos de Venezuela y Colombia y se ha mejorado la comunicación entre actores públicos y privado de Venezuela, no me refiero al caso de Colombia porque siempre la habido, una muy buena comunicación, más bien ahora es que hay cierta tirantes, pero históricamente los funcionarios públicos de colombiano escuchaban a sus empresarios.

Es importante ver esas brechas para trabajar ellas, ver cómo hacemos nuestras regulaciones más competitivas, atractivas para apalancar el desarrollo venezolano, pues estamos de acuerdo, en que es la inversión extranjera viene a complementar y en muchos casos, a satisfacer esas necesidades de recursos que no se encuentran a nivel nacional para la mejora de la infraestructura, servicios y finalmente ser más competitivos como nación, y como nación el atender esos servicios ya el sector privado no tendría que realizarlo con recursos propios a título individual, y al realizarse de manera colectiva suele ser más eficiente.

Es importante la colaboración entre el sector públicos y privado como hacen otros países para el diseño de políticas públicas. En la medida que se diseñan políticas públicas se toman decisiones a través de elementos regulatorios que promueven la eficiencia y se dan garantía a los inversionistas para que se realicen alianzas público –privada para mejorar la infraestructura, servicios públicos, puertos, aeropuertos, autopistas, se mejoren cantidad de servicios en general; porque el sistema de competitividad de un país está montado sobre la infraestructura, pero al mismo tiempo tiene que ver con el talento y el uso eficiente de los recursos.

Los desafíos que presenta Venezuela con respecto a este nuevo capítulo en la relación con Colombia son muchos, pues por mucho tiempo hemos estado de espaldas a la relación con Colombia y a otros

socios comerciales. Hemos tenido un deterioro importante de nuestras capacidades, todo lo que es el sistema de competitividad país se ha visto afectado, por lo que debemos ver la oportunidad como lo plantean los consultores, de mejoras. El hecho de que las deficiencias o brechas se incorporen en la agenda de trabajo del día a día, pues hasta ahora no se habían colocados, entonces hay que mejorar la infraestructura, servicios públicos a fin de ser más competitivos a futuro.

A nivel de operación en Venezuela, de cómo operar, están los servicios públicos, los costos, los altos impuestos que se están pagando a nivel nacional a través de los municipios fundamentalmente, la falta de financiamiento y porque no decirlo por muchos años la agenda del empresariado venezolano no había estado centrada en temas de competitividad, innovación o agilidad, como es la tendencia, sino más bien atendiendo otras circunstancias, entonces nos coloca en una situación de desigualdad. Además nuestro mercado se redujo, tenemos altas capacidades ociosas, dentro de unas condiciones macroeconómicas que no son las mejores. Pero el hecho de mantener la relación con Colombia hace que se coloque en la agenda de trabajo, el tener que avanzar y ver como se superan estas diferencias. Ver como en Venezuela debemos operar para ser más competitivos a futuro. Son muchas las cosas que hay que hacer infraestructura, por ejemplo, la manera en que operan los puertos, aeropuertos, el nivel logístico, los vehículos no son de última generación; pero si nosotros no atendemos eso con carácter de urgencia y no nos vinculamos a los flujos de comercio, inversión, sino somos capaces de estar en la movida, en lo que está sucediendo, lejos de poder avanzar, nos quedamos más rezagados aun y lo que tenemos es que tratar de revertir esa brecha.

Un elemento importante a considerar ha sido la revisión del Acuerdo Parcial Numero 28, pues las condiciones de acceso de productos venezolanos en Colombia y de Colombia a Venezuela en el acuerdo original eran muy asimétricos. En eses sentido, con el protocolo modificadorio en la Primera Edición de la comisión administradora, entendemos se trataron de corregir varios de los elementos o condiciones asimétricas del acuerdo original. No obstante, cuando uno pregunta a los sectores, más allá de los sectores exportadores- camarón, cangrejo, ron, productos- líderes de exportación venezolana que se



lograron la disminución de los aranceles para su ingreso más eficiente en el mercado colombiano, y poder así ser más competitivo, pueden considerar la medida como positiva. Sin embargo; para otros sectores que ahora están disminuidos por decirlo de alguna manera, consideran que las nuevas condiciones todavía no satisfacen las necesidades del aparato productivo nacional venezolano, se requiere mayor nivel de protección, aunque sea de manera temporal para poder solventar todas estas limitaciones a nivel macro económicas- inflación devaluación, financiamiento- todo lo que hemos venido comentando.

Entonces, aun cuando hay un espíritu de corrección en cuanto a las asimetrías, por cuanto se reestablecieron las mesas de negociacion de normas técnicas, sanitarias, inclusive normas de denominación de origen, entre otras, tenemos que entenderlo como una primera medida de corrección y en la direc-



ción adecuada; pero que no es suficiente, pues no alcanzo los niveles ideales que requieren mucho de los sectores venezolanos, que ahora están muy golpeados, inclusive el sector químico, siderúrgico, metalmecánico, de piezas de automóviles, inclusive sectores que históricamente eran nuestra fortaleza de exportación.

El sector público tiene un rol fundamental, y ha sido evidente en este nuevo capítulo, pues el factor voluntad política ha sido lo determinante. Ante la ausencia de voluntad política y el distanciamiento de la visión de los modelos de desarrollo de un lado y de otro de la frontera se cerró la frontera se distanciaron los países, las autoridades y esto hizo que el comercio fuese desdibujando, se desintitucionalizara, desintegrara, dejáramos de armonizar. De tener criterios similares en el otorgamiento de permisos, certificados, licencias, los reconocimientos mutuos, entonces ahora que hay esta volun-

tad estamos en una fase de reconstrucción y se ha hecho un esfuerzo importante en los primeros meses se renegoció el acuerdo de alcance parcial N°28, se negoció un acuerdo de promoción, protección de inversión recíprocas, se avanzó con la negociación de un acuerdo en el transporte de carga terrestre, pero no es suficiente, porque son tantas las cosas que hay que hacer ahora que es importante mantener la comunicación la reinstitucionalización de la relación, que sea a través de criterios que sean armonizados, homólogos para facilitar el comercio de un lado y de otro, para que sean similares los costos, registros, criterios bajos los cuales se regule y administre el comercio y eso pasa por lograr consenso, acercamiento y comunicación.

El sector público es un factor clave, a través de sus normas, las decisiones que tomen, las políticas que implementen el acercamiento no a los factores económicos para que realicen finalmente actividades productivas, para que se generen más empleos, haya encadenamiento binacionales con las menores distorsiones posibles y para que el comercio sea formal, todos cumplan con los regímenes aduaneros para que lo que se importe o exporte de Venezuela a Colombia sea de la manera como se acordó y no facilite las otras prácticas que distorsionan la relación.

En este proceso la facilitación se da por el conocimiento mutuo y por el hecho que históricamente hemos sido complementarios y cercanos. El hecho de que somos muy cercanos en momentos en que el comercio exterior es muy complejo, por el tema de fletes, y costos. En el caso de Venezuela donde todo debe cancelarse de manera anticipada, el ciclo del dinero entre que se cancela por anticipado se hace el producto, se envía desde zonas distancia, como por ejemplo Asia a Venezuela, el ciclo se hace muy largo, entre que llega el producto se nacionaliza y se procesa para un proceso productivo venezolano o para la venta. Mientras que, si esto pasa por Colombia, bien sea para productos propios colombianos o para productos de terceros países que cuentan en stop en Colombia a través de zonas francas o la figura que ellos utilizan de regímenes aduaneros especiales el ciclo es mucho más corto pasan de ser meses a días, por lo que es muy conveniente que se realice el comercio con Colombia.



“El mensaje para el sector es que nos abramos nuevamente a esta lluvia de oportunidades, seamos mentes creativas en relación a todo lo que podemos ofrecer al mercado, restablezcamos los canales comunicación...”

Ing. Giovanni Barleta

Presidente de la Asociación Colombiana de Acondicionamiento del Aire y de la Refrigeración –ACAIRE-

En primer lugar, deseo dar las gracias por invitarnos a participar en tan impórtate publicación. ACAIRE como su sigla lo indica es la Asociación Colombiana de Acondicionamiento del Aire y la Refrigeración, con más de 40 años de constituida, agremia básicamente a todo el sector, ingenieros, contratista, distribuidores, academia, contratistas independientes, técnicos, escuelas de formación, universidades. No hay ningún tipo de exclusión, simplemente es necesario que tenga un tema a fin con la refrigeración, el aire acondicionado y el tratamiento del aire.

Estamos constituidos por varios capítulos: temáticos y regionales, logrando una cobertura nacional. Nuestro portafolio es bien extenso y básicamen-

te comenzamos con formación y evento, este es el foco de la asociación. Hoy por hoy, somos una asociación que cuenta con una gran cantidad de aspectos, tales como desarrollo, investigación, conocimiento, en resumen, contamos con formación y eventos regionales, como este evento binacional que es el primeo que se realiza en el país en los 43 años de fundados.

También realizamos proyectos específicos con agencia, como la implementación del Protocolo de Montreal, con los Ministerios de Energía y Mina, Medio Ambiente, entre otros, destinados a impactar el cambio climático, generar eficiencia energética. Realizamos acuerdos con los gobiernos, como el caso de Canadá con el cual atendemos el cambio climático, el impacto de la huella de carbono con el gobierno Alemán a través de la CIAR, la Agencia de Cooperación del Gobierno Suizo y Además tenemos vinculación con el CENAT que es Centro de Entrenamiento de los Aprendices y Tecnólogos, realizamos diferentes actividades, publicaciones, buenas prácticas y desde ACAIRE contamos con la secretaria Ejecutiva de la Federación Iberoamericana de Climatización y Refrigeración, mejor conocida como FAIAR.

Venezuela y Colombia tradicionalmente como pueblo hermano hemos tenido una cultura gastronómica, empresarial, de emprendedores muy similar a nivel nacional y binacional, hemos sido muy unidos. De hecho, Venezuela es probablemente el segun-

do país de interés en intercambio de negocio, por diferentes razones conocidas por todos esto se frenó, hoy por hoy estamos muy expectantes de esta reapertura, muchos fabricantes nacionales tenían sus focos en esta relación de exportación e importación de productos, de intercambio de tecnología, servicios y de equipos y en la actualidad el hecho de que ya podamos encontrarnos nuevamente y realizar intercambios genera realmente una gran oportunidad para el sector. Sabemos del crecimiento en el sector de supermercados en Venezuela y en Colombia hay muchos fabricantes de equipos de aire acondicionado, más del 40% de sus exportaciones eran hacia Venezuela, por lo que tuvieron que diversificar y cambiar su foco de producto de exportación, entonces creo que hay una gran expectativa alrededor de esta apertura.

Para contribuir en el proceso de facilitación es importante tener claridad con las reglas fiscales, tributarias, con relación al uso de las divisas y de ¿cómo poder establecer un flujo continuo y permanente de recursos?, ¿cómo se va ejercer el tema de cambio?, ¿cuáles van a ser las políticas para efectos de créditos que se puedan establecer?, ¿cuáles serían las políticas bancarias? Creo que realmente el desafío es el establecer una claridad para que se tenga una tranquilidad de que hay una seguridad con los productos que se despachan, en el caso de establecer líneas de créditos. Debo aclarar que la seriedad y el profesionalismo de las empresas en Venezuela no se ponen en duda, pero debe estar sentada sobre unas bases políticas, financieras y económicas que puedan estar claramente determinada previamente.

Este evento que vamos a realizar en la frontera de EXPOCAIRE en CUCUTA y al participar en eventos de sectores como lo hace VENACOR nos permite conocer de primera mano cuales con los productos y servicios que estamos en capacidad de intercambiar, las ruedas de negocio las cámaras de comercio, los shows, las exposiciones, eventos de formación, yo creo que prácticamente todas están son las listas de oportunidades donde se puede ejercer un impacto hacia la reactivación.

El sector privado es un actor importante, es relevante, gran parte de los empresarios del sector HVAC y refrigeración poseen una plantas de manufacturas con una gran capacidad productiva que se vieron disminuida cuando entro la recesión hacia

Venezuela y grandes inversiones para poder generar bienes y servicios quedaron subutilizados ante la imposibilidad de entrar a esos países con esos mismos volúmenes, por lo que juega un importante papel en la reactivación de la industria en Colombia, en estos momentos que se habla de recesión, de una lentitud en la economía, de inflación, del tema cambiario, por lo que creo que el optimismo del sector privado es clave para poder fortalecer esta relación.

El rol de sector privado en el corto plazo es el restablecer la confianza, los vínculos comerciales hacer un inventario de necesidades y oportunidades a ambos lados y poco a poco comenzar a establecer estándares de productos y servicios que se pueden requerir de ambas partes, tanto de importación y exportación para esos intercambio y nuevamente comenzar con esas relaciones y con una visión de alternativas que se pudieran ofrecer tanto para la industria gastronómica, agroindustrial, todo lo que tiene que ver con cadena de frio, incluido los proyectos de climatización donde Colombia cuenta con unas plantas importante de manufactura de sistemas de manejo de aire, lo mismo desde Venezuela que tiene con plantas con gran capacidad que pueden ser importantes para ambos países.

El mensaje para el sector es que nos abramos nuevamente a esta lluvia de oportunidades, seamos mentes creativas en relación a todo lo que podemos ofrecer al mercado, restablezcamos los canales comunicación con quienes en su momento fueron distribuidores, representantes. Recuperemos la confianza en el tema cambiario, de divisas y establezcamos un portafolio de productos que resulte de mutuo beneficio. Comencemos con el intercambio de profesionales que puedan bien ejercer su profesión en Venezuela, hay muchos profesionales calificados que se encuentran en Colombia que puedan ver la oportunidad de regresar a su país ofreciendo productos, tecnología a las empresas.

Los invitamos a participar en estos eventos como ExpoACAIRE Región, considero es una buena oportunidad de países, de pueblos hermanos de comenzar a unir esfuerzos de beneficio común, que la frontera no sea un obstáculo, que no haya barrera para poder intercambiar cultura, tecnología, hacer negocio surtirnos mutuamente. Venezuela tiene muchos productos y muchas alternativas que son de interés para un sector importante de la industria colombiana, lo que repercute en beneficio de ambos países.



“...Debemos enfrentar los desafíos de cualquier empresa, el ser capaces de competir...”

ISAAC BLUM

Presidente del Grupo Uniclíma

Director Cámara Venezolana de la Ventilación, Aire Acondicionado y Refrigeración

Holding de empresas, con más de 40 años de experiencia, dedicados a ofrecer soluciones integrales en aire acondicionado y ventilación, mediante la venta, suministro e instalación de equipos, servicios e insumos (piezas, partes y mucho más) así como el desarrollo de proyectos residenciales, comerciales de envergadura y domésticos.

Venezuela y Colombia son países hermanos, con una gran tradición de relaciones comerciales, por lo que la reactivación del comercio binacional genera grandes oportunidades para las empresas y para la población en general. Debemos recordar que en Venezuela y Colombia somos prácticamente un solo país, cuyos orígenes datan de la Gran Colombia, por lo que compartimos nuestros orígenes, culturales, costumbres, comidas y en virtud a la cercanía geográfica, en Colombia viven una gran cantidad de venezolanos, por lo que considero que el libre tránsito uno de los beneficios de esta re-

apertura, así como la posibilidad de intercambio comercial.

Desde la óptica comercial la cual conozco, considero que debemos enfrentar los desafíos de cualquier empresa, el ser capaces de competir, entender que tenemos más oportunidades, que retos. Es importante reconocer los que los Gobierno son los responsables de generar condiciones de igualdad y libertad para todos los actores, lo que considero, se está haciendo con esta apertura al generar oportunidades de libre tránsito y comercio; uno primer paso firme, el cual se están dando por parte del sector público en su labor de seguimiento y contraloría.

El gobierno nacional en nuestro país, está demostrando avances importantes al permitir a las empresas uso libre de la moneda, debemos recordar que mucha de las actividades comerciales que se realizaba entre Venezuela y Colombia anteriormente eran ilegales, a través del contrabando, lo que ocurre cuando se cierra una puerta. Reconozco que Colombia es un gran país, cuenta con un importante desarrollo industrial, tecnológico, empresarial, pues posee un importante desarrollo, no solo en el sector de la cadena de frío, también: textil, gastronómico, productos químicos de calidad, entre otros; lo que lo ubica como modelo a seguir para los empresarios en nuestro país, en la actualidad. Ahora, le toca a la empresa venezolana indiferentemente de su rubro, el tratar de ser competitivo y aprovechar las condiciones, buscando las oportunidades, siendo capaces de mejorar los productos y servicios para ser competitivos, por cuanto en el área de negocios se abre nuevas oportunidades, de todo tipo.

Como todo comienzo ha sido lento, pues es necesario definir muchas reglas, pero definitiva a largo plazo, vamos a recuperar los espacios, debemos recordar que ante de la ruptura el intercambio Comercial entre Venezuela y Colombia era enorme, se manejaban millones de dólares.

En este contexto, VENACOR realiza una importante labor al participar y promover la participación del empresario venezolano, facilitando el intercambio de información, estimulando los espacios de negocio comercial, como lo es el ACAIRE CUCUTA, procurando estar a la vanguardia a fin de ofrecer a los afiliados información oportuna para que todos puedan aprovechar estos espacios y utilizarlo en su beneficio.

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



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 / 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
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



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 lelysc@artefrio.com.ve
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 / confortaireca@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 / @corpelsius



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



VENACOR DIRECTORIO DE AFILIADOS 2023



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

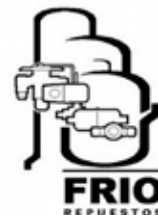
FRIO REPUESTOS, C.A.

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



GENTE GENERACIÓN DE TECNOLOGÍA, C.A.

Empresa que desarrolla, diseña, fabrica y comercializa dispositivos electrónicos de supervisión, protección y control de sistemas eléctricos en media y baja tensión para aplicaciones de Refrigeración, Aire Acondicionado y Ventilación

Teléfonos: (0212) 237.07.11 / 235.10.55 / 238.32.95 / 239.50.68 /

232.13.13 / 237.92.58 / 237.11.51 / 238.82.17

www.genteca.com.ve



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

edgarorojeza.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@gruporingemeca.com

www.gruporingemeca.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/ ww793.84.74
instalacionestecca@gmail.com
instalacionestec.atencion@gmail.com



INVERSIONES COZY COOL, C.A.

Mayoristas en equipos de AA. Representantes de la marca MIDEA
Teléfonos: (0212) 213.91.00/ (0212) 213.91.70 / 0412 605.01.26/
Academia 0424 137.74.98
IG: @cozycool_ve / TW: @Cozycool_ve / FB: Cozy Cool Venezuela
LinkedIn: Cozy Cool Ve / Email: gcomercial.cozycool@gruposinabro.com
www.cozycoolmidea.com



INVERSIONES SERFRICOM VZLA C.A.

Empresa dedicada a la venta de repuestos para refrigeración y aire acondicionado comercial e industrial.
Teléfonos: (0212) 561.89.19
IG: @serfricomvenezuela
FB: Serfricomvenezuela



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



VENACOR DIRECTORIO DE AFILIADOS 2023



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_impor@hotmail.com
www.latinimpor.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



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

MOTORES 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: (0212) 232.79.43
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



VENACOR DIRECTORIO DE AFILIADOS 2023



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



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

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



VENACOR DIRECTORIO DE AFILIADOS 2023



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



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



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



VENACOR DIRECTORIO DE AFILIADOS 2023



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.

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 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@refridoor.com.ve / www.refridoor.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



VENACOR DIRECTORIO DE AFILIADOS 2023



SUPLY 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@tecnomarket.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) 542.01.29 / (0212) 541.81.79
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@5tofrío.com
www.5tofrío.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



@Fexven



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