



ORINOCO

BUSINESS & INVESTMENT FORUM

Energía, Industria y Oportunidades de Inversión en el Sur de Anzoátegui

Subregión Orinoco: plataforma de inversión, producción, energía y conexión comercial con el Caribe y el Sur Global

Municipios Independencia, José Gregorio Monagas y Francisco de Miranda
Estado Anzoátegui · República Bolivariana de Venezuela



ENERGÍA



INDUSTRIA



AGROINDUSTRIA



LOGÍSTICA
Y CONECTIVIDAD



INVERSIÓN



DESARROLLO
SOSTENIBLE

Propuesta para la articulación estratégica entre el sector público, el sector privado, los inversionistas nacionales e internacionales, las empresas operadoras, las contratistas, las universidades y las organizaciones socioproductivas del territorio.

PRESENTACIÓN Y PROPÓSITO DE LA PONENCIA

ORINOCO BUSINESS & INVESTMENT FORUM

Energía, Industria y Oportunidades de Inversión en el Sur de Anzoátegui.

Subregión Orinoco plataforma de inversión, producción, energía y conexión comercial con el Caribe y el Sur Global

Municipios Independencia, José Gregorio Monagas y Francisco de Miranda · Estado Anzoátegui · República Bolivariana de Venezuela

Propuesta para la articulación estratégica entre el sector público, el sector privado, los inversionistas nacionales e internacionales, las empresas operadoras, las contratistas, las universidades y las organizaciones socioproductivas del territorio.

Presentación y propósito de la ponencia

La Subregión Orinoco representa una oportunidad para impulsar una nueva etapa de desarrollo económico en el sur del estado Anzoátegui. Su ubicación frente al río Orinoco, sus recursos agroproductivos y forestales, sus actividades pesqueras, sus posibilidades de transformación industrial, su relación con el entorno energético venezolano y su conexión terrestre y fluvial constituyen activos territoriales sobre los cuales puede construirse una estrategia regional de atracción de inversiones.

El desafío consiste en transformar esos activos en proyectos rentables, empleos productivos, cadenas de proveedores locales, infraestructura moderna, servicios confiables e ingresos sostenibles para los municipios y sus habitantes.

La propuesta no plantea concebir el territorio únicamente como una fuente de materias primas o como una zona de paso para operaciones económicas externas. Se propone convertirlo en una plataforma productiva integral, capaz de generar valor agregado, captar capitales, formar talento humano, desarrollar empresas, fortalecer las finanzas públicas y elevar progresivamente la calidad de vida de la población.

La caracterización económica de la Subregión Orinoco, fechada el 20 de octubre de 2026, presenta un territorio de referencia de aproximadamente 8.000 km² y señala oportunidades agrícolas, forestales, pesqueras, agroindustriales, turísticas, mineras no metálicas y logístico-portuarias. Por su parte, el portafolio petrolero identifica oportunidades de inversión a lo largo de la cadena de servicios petroleros, desde la ingeniería, el mantenimiento y el suministro de componentes hasta el transporte especializado, las bases operacionales, la seguridad industrial y la gestión ambiental.

La ponencia integra ambos documentos y desarrolla una propuesta de política económica territorial. Las iniciativas institucionales, los mecanismos de gobernanza, los incentivos y los compromisos que se plantean a continuación son propuestas para evaluación y concertación, no beneficios o garantías que deban considerarse ya vigentes.

Visión estratégica

Posicionar a la Subregión Orinoco como un polo de desarrollo económico diversificado, energético, agroindustrial, forestal y logístico-fluvial, capaz de conectar la producción local con los mercados nacionales, el Caribe y otros mercados internacionales, mediante una alianza estable entre inversión privada, gestión pública eficiente y participación económica de las comunidades.

Principios rectores

- **Seguridad jurídica y confianza empresarial:** reglas claras, trámites previsibles y cumplimiento contractual.
- **Rentabilidad con desarrollo territorial:** proyectos económicamente sostenibles que generen empleos, proveedores y valor agregado local.
- **Complementariedad público-privada:** el Estado crea condiciones habilitantes y el sector privado aporta capital, tecnología, mercados y capacidad de gestión.
- **Desarrollo equilibrado:** los beneficios deben alcanzar a las tres municipalidades, considerando sus ventajas y necesidades específicas.
- **Sostenibilidad ambiental:** aprovechamiento responsable del río, los suelos, los bosques y la biodiversidad.
- **Formación y empleo local:** preparar a la población para ocupar puestos técnicos, profesionales, gerenciales y empresariales.
- **Integración comercial:** desarrollar capacidades competitivas para abastecer mercados nacionales y, cuando las condiciones regulatorias y logísticas lo permitan, exportar.

1. Informar la ubicación estratégica de la Subregión Orinoco

1.1. Un territorio con posición geoeconómica privilegiada

La Subregión Orinoco se encuentra en el extremo sur del estado Anzoátegui, en contacto directo con el río Orinoco. La caracterización territorial identifica como límites generales el río Orinoco al sur, el estado Guárico al oeste, el estado Monagas al este y la zona centro-sur de Anzoátegui al norte. Su ámbito de planificación comprende los municipios Independencia, José Gregorio Monagas y Francisco de Miranda.

La posición geográfica tiene importancia económica por tres razones fundamentales.

La primera es su relación con el sistema fluvial del Orinoco, que permite proyectar alternativas de transporte de mercancías, conexión entre territorios productivos e intercambio comercial interregional.

La segunda es su vinculación terrestre con los principales corredores del sur y centro-sur de Anzoátegui y con el estado Bolívar, a través de infraestructuras como el Puente Angostura y el Puente Orinoquia.

La tercera es la coexistencia de recursos naturales, población rural, centros urbanos, actividades productivas y espacios potenciales para desarrollar infraestructura industrial y logística.

En términos empresariales, esta combinación permite considerar a la Subregión Orinoco no solo como un mercado local, sino como un territorio de articulación entre áreas productoras, centros de consumo, cadenas de suministro y corredores comerciales.

1.2. Conectividad terrestre y fluvial

La caracterización identifica los siguientes elementos de conectividad:



Corredor El Tigre–Ciudad Orinoco–Ciudad Bolívar

Vinculado a la Troncal 16 y al Puente Angostura. Representa una conexión terrestre estratégica para movilizar personas, equipos, mercancías y producción regional.



Corredor El Tigre–Palital–Puerto Ordaz

Asociado al acceso por el distribuidor Independencia–Palital y al Puente Orinoquia. Puede apoyar la integración comercial e industrial con el estado Bolívar.



Accesos fluviales de Ciudad Orinoco y Macapaima

La caracterización menciona la rampa de Tamarindo y embarcaderos artesanales como referencias para evaluar instalaciones de acopio, transporte fluvial y servicios logísticos.

El informe también identifica rutas agrícolas y ganaderas como Ciudad Orinoco–Mamo Arriba, Ciudad Orinoco–Caramacate, La Fundación–Juan Pedro el Remanso, San Diego de Cabrutica–Mapire, Los Avestruces–El Cari, El Tigre–Uverito y Múcura–El Palmar del Orinoco. Sin embargo, la propia caracterización advierte que existe un déficit de infraestructura vial interna, que encarece el traslado de bienes y personas. Esta limitación debe reconocerse de forma transparente ante los inversionistas y convertirse en una agenda prioritaria de intervención.

La propuesta es formular un Programa de Conectividad Productiva de la Subregión Orinoco, que integre mantenimiento vial, drenajes, puentes, accesos industriales, conectividad digital, instalaciones de transferencia de carga y evaluación técnica de los embarcaderos existentes.

1.3. El Orinoco como activo logístico y comercial

El río Orinoco debe ser considerado un activo estratégico de la economía regional. Su aprovechamiento podría reducir la dependencia exclusiva del transporte por carretera para determinadas cargas y facilitar el intercambio de productos agrícolas, madera procesada, materiales de construcción, equipos industriales y productos pesqueros.

La oportunidad no consiste en afirmar que ya existe una plataforma portuaria de escala internacional, sino en construir progresivamente las condiciones para desarrollarla: estudios de navegación, evaluación de calados, análisis hidrológicos, infraestructura de atraque, patios de carga, almacenamiento, equipos de manipulación, conectividad terrestre y servicios aduaneros cuando corresponda.

También deberán estudiarse las restricciones ambientales, las variaciones estacionales del nivel del río, los requerimientos de seguridad de navegación y las autorizaciones de los organismos competentes.

La visión de largo plazo es establecer una red de nodos logísticos conectados con los corredores terrestres, los centros productivos y los mercados de destino.

1.4. Proyección hacia el Caribe y el Sur Global

La localización frente al Orinoco permite estudiar oportunidades de conexión comercial con el estado Bolívar y otras regiones de Venezuela, así como rutas de transporte que, mediante los enlaces fluviales y marítimos apropiados, puedan servir a mercados del Caribe y otros destinos internacionales.

Para que esta posibilidad se convierta en una ventaja competitiva real, se requiere identificar productos exportables, compradores, rutas comerciales, costos de transporte, requisitos sanitarios, certificaciones, seguros y condiciones de acceso a los mercados.

La conexión con el Caribe, América del Sur y otros mercados del Sur Global debe concebirse como una estrategia de diversificación comercial, no como una ruta internacional ya habilitada o garantizada para todos los productos.

1.5. Propuesta de posicionamiento territorial

La Subregión Orinoco debe presentarse ante los inversionistas con un mensaje concreto:

Invertir en la Subregión Orinoco es participar en la construcción de una plataforma productiva que conecta recursos, empresas, talento humano y mercados, con posibilidades de integración terrestre y fluvial y oportunidades de expansión industrial.

Este posicionamiento debe apoyarse en una carpeta de promoción de inversiones que contenga cartografía georreferenciada, inventario de terrenos, infraestructura existente, servicios disponibles, rutas logísticas, información productiva y proyectos priorizados por municipio.

2. Oportunidades de inversión sin obviar el desarrollo territorial

2.1. Una política de inversión basada en cadenas de valor

La estrategia de atracción de capitales debe partir de una premisa: los recursos naturales generan oportunidades, pero es la organización de las cadenas productivas la que permite convertirlas en riqueza, empleo y competitividad.

Por ello, la Subregión Orinoco debe evitar un modelo de desarrollo basado exclusivamente en extraer, transportar y comercializar materias primas sin transformación local. La meta debe ser atraer inversiones que incorporen tecnología, infraestructura, procesamiento, formación laboral y participación de proveedores regionales.

Se propone estructurar la política de inversiones en tres escalas:

- Inversiones ancla: empresas que, por su tamaño y capacidad productiva, puedan generar demanda sostenida de bienes, servicios, transporte y proveedores.
- Inversiones complementarias: pequeñas y medianas empresas que atiendan las necesidades de las empresas ancla y de las actividades económicas regionales.
- Inversiones de base territorial: emprendimientos, cooperativas, unidades productivas y empresas comunitarias integradas a cadenas de suministro formales.

Esta estructura permite que una inversión industrial de gran escala produzca efectos económicos que trasciendan sus instalaciones y se distribuyan entre empresas, trabajadores y comunidades.

2.2. Portafolio estratégico de oportunidades



A. Agricultura y agroindustria

La caracterización identifica aproximadamente 1.577 km² de planicies coluvio-aluviales, con una estimación de 631 km² potencialmente aprovechables para actividades agrícolas bajo las condiciones técnicas y ambientales correspondientes. Entre las líneas productivas señaladas figuran frijol, yuca, patilla, melón, auyama, maíz y cacao, algodón y otros.

Propuesta de inversión: centros de acopio, silos, secado de granos, clasificación y empaque, producción de harinas y almidones, procesamiento de frutas y plantas de alimentos balanceados, desmotadora de algodón, producción de alimentos balanceados, entre otros.

La selección de cada proyecto debe sustentarse en estudios de suelo, agua, drenaje, disponibilidad de materia prima y viabilidad comercial.



B. Pesca y acuicultura

La pesca artesanal y la diversidad de especies nativas representan una base para ampliar la oferta de alimentos y desarrollar productos de mayor valor agregado.

Propuesta de inversión: centros de acopio refrigerado, fábricas de hielo, transporte térmico, plantas de fileteado, procesamiento de pescado ahumado o seco, producción de alevines y sistemas de acuicultura.

El desarrollo deberá acompañarse de trazabilidad, controles sanitarios, manejo responsable de las capturas y estudios de capacidad de carga de los ecosistemas.

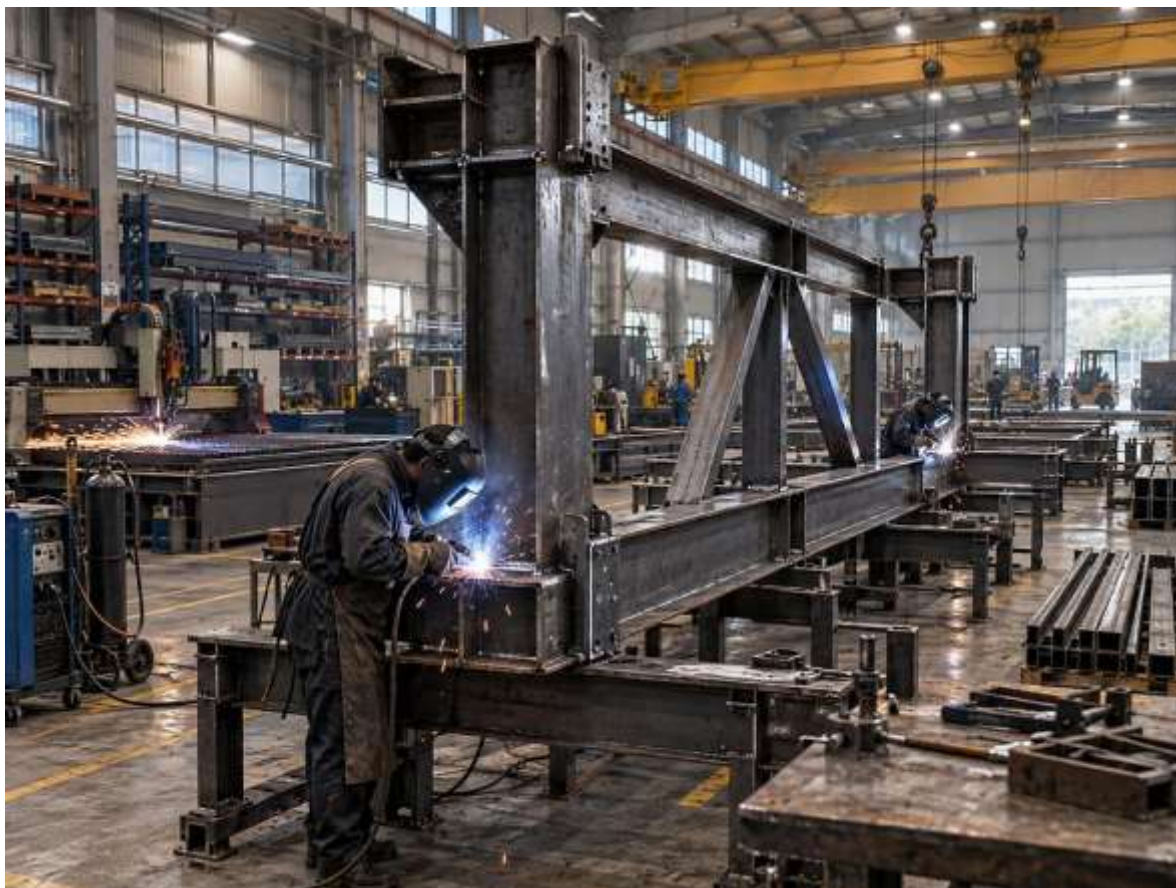


C. Sector forestal y transformación de la madera

La presencia de plantaciones, actividad de aserrío y capacidades industriales asociadas a Macapaima constituye una plataforma para evaluar inversiones complementarias.

Propuesta de inversión: secado industrial, clasificación y tratamiento de madera, carpintería industrial, muebles, tableros, embalajes, estibas y aprovechamiento de residuos para productos de biomasa.

El crecimiento debe estar condicionado a la legalidad del abastecimiento, la trazabilidad forestal, los planes de manejo y la reposición de los recursos aprovechados. Considerar que la materia prima del Bosque Uverito en CO₂ Neutro.



D. Industria, manufactura y minerales no metálicos

La caracterización identifica arena, grava, arcilla, caolín, yeso y materiales graníticos, además de oportunidades vinculadas a la construcción y al desarrollo industrial.

Propuesta de inversión: prefabricados de concreto, bloques, piezas de construcción, talleres metalmecánicos, estructuras, carpintería industrial, reparación de equipos y fabricación de componentes.

Cada iniciativa minera requerirá evaluación geológica, permisos, estudios ambientales, factibilidad económica y planes de cierre cuando corresponda.



E. Petróleo, energía y servicios especializados

El entorno energético regional permite evaluar negocios relacionados con mantenimiento industrial, inspección, transporte de equipos, fabricación metalmecánica, tuberías, válvulas, izamiento, campamentos, seguridad industrial, automatización y servicios ambientales.

Propuesta de inversión: bases operacionales, talleres de reparación, patios de tubulares, almacenes técnicos, centros de inspección y empresas proveedoras de operadores y contratistas petroleros.

La demanda efectiva deberá confirmarse con las empresas operadoras, sus planes de contratación, los proyectos autorizados y los presupuestos correspondientes.



F. Turismo y economía de naturaleza

El río Orinoco, las sabanas, los paisajes naturales y el patrimonio cultural ofrecen oportunidades para desarrollar servicios turísticos diferenciados.

Propuesta de inversión: posadas, alojamientos ecológicos, operadores fluviales, gastronomía, guías locales, pesca deportiva regulada y experiencias culturales comunitarias. El éxito dependerá de accesibilidad, seguridad, saneamiento, servicios básicos, promoción comercial y protección del patrimonio natural y cultural.

Las oportunidades sectoriales anteriores están recogidas en la caracterización económica, que también destaca el papel de los centros de acopio, la transformación primaria, la agroindustria y la logística fluvial.

2.3. Desarrollo económico diferenciado por municipio

La política regional debe reconocer que los tres municipios comparten un marco geográfico, pero no necesariamente las mismas ventajas, infraestructuras ni condiciones de inversión.

Municipio	Orientación estratégica propuesta	Inversiones a priorizar
Independencia	Plataforma industrial, fluvial, forestal y de servicios	Macapaima, transformación de madera, logística, almacenes, servicios industriales y agroindustria
José Gregorio Monagas	Producción agropecuaria, forestal, pesquera y servicios vinculados a la actividad energética	Agroindustria, lácteos, pesca, procesamiento forestal, mantenimiento y apoyo logístico
Francisco de Miranda	Agricultura, ganadería, transformación de alimentos y servicios productivos rurales	Procesamiento de carne y leche, acopio agrícola, cadena de frío, manufactura alimentaria y servicios al productor

Esta distribución es una propuesta inicial de especialización, no una asignación definitiva de proyectos ni una afirmación de que todas las instalaciones estén disponibles. Debe validarse mediante levantamiento de activos, consultas empresariales y evaluación de ventajas comparativas en cada localidad.

2.4. Macapaima como plataforma industrial de referencia

La caracterización identifica a Macapaima, en la parroquia Mamo del municipio Independencia, como un nodo de concentración de actividad maderera, con aserraderos privados, patios de acopio, galpones y maquinaria pesada. También describe el avance de una planta de pulpa y papel y sus capacidades de diseño proyectadas. Estas cifras deben confirmarse con el operador antes de utilizarlas como capacidad instalada o producción efectiva.

La estrategia debe procurar que la actividad industrial existente genere un ecosistema de empresas complementarias: mantenimiento electromecánico, transporte, fabricación de piezas, manejo de residuos, empaques, alimentación industrial, seguridad, alojamiento y formación técnica.

La propuesta consiste en evolucionar de un polo de actividad industrial a un ecosistema industrial integrado, capaz de atraer proveedores y nuevas inversiones sin depender de un solo sector.

2.5. Mecanismo de captación de capitales

Se propone crear una Cartera de Proyectos de Inversión de la Subregión Orinoco con fichas estandarizadas que contengan:

1. Descripción y localización georreferenciada.
2. Necesidad económica que atiende y mercado objetivo.
3. Inversión preliminar y estructura de financiamiento.
4. Disponibilidad de terrenos, agua, electricidad, vialidad y telecomunicaciones.
5. Capacidad de suministro de materias primas.
6. Requerimientos de permisos y autorizaciones.
7. Empleos directos e indirectos estimados.
8. Proveedores y encadenamientos productivos locales.
9. Evaluación ambiental y social.
10. Cronograma, riesgos, indicadores y condiciones de rentabilidad.

Las fichas deberán diferenciar los proyectos conceptuales de aquellos que ya dispongan de terrenos, permisos, estudios de factibilidad, ingeniería y acuerdos comerciales. Esa transparencia es indispensable para evitar expectativas infundadas y facilitar la evaluación por parte de inversionistas.

La estrategia de promoción debe acompañarse de reuniones empresariales, rondas de negocios, presentaciones sectoriales y una sala de datos con documentación técnica verificable.

3. Capacidad laboral calificada en los territorios

3.1. El talento humano como ventaja competitiva

Una inversión no depende solamente de la disponibilidad de materias primas, terrenos o infraestructura. También necesita trabajadores capacitados, técnicos especializados, supervisores, ingenieros, personal administrativo y empresas proveedoras que puedan cumplir los estándares de calidad, productividad y seguridad.

La caracterización de la Subregión Orinoco describe una población predominantemente rural y señala una importante presencia de jóvenes, junto con debilidades en educación técnica, acceso a conectividad y servicios formativos en localidades rurales. Por tanto, existe una oportunidad para convertir la formación profesional en una política económica de primer orden.

La ponencia propone sustituir la visión del empleo local como un compromiso accesorio por una política de formación, certificación y empleabilidad vinculada a la demanda efectiva de las empresas.

3.2. Creación del Programa Regional de Formación para el Empleo Productivo

Se propone impulsar un programa coordinado entre alcaldías, instituciones educativas, universidades, centros de formación técnica, empresas operadoras, contratistas y organizaciones productivas.

El programa debe comenzar por identificar los puestos de trabajo que demandarán los proyectos y establecer las competencias requeridas antes de abrir cursos de capacitación.

Se proponen cinco líneas:

- **Formación industrial:** mecánica, electricidad, soldadura, instrumentación, mantenimiento, operación de equipos y control de calidad.
- **Formación energética y petrolera:** seguridad industrial, mantenimiento de facilidades, inspección, logística de equipos y procedimientos operacionales.

- Formación agroindustrial: manejo de maquinaria, inocuidad alimentaria, refrigeración, almacenamiento, procesamiento y control sanitario.
- Formación logística: inventarios, almacenes, transporte, montacargas, gestión de carga, documentación comercial y operaciones de centros de distribución.
- Formación empresarial y digital: administración, contabilidad, compras, contrataciones, comercio electrónico, sistemas de información y gestión de pequeñas empresas.

Las actividades de riesgo industrial deberán incluir certificaciones, evaluaciones prácticas y habilitaciones exigidas por las normas aplicables.

3.3. Registro regional de competencias y disponibilidad laboral

Se propone desarrollar un Registro de Capacidades Laborales de la Subregión Orinoco que permita identificar:

- Técnicos, profesionales y trabajadores disponibles.
- Oficios y especialidades.
- Experiencia laboral comprobable.
- Certificaciones vigentes.
- Necesidades de actualización.
- Instituciones formativas.
- Empresas interesadas en contratar.
- Vacantes y perfiles solicitados.

Este registro deberá manejarse con criterios de protección de datos personales y acceso autorizado. No debe convertirse en una promesa automática de empleo ni en una barrera discriminatoria para trabajadores de otras regiones.

3.4. Compromiso empresarial de desarrollo de proveedores y trabajadores locales

Se propone que los proyectos de inversión incorporen planes de formación y contratación territorial, con metas acordadas de manera transparente según la disponibilidad real de perfiles y las exigencias técnicas de cada operación.

Como referencia para la negociación, pueden establecerse indicadores sobre:

- Porcentaje de vacantes cubiertas con trabajadores de la subregión cuando existan perfiles idóneos.
- Número de personas capacitadas y certificadas.

- Tasa de inserción laboral de los egresados.
- Número de empresas locales incorporadas a las cadenas de suministro.
- Horas de formación técnica financiadas por los proyectos.
- Participación de jóvenes y mujeres en programas de capacitación.

Las metas cuantitativas deberán fijarse después de levantar la línea base y consultar a las empresas. La prioridad no debe ser únicamente formar personas, sino lograr que esa formación se traduzca en empleo estable, productividad y desarrollo profesional.

3.5. Emprendimiento y transferencia de conocimientos

La formación laboral debe complementarse con programas de emprendimiento para que los trabajadores puedan evolucionar hacia la creación de empresas proveedoras.

Un técnico formado en soldadura, por ejemplo, podría integrarse inicialmente a una empresa contratista y, posteriormente, desarrollar un taller certificado. Una cooperativa de pescadores podría evolucionar hacia un centro de acopio y procesamiento. Una organización de productores agrícolas podría convertirse en proveedor formal de una agroindustria.

Esta progresión requiere asistencia técnica, acceso a financiamiento, acompañamiento contable, formalización empresarial, certificaciones y oportunidades comerciales.

La meta es convertir el talento humano en una capacidad productiva instalada en el territorio.

4. Logística, proveeduría y servicios para la CPPH y las empresas contratistas

4.1. Una oportunidad más amplia que la actividad petrolera directa

El portafolio Venezuela Oil & Gas Opportunities plantea una tesis empresarial relevante: la recuperación de la industria petrolera requiere no solo operaciones de perforación y producción, sino también un ecosistema de ingeniería, suministros, infraestructura, transporte, mantenimiento, tecnología, seguridad y servicios ambientales.

Este enfoque es particularmente importante para la Subregión Orinoco, porque permite evaluar negocios de diferentes escalas de inversión y especialización, incluso cuando una empresa no dispone del capital necesario para operar directamente un taladro o asumir un proyecto petrolero de gran envergadura.

A efectos de esta ponencia, se propone entender la CPPH como la contraparte pública o empresarial que articula proyectos de producción de hidrocarburos y sus contrataciones. La

denominación institucional exacta, así como los procedimientos de contratación aplicables, deberán precisarse en la versión definitiva de la presentación.

4.2. Portafolio de servicios para las empresas operadoras y contratistas

La Subregión puede aspirar a convertirse en una base regional de abastecimiento para las operaciones que efectivamente demanden servicios dentro de su área de influencia.

Línea de negocio	Servicios y oportunidades	Infraestructura necesaria
Transporte especializado	Camabajas, lowboys, camiones plataforma y traslado de equipos	Patios, accesos aptos, flota y talleres
Izamiento y manejo de cargas	Grúas, montacargas, operadores certificados y planes de izamiento	Bases de equipos, zonas de maniobra y mantenimiento
Tubulares y componentes	Inspección, clasificación, reparación, roscado y almacenamiento	Patios, talleres y equipos de inspección
Mantenimiento industrial	Bombas, motores, válvulas, generadores, instrumentación y sistemas eléctricos	Talleres electromecánicos y almacenes técnicos
Fabricación metalmecánica	Estructuras, tanques, soportes, spools y componentes	Talleres, soldadura calificada y control de calidad
Seguridad industrial	Equipos de protección, detección de gases, sistemas contra incendios y rescate	Almacenes certificados y servicios de inspección
Servicios al personal	Alimentación, transporte, alojamiento, lavandería y saneamiento	Comedores, instalaciones sanitarias y alojamiento
Tecnología operacional	Telemetría, automatización, monitoreo, inventarios y gestión de activos	Conectividad, equipos digitales y personal especializado
Servicios ambientales	Gestión de residuos, tratamiento de efluentes y recuperación de materiales	Instalaciones autorizadas y sistemas de control ambiental

El portafolio de referencia identifica estas líneas como oportunidades potenciales de negocio en la cadena de suministro petrolera. Su incorporación al plan regional debe responder a estudios de demanda, especificaciones técnicas y condiciones contractuales concretas.

4.3. Creación de una Base Regional de Proveduría Industrial y Energética

Se propone evaluar la creación de una Base Regional de Proveduría Industrial y Energética que opere como plataforma de servicios compartidos para empresas contratistas y proveedores.

Sus componentes podrían incluir:

- Patio de almacenamiento de tubulares, herramientas, estructuras y equipos.
- Talleres de mantenimiento mecánico y electromecánico.
- Áreas de soldadura, fabricación y reparación.
- Almacenes de repuestos, consumibles y equipos de protección.
- Espacios para inspección y ensayos no destructivos, de acuerdo con las certificaciones requeridas.
- Áreas de estacionamiento y maniobra de transporte pesado.
- Oficinas de operaciones, compras, planificación y administración.
- Servicios de conectividad, control de acceso, vigilancia y gestión ambiental.
- Espacios para formación técnica y evaluación de proveedores.

La base podría desarrollarse bajo un modelo de inversión privada, asociación empresarial o esquema de colaboración público-privada, siempre sujeto a la legislación aplicable y a la factibilidad del proyecto.

4.4. Desarrollo de proveedores locales

Una política de proveeduría regional debe permitir que las empresas de la subregión puedan conocer la demanda de las contratistas y prepararse para satisfacerla.

Se propone crear un Programa de Desarrollo de Proveedores con cuatro componentes:

Primero: diagnóstico empresarial. Identificar empresas locales, sus capacidades, equipos, personal, certificaciones, experiencia y limitaciones.

Segundo: adecuación técnica. Apoyar a las empresas para cerrar brechas en seguridad industrial, calidad, documentación, trazabilidad, cumplimiento tributario y gestión financiera.

Tercero: vinculación comercial. Organizar encuentros entre contratistas, fabricantes, distribuidores, empresas de servicios y proveedores regionales.

Cuarto: seguimiento del desempeño. Medir entregas oportunas, calidad, incidentes, competitividad de precios y cumplimiento contractual.

El programa no debe garantizar contratos ni sustituir los procesos de selección de las empresas operadoras. Su finalidad es elevar la capacidad competitiva de los proveedores locales para que puedan participar en igualdad de condiciones y cumplir las exigencias de cada contratación.

4.5. Servicios de campamento y apoyo a operaciones

Las operaciones industriales generan demanda de alojamiento, alimentación, agua potable, transporte de personal, lavandería, saneamiento, mantenimiento de instalaciones y servicios médicos de emergencia.

Estas actividades representan una oportunidad para pequeñas y medianas empresas, emprendimientos y operadores especializados, siempre que cumplan los requisitos sanitarios, laborales, de seguridad y de calidad.

La contratación de estos servicios en la subregión puede reducir determinados desplazamientos, estimular el comercio local y crear empleo en actividades complementarias a la industria energética.

4.6. La logística fluvial como ventaja complementaria

La conectividad con el Orinoco permite evaluar el uso de transporte fluvial para cargas que sean compatibles con la infraestructura, las características de navegación y los requisitos de seguridad.

Entre las oportunidades que deben estudiarse figuran el movimiento de materiales, madera procesada, insumos industriales, equipos y productos agrícolas, así como los servicios de embarcaciones, mantenimiento naval, almacenamiento y transferencia de carga.

No obstante, el transporte fluvial de equipos petroleros deberá aprobar evaluaciones de ingeniería, navegación, capacidad de carga, costos totales, seguros y autorizaciones. No toda mercancía será más económica o segura por vía fluvial.

4.7. Estrategia de entrada gradual para inversionistas

El portafolio petrolero recomienda evaluar, en determinados segmentos, modelos de entrada gradual como alquiler de equipos, prestación de servicios especializados, mantenimiento y reparación, antes de comprometer grandes inversiones en activos propios. También identifica oportunidades en inspección industrial, fabricación de componentes, transporte y gestión ambiental.

La Subregión Orinoco puede adoptar esta lógica mediante una cartera escalonada:

1. Empresas de servicios de menor inversión y rápida puesta en marcha.
2. Talleres especializados y almacenes técnicos.
3. Centros de mantenimiento e inspección.
4. Bases operacionales integradas.
5. Instalaciones industriales y logísticas de mayor escala.

Este esquema permite ajustar el capital comprometido a la demanda real, reducir riesgos iniciales y construir capacidades locales de manera progresiva.

5. Espacios para instalación: zonas industriales y desarrollo de condominios industriales

5.1. Ordenamiento territorial para la inversión

La captación de inversiones requiere algo más que promocionar terrenos disponibles. El inversionista necesita conocer si un espacio tiene uso compatible, acceso vial, disponibilidad de servicios, condiciones geotécnicas adecuadas, situación jurídica clara y posibilidades de expansión.

Por ello, se propone formular un Plan de Localización Industrial y Logística de la Subregión Orinoco, articulado con los instrumentos de ordenamiento territorial y las competencias de los organismos correspondientes.

Este plan deberá identificar, clasificar y georreferenciar:

- Suelos industriales existentes y potenciales.
- Áreas de expansión agroindustrial.
- Espacios para almacenes y centros de distribución.
- Zonas de talleres y mantenimiento.
- Áreas para servicios a la industria energética.
- Posibles localizaciones de infraestructura de transferencia fluvial.
- Terrenos para parques empresariales y condominios industriales.
- Áreas que deban preservarse por razones ambientales, hidráulicas, culturales o de seguridad.

Cada espacio deberá contar con una ficha de evaluación que identifique la titularidad o situación jurídica del inmueble, el uso permitido, las restricciones, los servicios disponibles y las inversiones habilitantes necesarias.

5.2. Desarrollo de condominios industriales

Se propone impulsar el modelo de Condominio Industrial y Empresarial del Orinoco, entendido como un conjunto planificado de parcelas, galpones, talleres, almacenes y servicios comunes destinado a alojar empresas de manufactura, logística, mantenimiento y servicios especializados.

El modelo permitiría compartir infraestructura y reducir los costos individuales de instalación.

Modelo conceptual de un condominio industrial

- Galpones y talleres
- Manufactura, reparación y mantenimiento.
- Patios logísticos
- Carga, almacenamiento y transporte pesado.
- Infraestructura común
- Electricidad, agua, drenajes y conectividad.
- Servicios compartidos
- Seguridad, gestión ambiental y administración.

Esquema funcional propuesto; la distribución física, las capacidades y la localización requieren estudios de ingeniería y factibilidad.

El condominio industrial puede organizarse mediante inversión privada, una sociedad administradora o un esquema asociativo que se ajuste a la legislación. La administración deberá definir reglas de uso, tarifas de servicios, mantenimiento, seguros, seguridad, gestión de residuos y mecanismos para resolver controversias.

5.3. Ventajas del modelo

Para las empresas, el condominio industrial ofrece una alternativa a construir individualmente toda la infraestructura de soporte. Para el territorio, permite ordenar la expansión empresarial y concentrar servicios que serían más costosos de instalar de forma dispersa.

Entre sus ventajas potenciales destacan:

- Menor costo de instalación por empresa mediante servicios compartidos.
- Mayor rapidez para poner en marcha actividades productivas.
- Proximidad entre proveedores, clientes y empresas complementarias.
- Mejor organización del tránsito pesado y las áreas de maniobra.
- Mayor facilidad para establecer sistemas de seguridad y control ambiental.
- Posibilidad de reservar espacios para empresas nuevas y proveedores regionales.
- Mayor capacidad para atraer fabricantes, operadores logísticos e inversionistas especializados.

Estas ventajas solo se materializarán si existe demanda suficiente, una administración profesional, servicios confiables y un diseño apropiado a las necesidades de los usuarios.

5.4. Macapaima como primera referencia para evaluación

Por su concentración de actividad maderera, acceso fluvial y terrestre y presencia de infraestructura industrial, Macapaima constituye una localización que merece un estudio prioritario para identificar oportunidades de ampliación industrial y servicios complementarios.

La caracterización territorial describe su potencial como nodo industrial y logístico. Sin embargo, no debe asumirse que todos los terrenos están disponibles, que poseen capacidad de expansión o que cuentan con factibilidad para cualquier actividad. La evaluación deberá verificar la propiedad, las restricciones ambientales, los servicios y la compatibilidad de usos.

Adicionalmente, se recomienda evaluar otros emplazamientos en los tres municipios para evitar la concentración excesiva de inversiones en un solo punto y facilitar la especialización territorial.

5.5. Instrumentos de instalación para inversionistas

Se propone crear una Ventanilla de Localización Empresarial que ofrezca:

- Inventario de terrenos y galpones.
- Información geográfica y catastral disponible.
- Orientación sobre permisos y autorizaciones.
- Datos de servicios públicos.
- Información de accesibilidad vial y fluvial.
- Requisitos ambientales y de seguridad.
- Identificación de obras habilitantes pendientes.
- Contactos institucionales para evaluación del proyecto.

La ventanilla no debe sustituir las competencias de los organismos autorizantes ni prometer aprobaciones anticipadas. Su función será reducir la incertidumbre y facilitar una ruta ordenada para la instalación de nuevas empresas.

6. Garantía de sinergia institucional con enfoque de gobernanza

6.1. De la coordinación ocasional a una gobernanza económica permanente

Una de las principales condiciones para atraer inversión es que las instituciones trabajen de forma coordinada, con responsabilidades identificables, plazos de respuesta y mecanismos para resolver problemas.

La gobernanza económica regional debe superar la fragmentación administrativa y establecer un espacio permanente de concertación entre los gobiernos municipales, las instituciones regionales y nacionales, las empresas, las organizaciones socioproductivas, las comunidades y los centros de formación.

La propuesta no consiste en crear una estructura burocrática adicional sin competencias definidas. Se plantea establecer un mecanismo de coordinación capaz de ordenar proyectos, identificar obstáculos, priorizar inversiones y realizar seguimiento a compromisos institucionales.

6.2. Creación de la Mesa de Gobernanza Económica de la Subregión Orinoco

Se propone constituir una Mesa de Gobernanza Económica y Atracción de Inversiones de la Subregión Orinoco, con participación de los tres municipios.

Sus integrantes podrían incluir:

- Alcaldías de Independencia, José Gregorio Monagas y Francisco de Miranda.

- Organismos regionales y nacionales con competencias económicas, industriales, ambientales, tributarias, energéticas y de infraestructura.
- Representantes de empresas privadas y cámaras empresariales.
- Empresas operadoras y contratistas interesadas en el territorio.
- Representantes de productores agrícolas, ganaderos, pesqueros y forestales.
- Instituciones universitarias y centros de formación técnica.
- Representantes de organizaciones comunitarias y socioproductivas.
- Instituciones financieras y organismos de asistencia empresarial, según la naturaleza de los proyectos.

La participación de cada institución deberá ajustarse a sus atribuciones legales. La Mesa tendría carácter de coordinación y concertación, sin desplazar las competencias de los organismos reguladores, las autoridades municipales ni las empresas responsables de sus decisiones comerciales.

6.3. Funciones de la Mesa

Se proponen siete funciones esenciales:

1. Priorización de proyectos. Seleccionar iniciativas con base en su viabilidad, demanda, empleo, aporte fiscal, encadenamientos productivos y sostenibilidad.
2. Coordinación institucional. Identificar permisos, decisiones y obras que requieren participación de diferentes organismos.
3. Gestión de obstáculos. Mantener un registro de problemas que afecten la ejecución de inversiones y asignar responsables de seguimiento.
4. Promoción de inversiones. Presentar proyectos estructurados ante inversionistas, operadores, fondos y empresas.
5. Desarrollo de proveedores. Articular a las empresas contratistas con fabricantes, transportistas y prestadores de servicios regionales.
6. Transparencia. Publicar información no confidencial sobre proyectos, compromisos, avances e indicadores.
7. Evaluación de resultados. Revisar periódicamente la ejecución y recomendar medidas correctivas.

6.4. Ventanilla Única de Atención al Inversionista

Como instrumento operativo, se propone crear una Ventanilla Única de Atención al Inversionista que funcione como punto de contacto y seguimiento.

Su objetivo será acompañar al empresario desde la presentación inicial de la propuesta hasta la identificación de las autorizaciones y condiciones necesarias para instalar y operar su actividad.

El procedimiento sugerido comprende:

1. Registro de la iniciativa empresarial.
2. Clasificación sectorial y territorial.
3. Identificación de los organismos competentes.
4. Elaboración de una hoja de ruta de trámites.
5. Seguimiento de solicitudes y requerimientos.
6. Identificación de retrasos y escalamiento institucional.
7. Registro de la puesta en marcha y seguimiento posterior.

La ventanilla deberá diferenciar entre acompañamiento administrativo y aprobación formal. No podrá sustituir permisos ambientales, licencias, autorizaciones sectoriales, requisitos tributarios ni procedimientos de contratación.

6.5. Gobernanza contractual y confianza empresarial

La confianza entre el sector público y el privado depende de reglas claras, información verificable y compromisos realistas.

Se recomienda que los proyectos de inversión y los contratos asociados establezcan, según corresponda:

- Alcance y responsabilidades de cada parte.
- Cronogramas e hitos verificables.
- Reglas de pago y condiciones de facturación.
- Indicadores de desempeño.
- Estándares técnicos y ambientales.
- Procedimientos para modificaciones y controversias.
- Mecanismos de auditoría y rendición de cuentas.
- Reglas de integridad, prevención de conflictos de interés y cumplimiento normativo.

Los proyectos de colaboración público-privada deberán adoptar la figura jurídica que corresponda, previa evaluación legal, económica y fiscal. La ponencia no presupone que una modalidad contractual determinada sea automáticamente aplicable a todas las iniciativas.

6.6. Indicadores de desempeño institucional

La gobernanza debe medirse por resultados. Se propone evaluar:

Indicador	Qué permite verificar
Tiempo de respuesta a solicitudes	Eficiencia administrativa
Proyectos con expediente técnico completo	Preparación efectiva para la inversión
Inversiones formalizadas y ejecutadas	Conversión de oportunidades en actividad económica
Empresas locales incorporadas como proveedoras	Encadenamiento productivo
Empleos creados y sostenidos	Impacto laboral
Obras habilitantes ejecutadas	Mejora de las condiciones territoriales
Cumplimiento de compromisos institucionales	Calidad de la coordinación
Incidencias ambientales y acciones correctivas	Desempeño ambiental y cumplimiento

Los indicadores deberán disponer de una línea base, una fuente verificable y una periodicidad de actualización.

El objetivo institucional es que el inversionista encuentre una administración organizada, y que la población pueda comprobar que la inversión produce resultados económicos y sociales.

7. Seguridad regional para las operaciones y las ciudades de instalación

7.1. La seguridad como condición de competitividad

La seguridad es un componente esencial de la decisión de inversión. Las empresas necesitan proteger a sus trabajadores, instalaciones, activos, mercancías, información y continuidad operativa.

Al mismo tiempo, las ciudades y comunidades donde se instalan las empresas requieren espacios seguros, servicios de emergencia funcionales, movilidad ordenada y mecanismos de prevención.

Por ello, se propone formular un Programa Regional de Seguridad Integral para el Desarrollo Productivo, con dos ámbitos complementarios: seguridad de las operaciones y protección de los centros urbanos y logísticos.

El programa deberá coordinar a las autoridades competentes, los operadores industriales, los organismos de emergencia, las empresas de seguridad autorizadas y las comunidades, con respeto a los derechos humanos y al marco jurídico aplicable.

7.2. Seguridad en las áreas operacionales

Las áreas industriales, forestales, energéticas y logísticas requieren análisis de riesgos específicos. No todas las instalaciones tienen las mismas amenazas ni necesitan los mismos dispositivos.

Se propone establecer planes de seguridad que contemplen:

- Evaluación de riesgos físicos, tecnológicos, ambientales y operacionales.
- Control de acceso a instalaciones y registro de visitantes.
- Protección de inventarios, equipos, combustible y materiales.
- Procedimientos de respuesta ante emergencias.
- Coordinación de comunicaciones y notificación de incidentes.
- Protección de ductos, almacenes, patios y zonas de carga cuando corresponda.
- Capacitación del personal en prevención y actuación ante emergencias.
- Auditorías de seguridad industrial y seguimiento de acciones correctivas.

Las tecnologías de vigilancia, los sistemas de control de acceso y las herramientas de monitoreo podrán utilizarse cuando resulten apropiados, cumplan las normas aplicables y respeten la privacidad.

7.3. Seguridad industrial, salud ocupacional y protección ambiental

El portafolio petrolero identifica oportunidades relacionadas con equipos de protección personal, detección de gases, sistemas contra incendios, equipos de rescate, señalización, monitoreo de instalaciones y servicios especializados de seguridad industrial.

Se propone que los parques industriales y las bases de servicios establezcan requisitos mínimos para:

- Equipos de protección personal adecuados al riesgo.
- Planes de emergencia y evacuación.
- Sistemas de prevención y control de incendios.
- Inspección y mantenimiento de equipos críticos.
- Capacitación en primeros auxilios y respuesta inicial.
- Manejo seguro de sustancias y materiales peligrosos.
- Gestión de residuos y control de derrames.
- Coordinación con bomberos y servicios de emergencia.

La responsabilidad principal sobre la seguridad de cada instalación deberá recaer en el operador correspondiente, bajo la supervisión y regulación de las autoridades competentes.

7.4. Seguridad en ciudades y centros de instalación administrativa

La atracción de empresas también exige condiciones urbanas que permitan el funcionamiento cotidiano de oficinas, comercios, hoteles, talleres y centros logísticos.

Se propone desarrollar planes coordinados para:

- Prevención del delito y atención de denuncias.
- Alumbrado público en corredores prioritarios.
- Vigilancia y protección de espacios públicos.
- Seguridad vial y ordenamiento del tránsito pesado.
- Atención de emergencias médicas.
- Protección de trabajadores y usuarios del transporte.
- Gestión de incidentes en áreas comerciales e industriales.
- Coordinación entre las autoridades municipales y los cuerpos de seguridad competentes.

Las medidas deberán priorizar la prevención, la capacidad de respuesta y la cooperación institucional.

7.5. Centro de coordinación de emergencias

Como iniciativa a evaluar, se propone establecer un mecanismo regional de coordinación para emergencias industriales, viales, fluviales y ambientales.

Su función sería facilitar la comunicación entre operadores, bomberos, protección civil, autoridades de seguridad, servicios sanitarios y organismos ambientales.

El sistema deberá contar con protocolos de notificación, responsables identificados, inventario de capacidades de respuesta, rutas de acceso y procedimientos de coordinación. No es indispensable comenzar con una infraestructura tecnológica costosa. Puede iniciarse con protocolos, directorios operativos, ejercicios de simulación y canales de comunicación compatibles con las capacidades disponibles.

7.6. Seguridad como factor de confianza para el capital

La propuesta ante los inversionistas debe ser clara: el territorio trabajará para desarrollar condiciones de seguridad verificables y mecanismos de respuesta coordinados.

No sería responsable prometer ausencia total de incidentes. La garantía que sí puede construirse es un sistema de prevención, gestión de riesgos, protección de trabajadores y continuidad operativa con responsabilidades definidas.

8. Garantía de servicios públicos para la inversión productiva

8.1. Los servicios públicos como infraestructura económica

La disponibilidad de electricidad, agua, saneamiento, vialidad y telecomunicaciones determina buena parte de los costos de operación de una empresa.

Una instalación industrial puede disponer de terreno y mercado, pero no resultar viable si necesita invertir de manera individual en generación eléctrica, abastecimiento de agua, tratamiento de efluentes, vías de acceso o conectividad.

Por ello, se propone desarrollar un Programa de Servicios Públicos para la Competitividad Productiva de la Subregión Orinoco, orientado a identificar necesidades de los proyectos prioritarios y coordinar las inversiones públicas y privadas requeridas.

El programa debe articularse con los prestadores competentes y no presentar como garantizados servicios cuya capacidad no haya sido evaluada.

8.2. Electricidad y continuidad operacional

Las empresas industriales y los servicios especializados necesitan conocer la capacidad eléctrica disponible, las condiciones de conexión, los riesgos de interrupción y los costos asociados.

Se propone elaborar un diagnóstico eléctrico por área de desarrollo industrial que incluya:

- Capacidad disponible y demanda proyectada.
- Condiciones de las redes y subestaciones.
- Necesidades de ampliación o rehabilitación.
- Calidad y continuidad del servicio.
- Requerimientos de respaldo para instalaciones críticas.
- Potencial de generación distribuida y eficiencia energética.
- Necesidades de mantenimiento y expansión.

Las soluciones de respaldo o generación propia deberán analizarse en función del costo total, las normas aplicables, el combustible disponible, la confiabilidad requerida y los impactos ambientales.

8.3. Agua industrial, agua potable y saneamiento

El agua es determinante para la agroindustria, el procesamiento de alimentos, la limpieza industrial, los servicios al personal y algunas actividades manufactureras.

Se propone establecer balances de disponibilidad y demanda para cada zona de expansión, distinguiendo entre agua potable, agua para procesos, agua para riego y agua destinada a servicios auxiliares.

La planificación deberá incluir:

- Evaluación de las fuentes y derechos de aprovechamiento.
- Estudios de captación, almacenamiento y conducción.
- Tratamiento de agua según su uso.
- Sistemas de recolección y tratamiento de aguas residuales.
- Gestión de lodos y residuos de tratamiento.
- Protección de cuerpos de agua y ecosistemas.
- Medición de consumos y planes de eficiencia.

La disponibilidad de agua no debe deducirse exclusivamente de la presencia del río Orinoco. Cada proyecto requiere comprobar caudales, calidad, condiciones de captación, permisos y compatibilidad ambiental.

8.4. Vialidad y accesibilidad logística

- La caracterización territorial identifica limitaciones en las vías rurales y accesos productivos.
- Por ello, la vialidad debe tratarse como un componente central de la política de inversión.

Se propone priorizar intervenciones según su contribución a la actividad económica:

1. Accesos a instalaciones industriales y logísticas.
2. Corredores de transporte de productos agrícolas y ganaderos.
3. Vías de acceso a comunidades productivas.
4. Drenajes y obras de protección en sectores vulnerables.
5. Conexiones con embarcaderos y puntos de transferencia de carga.
6. Mantenimiento preventivo de corredores prioritarios.

La selección debe apoyarse en estudios de tránsito, costos de transporte, estado de las vías, estacionalidad, riesgos de inundación y volumen de carga esperado.

8.5. Telecomunicaciones y transformación digital

La conectividad digital es necesaria para gestionar inventarios, realizar transacciones comerciales, operar sistemas de monitoreo, coordinar transportes y mantener comunicación entre instalaciones.

Se propone identificar zonas sin cobertura suficiente y evaluar soluciones de fibra óptica, redes inalámbricas, enlaces de respaldo y conectividad satelital donde resulte técnica y económicamente conveniente.

La meta debe ser disponer de conectividad adecuada para oficinas, centros industriales, almacenes, escuelas técnicas y comunidades productivas.

8.6. Gas, combustible y servicios complementarios

Para determinadas actividades industriales y agroindustriales, el suministro energético y el acceso a combustibles pueden constituir factores decisivos. La disponibilidad deberá verificarse por instalación y por tipo de actividad.

Se propone elaborar una matriz que identifique demanda, fuentes de abastecimiento, costos, restricciones de distribución y posibles alternativas energéticas.

También deben considerarse la recolección de residuos, el mantenimiento urbano, la iluminación pública, los servicios sanitarios y la capacidad de respuesta ante emergencias.

8.7. Matriz de garantía de servicios para proyectos de inversión

Servicio	Compromiso propuesto	Indicador verificable
Electricidad	Evaluar capacidad y condiciones de conexión antes de la instalación	Capacidad disponible y continuidad registrada
Agua	Confirmar fuente, calidad y capacidad de suministro	Balance hídrico y calidad conforme al uso
Saneamiento	Establecer tratamiento adecuado de aguas residuales	Capacidad de tratamiento y cumplimiento ambiental
Vialidad	Identificar y priorizar accesos productivos	Estado del corredor y tiempos de transporte
Telecomunicaciones	Verificar cobertura y capacidad	Disponibilidad y calidad de conexión
Seguridad	Definir planes y responsables de respuesta	Protocolos, simulacros e indicadores de incidentes
Gestión de residuos	Establecer sistemas de recolección, manejo y disposición autorizada	Trazabilidad y cumplimiento de requisitos

8.8. Mecanismo de compromisos de servicio

Se propone que cada proyecto de inversión de importancia disponga de una ficha de condiciones habilitantes que identifique:

- Servicios requeridos.
- Capacidad existente.
- Brechas de infraestructura.
- Obras necesarias.
- Organismo o empresa responsable.
- Inversión estimada.

- Fuente de financiamiento.
- Fecha objetivo de disponibilidad.
- Riesgos y medidas de contingencia.

Cuando exista viabilidad técnica, jurídica y presupuestaria, podrán acordarse niveles de servicio y compromisos de ejecución. Estos acuerdos deberán distinguir entre obligaciones de las instituciones, responsabilidades de los prestadores y obligaciones propias de la empresa.

La garantía de servicios no debe consistir en una promesa general, sino en una capacidad demostrable de planificar, financiar, ejecutar y supervisar las condiciones necesarias para producir.

9. Incentivos tributarios: mejor trato fiscal y competitividad territorial

9.1. Una política fiscal orientada a atraer y retener inversiones

La política de incentivos tributarios debe formar parte de una estrategia integral de competitividad. El inversionista evalúa la carga fiscal efectiva, los costos de instalación, la disponibilidad de servicios, la seguridad jurídica, el acceso a los mercados y la previsibilidad de las reglas.

Por tanto, la propuesta para la Subregión Orinoco es avanzar hacia un esquema de competitividad fiscal responsable, que permita estimular inversiones productivas, nuevas empresas, generación de empleo, transformación de materias primas y expansión de la base económica regional.

El objetivo no debe ser reducir indiscriminadamente los ingresos públicos, sino establecer incentivos selectivos, temporales, transparentes y vinculados a resultados verificables.

Dado que la estructura tributaria venezolana comprende competencias nacionales, estatales y municipales, cada medida debe evaluarse conforme a las atribuciones legales de la autoridad que pretenda implementarla. Las alcaldías no pueden ofrecer exenciones sobre tributos cuya administración o regulación corresponda a otro nivel de gobierno.

9.2. Propuesta de una agenda fiscal para la Subregión Orinoco

Se propone impulsar una agenda de concertación entre los municipios, los organismos tributarios competentes y el Ejecutivo Nacional, con el propósito de evaluar medidas de estímulo compatibles con la reforma tributaria que adelanta el Ejecutivo, según el marco normativo efectivamente vigente al momento de su aprobación.

La agenda debe perseguir cinco objetivos:

1. Mejorar la previsibilidad de los costos tributarios.
2. Reducir cargas administrativas innecesarias.
3. Estimular nuevas inversiones productivas y la formalización empresarial.
4. Promover el empleo, la capacitación y la incorporación de proveedores locales.
5. Preservar la sostenibilidad de los ingresos fiscales y la prestación de los servicios públicos.

9.3. Instrumentos tributarios que se propone evaluar

Instrumento propuesto	Aplicación potencial	Condición de implementación
Simplificación de trámites tributarios	Empresas nuevas y negocios en expansión	Competencia legal, digitalización y procedimientos claros
Calendario fiscal previsible	Empresas industriales, comerciales y de servicios	Publicación oportuna de obligaciones y fechas
Incentivos municipales selectivos	Nuevas instalaciones productivas o ampliaciones	Ordenanza, habilitación legal y evaluación fiscal
Estímulos a la inversión productiva	Proyectos que generen capacidad instalada y empleo	Autorización del nivel de gobierno competente
Beneficios vinculados a capacitación	Empresas que financien formación certificada	Instrumento jurídico válido y resultados verificables
Incentivos a la transformación local	Proyectos que incorporen procesamiento y valor agregado	Evaluación de impacto económico y legal
Facilidades para la formalización	Pequeñas y medianas empresas proveedoras	Régimen simplificado permitido por la normativa
Estímulos a la inversión ambiental	Eficiencia energética, tratamiento de efluentes y economía circular	Elegibilidad, certificación y autorización correspondiente

Estas medidas constituyen opciones para el análisis institucional. No implican que todos los instrumentos sean jurídicamente procedentes ni que se encuentren disponibles actualmente.

9.4. Propuesta de un régimen de incentivos basado en desempeño

Se recomienda evaluar un modelo de incentivos condicionado al cumplimiento de compromisos concretos.

Las empresas interesadas podrían presentar un plan de inversión que identifique capital comprometido, cronograma de ejecución, empleo previsto, formación laboral, compras a proveedores regionales y medidas ambientales.

La evaluación podría considerar criterios como:

- Inversión productiva efectivamente ejecutada.
- Puestos de trabajo creados y sostenidos.

- Formación y certificación de trabajadores.
- Incorporación de proveedores de la subregión.
- Transformación local de materias primas.
- Eficiencia energética y uso responsable del agua.
- Cumplimiento tributario, laboral y ambiental.

La elegibilidad y el cálculo de cualquier incentivo deberán ajustarse a la normativa aplicable y a la metodología aprobada por la autoridad competente. También deberán establecerse mecanismos de verificación, límites fiscales, plazos y consecuencias en caso de incumplimiento.

9.5. Mejor trato fiscal sin comprometer la capacidad de los municipios

La propuesta no debe generar una competencia perjudicial entre los tres municipios mediante reducciones tributarias sin coordinación.

Se recomienda evaluar criterios comunes para la promoción de inversiones, dentro de las respectivas competencias legales, y desarrollar una metodología compartida para analizar los efectos fiscales de cada incentivo.

Antes de aprobar una medida, deberá estimarse:

- El ingreso fiscal que dejaría de percibirse.
- La inversión adicional que se espera atraer.
- El empleo y la actividad económica que podrían generarse.
- Los costos de infraestructura y servicios asociados.
- El plazo estimado para recuperar los ingresos fiscales mediante la ampliación de la actividad económica.
- Los riesgos de que el incentivo beneficie inversiones que se habrían realizado igualmente.

La pregunta fundamental no es cuánto impuesto se deja de cobrar, sino si el beneficio público esperado justifica el costo fiscal y si existen mecanismos para comprobarlo.

9.6. Seguridad jurídica y debida diligencia tributaria

El portafolio advierte sobre la importancia de evaluar los aspectos jurídicos, regulatorios, contractuales, financieros, cambiarios, tributarios y de cumplimiento internacional antes de comprometer capital en proyectos energéticos.

En consecuencia, la promoción de la Subregión Orinoco debe ofrecer información tributaria clara, actualizada y verificable, evitando anunciar exoneraciones, tasas preferenciales o beneficios que no cuenten con soporte normativo.

La estrategia propuesta es concertar con los organismos competentes un marco de incentivos que combine legalidad, competitividad, transparencia y responsabilidad fiscal.

10. Propuesta de implementación: de la ponencia a los resultados

Para convertir los nueve ejes estratégicos en acciones concretas, se recomienda establecer una hoja de ruta que permita avanzar desde la organización institucional hasta la ejecución de los primeros proyectos.

Fase I

0–90 días

Organización y preparación

- Constituir la Mesa de Gobernanza Económica.
- Designar responsables técnicos por municipio.
- Actualizar el inventario de activos, terrenos, servicios e infraestructura.
- Identificar los proyectos con mayor grado de preparación.
- Levantar la demanda preliminar de las empresas operadoras y contratistas.
- Definir el formato de las fichas de inversión.

Fase II

3–6 meses

Estructuración de oportunidades

- Preparar una cartera priorizada de proyectos.
- Elaborar estudios de factibilidad para los proyectos seleccionados.
- Diseñar el Programa Regional de Formación para el Empleo Productivo.
- Desarrollar el diagnóstico de servicios públicos por zona de inversión.
- Evaluar localizaciones para condominios industriales.
- Realizar encuentros de negocios con empresas e inversionistas.

Fase III

6–12 meses

Puesta en marcha de proyectos

- Iniciar los proyectos que dispongan de factibilidad, financiamiento y autorizaciones.
- Activar el programa de proveedores locales.
- Ejecutar las obras habilitantes prioritarias.
- Formalizar convenios de formación con empresas.
- Evaluar los primeros instrumentos de competitividad fiscal.
- Establecer mecanismos de seguimiento público de los resultados.

Fase IV

12–36 meses

Consolidación y expansión

- Ampliar las inversiones con resultados demostrables.
- Desarrollar nuevos espacios industriales y logísticos.

- Fortalecer las cadenas agroindustriales, forestales y pesqueras.
- Evaluar servicios de transferencia de carga y logística fluvial.
- Impulsar la internacionalización de productos competitivos.
- Revisar indicadores y ajustar la política de desarrollo económico.

Los plazos son referenciales y están sujetos a la disponibilidad presupuestaria, la madurez de los proyectos, los permisos y las condiciones de mercado.

10.1. Cartera inicial de proyectos para promoción empresarial

Se propone comenzar con una cartera corta de proyectos demostrativos que permitan mostrar avances y facilitar la entrada de nuevas inversiones.

Proyecto propuesto	Objetivo económico	Principal condición previa
Base Regional de Proveeduría Industrial y Energética	Abastecer operaciones industriales y empresas contratistas	Estudio de demanda, localización y acuerdos comerciales
Condominio Industrial del Orinoco	Compartir infraestructura y atraer empresas complementarias	Factibilidad, situación jurídica del terreno y servicios
Centro Agroindustrial Regional	Procesar y agregar valor a productos agrícolas	Oferta de materia prima, compradores y cadena logística
Centro de Acopio y Procesamiento Pesquero	Reducir pérdidas y mejorar conservación y comercialización	Estudios de suministro, permisos sanitarios y energía
Programa de Transformación Forestal	Aumentar el valor agregado de la madera y sus coproductos	Abastecimiento legal, mercado y controles ambientales
Plataforma Logística Fluvial	Evaluar el movimiento de mercancías por el Orinoco	Estudios de navegación, infraestructura y viabilidad comercial
Programa Regional de Formación Técnica	Adecuar competencias laborales a la demanda empresarial	Convenios educativos y perfiles de contratación
Ventanilla Única del Inversionista	Mejorar la atención y seguimiento de proyectos	Acuerdo institucional y definición de competencias

Esta cartera constituye una propuesta inicial. La selección definitiva debe considerar el costo de inversión, la madurez técnica, el mercado, los riesgos, el impacto territorial y la posibilidad real de ejecución.

10.2. Indicadores para evaluar el impacto regional

El seguimiento deberá concentrarse en resultados verificables, evitando medir el éxito únicamente por el número de reuniones o proyectos anunciados.

Se recomienda establecer indicadores sobre:

- Capital de inversión comprometido y efectivamente ejecutado.
- Número de proyectos que alcanzan la fase de operación.
- Empleos directos e indirectos creados.
- Trabajadores capacitados y posteriormente contratados.
- Empresas regionales incorporadas a cadenas de suministro.
- Valor de la producción transformada localmente.
- Volumen de ventas nacionales y exportaciones verificadas.

- Obras de infraestructura habilitante concluidas.
- Continuidad y calidad de los servicios públicos en las zonas productivas.
- Cumplimiento de obligaciones tributarias y ambientales.
- Participación de los tres municipios en los beneficios económicos.

La línea base deberá levantarse durante la fase inicial y las metas tendrán que aprobarse después de validar los datos y las capacidades existentes.

11. Mensaje de cierre de la ponencia

La Subregión Orinoco posee condiciones que justifican una estrategia de desarrollo económico con visión de largo plazo. La relación con el río Orinoco, las conexiones terrestres, la actividad forestal e industrial de Macapaima, las posibilidades agroproductivas, la pesca, la ganadería, los recursos minerales no metálicos y las oportunidades de servicios vinculados al entorno energético ofrecen una base para construir una economía más diversificada.

Sin embargo, el potencial territorial no se convierte automáticamente en inversión. Para hacerlo realidad se necesitan proyectos bien estructurados, información confiable, infraestructura, seguridad, servicios públicos, talento humano, proveedores competitivos y una relación institucional basada en reglas claras.

La propuesta que presentamos busca construir esas condiciones mediante una alianza entre el sector público y el sector privado, con participación de los tres municipios, las comunidades, las universidades, las empresas y los organismos nacionales competentes.

El sector público debe asumir el compromiso de ordenar el territorio, coordinar instituciones, facilitar información, priorizar obras habilitantes y ofrecer procedimientos transparentes. El sector privado debe aportar capital, tecnología, capacidad de gestión, innovación, mercados y oportunidades de empleo. Las instituciones educativas deben contribuir a formar el talento requerido. Las comunidades y los productores locales deben participar en las cadenas de valor y en los beneficios de la actividad económica.

La aspiración es que cada nueva inversión genere una red de oportunidades que trascienda sus instalaciones: proveedores que crecen, trabajadores que se especializan, jóvenes que encuentran oportunidades profesionales, productores que acceden a mercados, empresas que incorporan tecnología y municipios que fortalecen su capacidad para prestar servicios. La Subregión Orinoco puede avanzar hacia un modelo donde el río sea una ventaja logística, los recursos naturales se transformen de manera responsable, la actividad energética estimule servicios especializados y la producción regional alcance nuevos mercados.

Para lograrlo, debemos pasar de la promoción general de potencialidades a una cartera concreta de proyectos, con responsables, financiamiento, cronogramas, indicadores y mecanismos de rendición de cuentas.

La invitación a los inversionistas es a participar en la construcción de una plataforma productiva con oportunidades reales de expansión. La invitación a las instituciones es a coordinar esfuerzos y crear condiciones competitivas. La invitación a las comunidades es a prepararse, organizarse y formar parte activa del desarrollo económico de su territorio.

El propósito compartido debe ser que la inversión encuentre oportunidades rentables y que el territorio obtenga resultados duraderos en empleo, producción, infraestructura, capacidades empresariales y bienestar.

Subregión Orinoco: invertir para producir, producir para transformar y transformar para generar prosperidad territorial.

Recomendaciones para la versión institucional definitiva

Antes de presentar esta ponencia ante inversionistas, empresas operadoras o autoridades nacionales, conviene completar cuatro elementos:

Validación territorial: confirmar la cartografía, la superficie de referencia, la población, la situación de los terrenos y las capacidades reales de infraestructura en los tres municipios.

Validación empresarial: incorporar información de demanda, proyectos activos, capacidad de contratación, necesidades de servicios y contactos de empresas interesadas, sin presentar oportunidades potenciales como contratos garantizados.

Validación jurídica y tributaria: verificar las competencias de cada nivel de gobierno, el marco aplicable a las inversiones, las modalidades contractuales disponibles y los incentivos legalmente procedentes.

Validación financiera: elaborar fichas de inversión con montos estimados, costos operativos, fuentes de financiamiento, análisis de mercado, riesgos, cronogramas e indicadores de rentabilidad.

Con estos elementos, la ponencia podrá evolucionar desde una propuesta estratégica de desarrollo territorial hacia un instrumento ejecutivo de promoción de inversiones, apto para mesas de negocios, presentaciones institucionales y procesos de negociación con potenciales socios nacionales e internacionales.