Fedeindustria
ECONOMÍA
Vol. 1
Núm. 1
Nov 2026

EXPO FEDEINDUSTRIA 2026

El evento empresarial del año



Venezuela en cifras

Jorge Hernández

REPORTAJE ESPECIAL

Grupo San Simón

Celebra su 83° Aniversario y Consolida su Vanguardia Agroindustrial

Reportaje especial

Sinergia Productiva

Grupo San Simón Celebra su 83° Aniversario y Consolida su Vanguardia Agroindustrial junto a Fedeindustria

Andrea Pérez

Lo que inició en 1943 como una modesta unidad de producción primaria dedicada al manejo de leche cruda en el Sur del Lago de Maracaibo, se erige hoy, al conmemorar 83 años de trayectoria, como el Grupo San Simón. Este consorcio no solo ha edificado un modelo de integración vertical que genera más de 2.000 empleos directos, sino que ha diversificado estratégicamente sus operaciones industriales.

En la actualidad, la corporación complementa su histórico liderazgo en el sector lácteo con una sólida posición de dominio en el mercado de grasas y aceites vegetales. Dicha operación se sustenta en una infraestructura técnica de vanguardia que abarca más de 4.000 hectáreas de cultivo estratégico, una de las plantas pulverizadoras de leche más avanzadas de la región y complejos industriales con una matriz energética autosustentable por biomasa.

Su historia es el testimonio vivo de cómo la excelencia operativa logra optimizar en cada eslabón de la cadena de valor, llevando la riqueza del campo hasta los principales canales de consumo masivo del país. Esta evolución indetenible ha posicionado al grupo a la vanguardia absoluta de la agroindustria nacional, alcanzando hitos sin precedentes al consagrarse como el principal productor y procesador de aceite de palma en Venezuela.

Dicho liderazgo se ha consolidado mediante la innovación científica aplicada al campo, destacando el desarrollo de la semilla "Catatumbo" (la primera y única semilla de palma certificada de origen 100% nacional) y el establecimiento del primer cultivo híbrido de palma aceitera del país, elevando de forma sustancial los estándares de rendimiento genético y productividad en un sector altamente estratégico.

En una conversación exclusiva para Fedeindustria, el Dr. Wilmer Pérez, presidente ejecutivo del Grupo San Simón (líder empresarial de la tercera generación), nos comparte cómo la corporación ha sabido cruzar fronteras despachando contenedores de exportación hacia Estados Unidos, mientras avanza con firmeza hacia la obtención de las certificaciones internacionales ESG y RSPO.

Una crónica corporativa que demuestra que a través de la inversión continua y la asociatividad gremial, la manufactura venezolana está plenamente calificada para liderar la consolidación del aparato productivo nacional.




GRUPO SAN SIMÓN
LECHE EN POLVO
COMPLETA

Sinergia Gremial e Impacto en la Cadena Productiva

Para el Grupo San Simón, el desarrollo de la institucionalidad y la articulación gremial constituyen factores determinantes para el equilibrio económico. En este ámbito, Wilmer Pérez resaltó de manera especial el compromiso de Fedeindustria tras una agenda de trabajo de dos días realizada por la directiva de la federación en sus instalaciones del Sur del Lago, estado Zulia.

"Fedeindustria ha demostrado un compromiso genuino al conocer la realidad operativa directamente en el terreno. Su presidente, Orlando Camacho, junto a los miembros de la Junta Directiva, evaluaron de primera mano los desafíos y potencialidades de una región fronteriza y estratégica, donde incluso colaboramos activamente en el mantenimiento de la infraestructura aeroportuaria para reactivar la conectividad comercial hacia Santa Bárbara del Zulia", puntualizó Pérez.

A través de su gerencia de relaciones institucionales, liderada por Jaime Bracho, el grupo mantiene una interacción permanente con el ecosistema empresarial. Esta cooperación con Fedeindustria permite transferir capacidades y generar un impacto directo en toda la base de la pirámide productiva, beneficiando tanto a las grandes plantas procesadoras como a los pequeños productores de palma, leche y ganado que arriman su producción al consorcio.

Asimismo, en el marco de esta visión de cooperación productiva, Wilmer Pérez planteó una propuesta formal orientada al Ejecutivo Nacional: el diseño de un sistema automatizado de asignación de licencias de importación referenciado proporcionalmente por tonelada métrica producida en el territorio nacional. El objetivo central de la medida es garantizar que los productos importados actúen exclusivamente como un factor complementario de abastecimiento, evitando el desplazamiento del esfuerzo industrial venezolano.

Innovación Biotecnológica y Proyección en Mercados Internacionales

En materia de diversificación y desarrollo de productos con alto valor agregado, el Grupo San Simón anunció el lanzamiento de leche en polvo y crema de leche derivadas de búfala. Este desarrollo se clasifica técnicamente como Leche A2, caracterizada por su alta digestibilidad e ideal para consumidores con intolerancia convencional a la lactosa.

El posicionamiento de calidad de este rubro captó el interés de la industria internacional. Tras un proceso de captación digital basado en criterios de sostenibilidad y bajo estrictos acuerdos de confidencialidad (NDA), la corporación ejecutó con éxito pruebas técnicas industriales utilizando 12.000 litros de leche de búfala con estándar de calidad UHT, certificando propiedades organolépticas superiores y un dulzor natural óptimo para el sector de alta gama y heladería a escala internacional.

Actualmente, Venezuela ocupa la primera posición en inventario bufalino del hemisferio occidental y el quinto lugar a nivel mundial, registrando un rebaño superior a los 3 millones de cabezas. Apoyado en esta ventaja competitiva, el Grupo San Simón despacha contenedores de exportación hacia los Estados Unidos y avanza en el segmento de mezclas industriales para helado suave.
En este eje de negocios, el acompañamiento de Fedeindustria ha sido un catalizador estratégico: tras la importación de maquinaria industrial desde la República Popular China, la federación facilitó los canales de articulación institucional para estructurar los servicios de soporte técnico, postventa y suministro de repuestos, asegurando la continuidad operativa y la viabilidad de los emprendedores que adquieren estos equipos.

Institucionalización, Sostenibilidad Financiera y Certificaciones Internacionales

La visión de la presidencia ejecutiva está orientada a la trascendencia y la formalización absoluta de la estructura corporativa. Este rigor operativo ha permitido iniciar formalmente, desde hace tres años, el proceso de validación ante la RSPO (Mesa Redonda sobre el Aceite de Palma Sostenible, por sus siglas en inglés) y avanzar firmemente hacia la obtención de las Certificaciones ESG (Ambiental, Social y Gobernanza Corporativa) con firmas auditoras de escala internacional, un requisito indispensable para el acceso a fondos de inversión multilaterales y banca internacional de desarrollo.

En el plano macroeconómico, Pérez valoró positivamente el impacto de las políticas públicas orientadas a la estabilización cambiaria, tales como las asignaciones directas de divisas y los sistemas de subastas oficiales. Estos mecanismos han mitigado la brecha del mercado, construyendo un entorno de previsibilidad que fortalece la confianza con los proveedores internacionales de bienes de capital y material de empaque.

La solvencia de la empresa, respaldada por esquemas de pago bancarizados y un financiamiento internacional a largo plazo que cubre dos tercios de su planta de refinación, ratifica que el sector agroindustrial venezolano requiere de condiciones de crédito flexibles, plazos adaptados a los ciclos productivos y estabilidad macroeconómica para sostener sus planes de inversión.

Sostenibilidad Real mediante Economía Circular

La bioeconomía y el enfoque de responsabilidad ambiental del consorcio se ejecutan mediante proyectos específicos en sus complejos industriales del Sur del Lago:

- Matriz Energética Sostenible: Las calderas industriales operan en su totalidad con biomasa obtenida a partir de la fibra residual del procesamiento de la palma aceitera, suprimiendo la dependencia de combustibles fósiles para la generación de vapor. La siguiente fase contempla la instalación de una turbina para la autogeneración de energía eléctrica.

- Nutrición Vegetal Orgánica (Bioles): La corporación procesa subproductos orgánicos de su planta cárnica combinándolos con microorganismos especializados, generando biofertilizantes de alta eficiencia que restituyen la densidad de nutrientes en suelos y pasturas.

- Inteligencia de Negocios Sectorial: Mediante su gerencia de inteligencia de negocios, el grupo procesa data comercial y financiera estructurada en tiempo real. Esta información no solo define la estrategia interna de la corporación, sino que es compartida activamente con Fedeindustria para contribuir al análisis técnico y a la toma de decisiones estratégicas del sector industrial nacional.

Finalmente, el Grupo San Simón mantiene un programa de actualización tecnológica permanente mediante misiones de consultoría con especialistas de Argentina, Colombia y Nueva Zelanda, así como la participación activa de su cuerpo técnico en congresos especializados en América Latina y Estados Unidos, logrando un equilibrio idóneo entre la vanguardia global, la eficiencia operativa y los valores humanos fundacionales de la organización.

"A pesar de nuestra escala, no podemos perder la humildad, pues allí radica nuestra esencia. Esta historia comenzó con un peón de hacienda en una finca pequeña. Hoy, en San Simón, trabajamos bajo un esquema horizontal y tenemos la madurez de buscar asesoría para ser más eficientes. Invito a los industriales a sumarse a las federaciones y ejercer la asociatividad con pasión, porque los gremios están para proyectar el orgullo de la producción nacional", enfatizó Wilmer Pérez.

FEDECONOMÍA

VENEZUELA EN CIFRAS

Más producción, más inversión, más confianza

Jorge Hernández

Edición inaugural · Panorama enero–octubre 2026 · Corte estadístico: 31 de octubre de 2026

Información para decidir, producir e invertir

Fedeconomía es una iniciativa de Fedeindustria. Su sección permanente Venezuela en Cifras reúne indicadores, acontecimientos y análisis con una finalidad práctica: ayudar al empresario a interpretar la evolución económica, identificar mercados y planificar. Esta primera edición integra cifras observadas, estimaciones y anuncios, distinguiendo expresamente su naturaleza.

1 | Venezuela crece.
¿Dónde están las oportunidades?

+7,14 %
PIB total · II trim. 2026
+9,10 %
Actividad petrolera
+5,79 %

Actividad no petrolera

El BCV reportó 21 trimestres consecutivos de crecimiento hasta el segundo trimestre de 2026. La diferencia de 3,31 puntos porcentuales entre la actividad petrolera y la no petrolera señala un mayor dinamismo relativo del sector energético, aunque ambas ramas crecieron. El Ejecutivo anunció posteriormente un avance del tercer trimestre de al menos 6,5 %, que llevaría la secuencia a 22 trimestres: este último dato es un anuncio, no una publicación trimestral equivalente del BCV. [1]



2 | Cuatro sectores que están moviendo la economía

Actividad · II trim. 2026	Variación interanual	Interpretación productiva
Finanzas y seguros	+26,26 %	Mayor actividad financiera; estudiar servicios e instrumentos empresariales.
Construcción	+16,11 %	Demanda potencial de insumos, equipos, instalaciones y contratistas.
Comercio	+8,67 %	Oportunidades para distribución, inventarios y logística.
Información y comunicaciones	+7,70 %	Integración tecnológica, cableado, soporte y equipamiento.

El sector financiero aceleró desde +13,62 % en el primer trimestre a +26,26 % en el segundo, una diferencia de 12,64 puntos. Estas tasas miden variaciones de actividad, no aportes porcentuales al PIB ni crecimiento asegurado de ventas para cada empresa. [2]

LECTURA EMPRESARIAL

Identificar los tres sectores más próximos a la oferta propia; construir una lista de compradores por región, capacidad de suministro, márgenes y plazos de cobro. El crecimiento macroeconómico solo se transforma en ventas cuando existe una estrategia comercial verificable.

Fuentes: [1] BCV, resultados II trimestre (18/08/2026), reseñados por Fenavi; [2] Fenavi, estadísticas BCV (19/08/2026). Referencias completas en la página 5.

3 | 2027 ya está en el radar: ¿qué anticipan los organismos?

Fuente / indicador	2026	2027 / alcance
PNUD · crecimiento real	+6,5 %	No fija tasa comparable; reconstrucción podría dinamizar 2027.
FMI · crecimiento real	+5,0 %	+7,0 %; revisión al alza desde 4 % y 6 %.
Ejecutivo · PIB III trimestre	Al menos +6,5 %	Es dato trimestral anunciado, no pronóstico anual.
Banco Mundial	Sin tasa nacional comparable verificada	El contexto regional no sustituye un pronóstico de Venezuela.

El PNUD y el FMI estiman crecimiento anual para 2026, con una brecha de 1,5 puntos porcentuales. El FMI elevó en octubre sus previsiones de 2026 y 2027 en un punto cada una frente a abril. Estas perspectivas no son resultados observados; expresan escenarios sujetos a revisión. La estimación oficial del tercer trimestre mide otro período y no debe confundirse con un crecimiento anual. [3][4]

1,09 M
Barriles/día · I semestre, PNUD
385 %
Inflación cierre 2026 · PNUD
467,9 %
Inflación promedio 2026 · FMI

Las dos cifras de inflación utilizan mediciones diferentes (cierre del período frente a promedio anual) y no deben presentarse como pronósticos directamente equivalentes. Para la empresa, el crecimiento del volumen de actividad debe analizarse junto con precios, reposición de inventarios, costos financieros y flujo de caja. [3][4]

4 | Reconstruir también puede significar producir más

US$ 6.700 M
Daños físicos directos · PNUD
≈ 6 %
Equivalencia respecto al PIB
2027
Posible impulso
por reconstrucción

El PNUD estimó daños físicos directos derivados de los sismos del 24 de junio en US$6.700 millones, con un rango preliminar de US$4.700 a US$8.700 millones. No es un presupuesto de contratación ni inversión aprobada. El informe anticipa que los efectos de demanda vinculados a la reconstrucción podrían sentirse más intensamente en 2027. [3][5]

OPORTUNIDAD INDUSTRIAL
Vivienda, infraestructura y servicios requieren materiales, equipos eléctricos, sistemas de agua, ventilación, logística y servicios técnicos. Fedeindustria puede promover catálogos regionales de proveedores, certificaciones y capacidades de entrega, priorizando necesidades verificadas y
recuperación resiliente.

5 | El petróleo se mueve y la industria tiene mucho que ofrecer

El sector energético combina tres hechos distintos: producción efectiva, exportaciones observadas y planes de inversión. Su lectura conjunta permite dimensionar oportunidades sin confundir anuncios con ejecución.

NABEP:
expansión operativa y primer embarque

US$ 1.000 M
Inversión propia aproximada declarada

223.509
Barriles equivalentes/día · 19 oct.

1 millón
Barriles en primer embarque a Texas

North American Blue Energy Partners (NABEP) informó que su producción pasó de unos 18.000 barriles diarios hace dos años a 223.509 barriles de petróleo equivalente por día al 19 de octubre de 2026. La comparación es indicativa porque las unidades reportadas no son idénticas. La compañía atribuye la expansión a inversiones propias próximas a US$1.000 millones. Dos buques con un millón de barriles llegaron a Corpus Christi el 27 de octubre, operación también reportada por Reuters. [6][7]

NABEP comunica contratos sobre 17 campos y una aspiración de inversión cercana a US$100.000 millones, con una meta de un millón de barriles diarios. Se trata de objetivos y declaraciones corporativas plurianuales, no de inversión ejecutada ni producción actual. [8]

Las perspectivas económicas de Venezuela para los próximos años también están vinculadas a las oportunidades de expansión del sector energético, cuya recuperación y desarrollo pueden convertirse en importantes impulsores de la inversión, la producción nacional y la generación de empleo.

En este contexto, el Ejecutivo venezolano anunció en octubre de 2026 una proyección de inversiones petroleras y gasíferas cercanas a US$76.000 millones para los próximos cinco años, así como 61 acuerdos suscritos y otros 44 en proceso de negociación.

Estos anuncios forman parte de las perspectivas de crecimiento de la economía venezolana y reflejan el potencial de expansión del sector energético, en la medida en que los proyectos avancen hacia su ejecución.

Para el empresariado venezolano, estas perspectivas representan oportunidades que trascienden la actividad petrolera. Su desarrollo puede impulsar la demanda de bienes y servicios nacionales en sectores como metalmecánica, construcción, transporte, mantenimiento industrial, tecnología y servicios especializados.

El reto es prepararnos desde ahora para participar en ese crecimiento, fortaleciendo nuestras capacidades productivas, desarrollando alianzas y elevando nuestra competitividad.

Las perspectivas de crecimiento comienzan a convertirse en oportunidades reales cuando nuestras empresas están preparadas para aprovecharlas.

Estados Unidos: Venezuela supera a Arabia Saudita en el registro semanal

Proveedor de crudo a EE. UU.	Semana 23/10/2026 · miles b/d	Promedio 4 semanas · miles b/d
Canadá	3.928	3.868
Venezuela	618	567
Colombia	376	207
México	305	215
Guyana	281	257
Arabia Saudita	227	225

La EIA sitúa a Venezuela en segundo lugar semanal, detrás de Canadá. Frente a la semana comparable de 2025 (121.000 b/d), los 618.000 b/d representan una diferencia de 497.000 b/d. En promedio móvil de cuatro semanas, pasó de 167.000 a 567.000 b/d (+240,3 %). Son importaciones estadounidenses, no producción nacional ni clasificación anual. La posición ya se había registrado antes, incluido enero de 2025; el seguimiento de 2026 sugiere continuidad, pero no se afirma un récord histórico sin revisión integral de la serie. [9]

EFECTO ENCADENAMIENTO

Una mayor actividad de extracción y exportación puede demandar repuestos, metalmecánica, plásticos técnicos, transporte, mantenimiento y servicios especializados. Prioridad empresarial: identificar operadores, especificaciones de compra, certificaciones y calendarios de contratación.

Fuentes: [6] NABEP, comunicado 28/10/2026; [7] Reuters, 27/10/2026; [8] NABEP, anuncio 01/09/2026 y documento base; [9] EIA, Weekly Petroleum Status Report, tabla 8 (28/10/2026).

6 | De la Bolsa a la fábrica: el capital tiene nuevos caminos

Los registros públicos de Global Ratings identifican autorizaciones de distintos instrumentos en 2026. La diversidad de emisores —telecomunicaciones, tecnología, industria, servicios y PYME— muestra alternativas de captación distintas al crédito bancario tradicional. Los montos son autorizados o registrados; no equivalen necesariamente a colocaciones efectivas. [10]

Emisor	Instrumento registrado	Monto US$ equivalente
Fibex Telecom	Papeles comerciales	5.000.000
Corporación VNET	Papeles comerciales	3.000.000
Ridery	Pagarés bursátiles	2.000.000
Arca Titularizadora	Títulos de participación	2.000.000
Stentex	Papeles comerciales	1.000.000
Alice Neumáticos	Papeles comerciales	1.000.000
Grupo Nueve Once (PYME)	4 registros de papeles comerciales	600.000
Quoota Capital	2 registros de papeles comerciales	500.000
Vencerámica	Papeles comerciales	400.000

La selección suma US$15,5 millones equivalentes de montos registrados; no representa el total del mercado. Por ejemplo, VNET obtuvo un registro de US$3 millones el 17 de junio; Fibex, US$5 millones el 4 de septiembre; Ridery, US$2 millones el 24 de septiembre. La participación de Grupo Nueve Once como PYME es relevante porque evidencia una vía que no se limita a grandes corporaciones. [10]

Tres conceptos que no deben confundirse

Monto autorizado	Monto colocado	Fondos recibidos
Límite permitido para emitir valores.	Porción efectivamente suscrita o vendida.	Recursos netos disponibles, según gastos y condiciones.

7 | El crédito vuelve a ganar espacio en la economía venezolana

Según la Asociación Bancaria de Venezuela, la cartera crediticia superó US$4.000 millones al cierre de septiembre y podría crecer entre 40 % y 45 % durante 2026. Estas últimas cifras son expectativas gremiales, no resultados de cierre. La morosidad de 1,08 % a agosto procede de un análisis de balances de GlobalScope y no constituye un indicador publicado directamente por la Asociación Bancaria de Venezuela. [11]

En septiembre se anunció una reducción del encaje aplicable a determinados depósitos a plazo, del 73 % al 50 % para la banca comercial y universal. Su impacto sobre la oferta total de crédito depende de la composición de las captaciones; por tanto, no debe interpretarse como una liberación equivalente sobre todos los depósitos. [12]

LECTURA EMPRESARIAL

La expansión crediticia puede abrir opciones para capital de trabajo e inventarios. Antes de financiarse, conviene comparar costo efectivo, plazos, garantías y flujo de caja; complementar la banca con instrumentos bursátiles cuando la escala y la estructura financiera lo permitan.

US$ 4.000 M+
Cartera crediticia · sept. 2026

40–45 %
Crecimiento anual estimado · 2026

1,08 %
Morosidad · ago. 2026

Fuentes: [10] Global Ratings, registro de emisiones 2026; [11] declaraciones de la Asociación Bancaria de Venezuela difundidas por Unión Radio y Banca y Negocios (oct. 2026); GlobalScope, balances bancarios de agosto; [12] resolución de encaje BCV, sept. 2026, y análisis de Bloomberg Línea.

De las barricas a la Bolsa: Santa Teresa demuestra que la tradición también financia el futuro

Una de las marcas venezolanas más reconocidas ofrece un ejemplo concreto de cómo una empresa industrial puede explorar el mercado de capitales para crecer. Ron Santa Teresa obtuvo autorización para ofrecer hasta 10 millones de acciones Clase B, equivalentes a cerca de 1,73 % de su capital. La operación busca respaldar inversiones productivas, operaciones y expansión de sus marcas. [13]

10 M
Acciones Clase B autorizadas

+21 %
Volumen nacional 2024–2025

+31 %
Crecimiento internacional reportado

La historia no se queda en una autorización: la primera ronda de colocación registró 1.527.953 acciones y aproximadamente Bs. 565,3 millones negociados. Es importante distinguir acciones autorizadas de acciones efectivamente colocadas. Para la industria, la enseñanza es clara: abrir capital puede ser una alternativa al endeudamiento,con exigencias propias de transparencia, valoración y gobierno corporativo. [13][14]

LA PREGUNTA PARA CADA EMPRESA

¿Qué proyecto productivo podría financiarse con instrumentos del mercado de valores? Antes de emitir acciones o deuda, se necesitan estados financieros confiables, un plan de inversión y asesoría especializada.

8 | De las cifras a los negocios: una agenda para la industria

Mesa Nacional de Oportunidades Productivas del Sector Energético · propuesta

Se propone una Mesa Nacional para identificar y articular la oferta nacional de bienes y servicios frente a los proyectos energéticos. Su aprobación y convocatoria corresponden a las instancias de Fedeindustria. El objetivo es pasar de anuncios generales a oportunidades trazables mediante catálogos de capacidad instalada, certificaciones, encuentros con operadores y seguimiento a requerimientos de compra.

Eje	Indicador práctico de seguimiento
Capacidad nacional	Empresas registradas, líneas de producto y certificaciones.
Vinculación	Reuniones con compradores y solicitudes de cotización.
Resultado	Propuestas presentadas, contratos y entregas realizadas.
Territorio	Participación de cámaras regionales y proveedores locales.

Una economía que genera oportunidades

La economía venezolana comienza a abrir nuevos espacios para la inversión, la producción y el desarrollo empresarial. En distintos sectores surgen oportunidades para quienes creen en el potencial del país y están dispuestos a transformar sus iniciativas en proyectos productivos que generen empleo, crecimiento y bienestar. Es cierto que no todo es fácil, que todavía existen obstáculos por superar y desafíos importantes por delante. Pero las oportunidades comienzan a aparecer, y lo verdaderamente importante es que hay empresarios venezolanos dispuestos a aprovecharlas, asumir riesgos y seguir apostando por el país, convencidos de que el futuro se construye con inversión, trabajo y confianza.

INELEC: una fábrica que vuelve a producir

Un ejemplo de estas oportunidades se encuentra en Maracay, estado Aragua, donde una alianza estratégica entre el Estado venezolano y la empresa privada INELEC ha permitido avanzar en la recuperación de una planta de electrodomésticos que permaneció inactiva durante años. Con recursos propios, la inversión privada asumió el desafío de recuperar instalaciones, acondicionar maquinaria y adquirir motores y materias primas para poner nuevamente en marcha la producción.

A finales de octubre de 2026, las máquinas volvieron a inyectar plástico y a fabricar componentes para los ventiladores Taurus, una marca de reconocida trayectoria nacional e internacional, asociada con la calidad y la confianza de generaciones de consumidores. En esta etapa se contempla la producción de ventiladores y extractores, con la visión de incorporar progresivamente nuevas líneas de electrodomésticos.

Más allá de los productos, recuperar INELEC representa oportunidades para generar empleo, dinamizar proveedores nacionales, sustituir importaciones y fortalecer la manufactura. Su experiencia muestra cómo la inversión privada, el esfuerzo propio y la cooperación pueden devolver capacidad productiva al país.

INELEC · Maracay, Aragua · Instagram: @inelec.ve Fuentes: BCV, PNUD, FMI, EIA, Asociación Bancaria de Venezuela y reportes empresariales citados a lo largo de la edición.

Fedeindustria y Bancamiga: una alianza que abre nuevas puertas al mundo financiero

Más herramientas bancarias, más oportunidades para impulsar el crecimiento de tu empresa. Una empresa puede tener clientes, capacidad instalada y pedidos, pero necesitar soluciones para cobrar, pagar, movilizar recursos o financiar su operación. La alianza entre Fedeindustria y Bancamiga acerca a sus afiliados la posibilidad de conocer instrumentos y servicios bancarios adaptados a necesidades empresariales. El acceso a productos crediticios depende de la evaluación y las condiciones de la entidad financiera. [15]



BENEFICIO GREMIAL EN ACCIÓN
Para conocer los instrumentos y condiciones vigentes de la alianza, los afiliados pueden comunicarse al +58 424 139 3409 o alianza@fedeindustria.org.

Fuentes adicionales: [13] oferta pública Ron Santa Teresa, marzo 2026, reseñada por prensa económica; [14] resultados de primera ronda de colocación, BVC/prensa financiera; [15] Bancamiga, comunicado de alianza con Fedeindustria (junio 2025).

2027: las oportunidades serán para quienes estén preparados

Las expectativas de crecimiento de la economía venezolana para 2027 nos invitan a mirar hacia adelante con optimismo, pero, sobre todo, con visión empresarial. Detrás de cada punto de crecimiento del Producto Interno Bruto existen oportunidades para producir más, ampliar capacidades, desarrollar nuevos mercados, incorporar tecnología y generar empleo.

El crecimiento económico no es solamente una cifra. Es una oportunidad que debemos convertir en inversión, producción y bienestar.

El 2027 puede abrir una nueva etapa para el sector productivo nacional. Pero las oportunidades no se aprovechan esperando a que lleguen. Se construyen desde hoy, con planificación, decisiones oportunas, talento, innovación y confianza en nuestras propias capacidades.

No todo será fácil. Persistirán desafíos y obstáculos que tendremos que superar. Sin embargo, el empresario venezolano ha demostrado que sabe adaptarse, reinventarse y seguir adelante incluso en las circunstancias más exigentes.

Es momento de prepararnos para crecer. De fortalecer nuestras empresas, identificar nuevos mercados, invertir en productividad y transformar las expectativas en resultados.

Prepararnos también significa elevar nuestros estándares de calidad, mejorar y certificar nuestros procesos, y garantizar que los productos y servicios que ofrecemos respondan a las exigencias de mercados cada vez más competitivos. La calidad no debe entenderse únicamente como un atributo de nuestros productos, sino como un compromiso empresarial que genera confianza, abre oportunidades y fortalece nuestra capacidad para competir.

Porque el futuro económico de Venezuela no dependerá únicamente de cuánto pueda crecer su economía, sino también de cuánto estemos preparados para participar en ese crecimiento.

El 2027 comienza a construirse hoy. Y el sector empresarial venezolano tiene la oportunidad y la responsabilidad de ser protagonista.

EXPO FEDEINDUSTRIA 2026

El evento empresarial del año

La Expo Fedeindustria 2026 se consolidó como el evento empresarial del año, reuniendo a más de 110 empresas participantes y generando un espacio de intercambio de conocimiento de alto nivel, con más de 25 ponencias magistrales.

Un encuentro que fortaleció la proyección del sector empresarial y evidenció el alcance real de sus capacidades.

Con más de 250 ruedas de negocios, la Expo se posicionó como una plataforma efectiva para alianzas comerciales y networking estratégico, reflejando el balance y la evolución de un país que impulsa el desarrollo productivo.

La Expo Fedeindustria 2026 marcó un hito: una plataforma que impulsó, conectó y proyectó el potencial empresarial del país con una firme Visión Global.









Afalub: Sector lubricantes abastece casi el 64 % del mercado y prevé superar los 100 millones de litros al cierre de este año

Prensa Fedeindustria

La producción nacional de lubricantes proyecta crecer 17,9 % en 2026, superando el ritmo de crecimiento de los productos terminados importados y fortaleciendo el desarrollo industrial venezolano.

Caracas, 2026. — Bajo la premisa «Donde el futuro de la industria sucede», el Salón Río Manzanares del Hotel Meliá Caracas fue sede del II Congreso Internacional de Lubricantes, celebrado los días 29 y 30 de octubre. El encuentro estratégico, organizado por la Asociación Venezolana de Fabricantes de Grasas y Aceites Lubricantes (AFALUB) en articulación con Fedeindustria, reunió a toda la cadena de valor —proveedores de bases, aditivos, envases plásticos, equipos de medición y plantas de fabricación— para consolidar el crecimiento industrial y comercial del país.

Proyecciones 2026-2027 y fortalecimiento del «Hecho en Venezuela»

Tras los actos de instalación e inauguración del área comercial, el presidente de Afalub, Antonio Rodríguez, informó que el sector cerrará el año 2026 por encima de los 100 millones de litros de lubricantes comercializados, cifra que traduce un incremento cercano al 18 % (17,9 %) con respecto al ejercicio 2025.

«Actualmente nuestra industria opera por encima del 50 % de su capacidad instalada y estimamos alcanzar un 65 % de uso de nuestra infraestructura para el próximo año. De cara al 2027, proyectamos colocar al menos 120 millones de litros en el mercado nacional, compuestos en un 60 % por producción "Hecho en Venezuela" y un 40 % por productos importados. Estos números reflejan el firme compromiso del sector privado en alianza con las autoridades y PDVSA para robustecer el abastecimiento local», puntualizó Rodríguez.

El sector lubricantes en Venezuela consolida su protagonismo en el mercado interno, con una producción nacional que representa el 63,6 % del consumo total proyectado para 2026, demostrando la capacidad de la industria venezolana para responder al crecimiento de la demanda.

De acuerdo con cifras del Observatorio de Afalub, 58,39 millones de litros corresponderán a fabricación nacional, mientras que 33,41 millones de litros serán productos terminados importados.



«Prevemos que la producción nacional cubrirá el 63,6 % de la demanda interna de lubricantes al cierre de este año, con un volumen superior a los 58 millones de litros procesados por la industria local. Esta expoferia y congreso demuestran que el sector cuenta con las capacidades técnicas para acelerar la sustitución de importaciones, optimizar costos en toda la cadena, promover la exportación y generar nuevas divisas para el país», aseveró Camacho.



La producción venezolana registra un crecimiento proyectado del 17,9 %, frente al 9,6 % de incremento de las importaciones, evidenciando el dinamismo de la industria y su capacidad para ampliar la oferta nacional.

Las empresas afiliadas a AFALUB representan el 70 % de la producción nacional, con una proyección de 40,87 millones de litros para 2026, consolidando su participación en el abastecimiento del mercado venezolano.

Sustitución de importaciones y músculo manufacturero

Por su parte, el presidente de Fedeindustria, Orlando Camacho, destacó que el avance de la cadena productiva responde al esfuerzo sostenido de las empresas integradas en Afalub, gremio que concentra el 70 % de la oferta manufacturera del sector en el país.

Innovación técnica, inteligencia artificial y visión de mercado

A lo largo de las dos jornadas, la agenda técnica integró a especialistas nacionales y a seis conferencistas internacionales para abordar la actualización normativa, las buenas prácticas de manufactura y la transición tecnológica del rubro:





• **Transformación digital y formulación avanzada (Jueves 29):** El primer bloque técnico analizó la estabilidad, eficiencia y biodegradabilidad en lubricación industrial y metalworking con los ingenieros españoles Alex Andrés y Luis Rivera Locutura. Seguidamente, José Yván Bohórquez, director nacional de CAVECOM-E, expuso el impacto de la Inteligencia Artificial como motor de transformación de la industria del lubricante en Venezuela, mientras que el ingeniero colombiano Ronald Usa Patiño (Importex) presentó las innovaciones certificadas en tecnologías Richful y fluidos agroindustriales UTTO. La jornada cerró con las ponencias sobre ingeniería microestructural de grasas especiales a cargo del investigador del IVIC, Klaus Serny, y los retos de formulación moderna para motocicletas frente a automóviles por el ingeniero Nelson Morales (Infineum).

• **Sostenibilidad, control de calidad y competitividad (Viernes 30):** La segunda jornada abrió con las nuevas tendencias en fluidos refrigerantes sustentables expuestas por Carlos Ramírez (Polaris Laboratories, EE. UU.), el desarrollo de aditivos y ésteres con Ronald Usa Patiño, y la innovación en formulación química por Osmal Franco (Fuel Enterprises INC., EE. UU.). En el ámbito operativo y de gestión, Karen Pascual (Movimiento Atiende Bonito) abordó la cohesión corporativa con la ponencia «El poder del nosotros», el ingeniero Javier Arcia (VeneFilter Inc.) detalló los sistemas de monitoreo de contaminantes en plantas envasadoras y la especialista Sheilar Peña evaluó el retorno de implementar sistemas de gestión ágiles para garantizar la excelencia analítica en laboratorios.

• **Entorno energético y balance gremial:** La lectura macroeconómica estuvo liderada por el economista colombiano Sebastián Redondo, quien examinó las tendencias y escenarios del mercado de petróleo y refinados, junto al economista venezolano Carlos Jiménez, quien trazó las estrategias y oportunidades para competir en la nueva dinámica económica del país. El encuentro culminó con un panel de expertos dedicado a debatir los desafíos regulatorios y las oportunidades de expansión para los fabricantes nacionales

AFALUB — Asociación de Fabricantes de Lubricantes y Grasas de Venezuela.









FedeIndustria
Federación de Cámaras y Empresas de Venezuela

Saruma

PROFESIONALMENTE empírico



27 DE NOVIEMBRE

HOTEL EUROBUILDING CARACAS

Felipe Saruma
Fundador de Vertical Cinema

Aprende a convertir la **creatividad** en el **mejor recurso para tu marca**

ADQUIERE TUS ENTRADAS POR
MAKETICKET.COM.VE

Grupo Creativo MM

tuevento · Dernier · MikaSUR · EMDC · DEWITT · Frazzani Sport · ATV Asociación Textil Venezolana · SKY Lubricantes · Nestlé A gusto con la vida · BDV Banco de Venezuela

EXPOSUCRE



Comunicado Oficial

ExpoSucre 2026 informa la reprogramación oficial de su fecha de realización, la cual se llevará a cabo del

9 al 12 de diciembre de 2026

Esta decisión responde a la celebración de la **Feria Internacional de Turismo de Venezuela (FITVEN),** que tendrá lugar en Caracas del 3 al 6 de diciembre.

¡Seguimos conectando oportunidades para el desarrollo de Sucre!

Fede ECONOMÍA

fedeindustria

fedeindustria.org