

El siguiente informe proyecta la tendencia del mercado de harina de maíz precocida en Venezuela para los próximos cinco años (2025-2029), basándose en la fase de recuperación y las nuevas dinámicas de competencia observadas en el período 2014-2024¹¹¹.



Resumen Ejecutivo

El mercado de harina de maíz precocida se proyecta hacia una fase de **crecimiento moderado y estabilización competitiva** durante el período 2025-2029. El consumo per cápita ya recuperado se mantendrá estable, pero la **demandas total crecerá a un ritmo estimado del 4% al 6% anual**²².

El principal desafío es la **competencia desleal** de las importaciones, que pueden ofrecer precios minoristas inferiores (\$0.80 - \$1.10 por kilo)³³, amenazando la rentabilidad y la inversión de la producción nacional⁴. Las estrategias de éxito deberán centrarse en la eficiencia de costos, la fidelización del consumidor sensible al precio y la diferenciación de valor (ej. calidad superior o apoyo al campo nacional)⁵.



Gráfico de Tendencia (Proyección de Consumo Total Anual)

El consumo de harina de maíz precocida, después de alcanzar un mínimo durante la escasez crítica (2016-2020)⁶, ha entrado en una fase de recuperación impulsada por la diversificación de la oferta⁷⁷. La demanda actual (2024) se estima en unas 80.000 toneladas mensuales (960.000 anuales)⁸.

Proyectamos un crecimiento anual promedio del **5%** para la demanda total, dado el restablecimiento de la arepa como pilar de la dieta venezolana y la mejora de la capacidad productiva⁹.

Año	Consumo/Demanda Estimada (Ton)	Tendencia Anual (%)
2024 (Base)	960,000	N/A
2025	1,008,000	+5.0%
2026	1,058,400	+5.0%
2027	1,111,320	+5.0%
2028	1,166,886	+5.0%
2029	1,225,230	+5.0%



Informe Estructurado

1. Análisis de Variables Críticas (2025-2029)

El futuro del consumo estará determinado por el equilibrio entre tres fuerzas principales:

A. Competencia Externa y Sensibilidad al Precio

- **Variable Clave:** La aparición de **más de 50 marcas** en el mercado¹⁰ y la fuerte entrada de empresas con capital extranjero (ej. Kaly, Mimasa)¹¹ mantendrán la presión a la baja sobre los precios.
- **Impacto Proyectado:** La demanda continuará siendo **extremadamente sensible al precio**¹². Si las marcas importadoras mantienen precios minoristas inferiores (\$0.80 - \$1.10 por kilo), seguirán reestructurando las cuotas de mercado a expensas de los productores nacionales¹³. Esta competencia beneficia al consumidor, pero pone en

riesgo la sostenibilidad de la producción local a gran escala¹⁴.

B. Costos de Producción y Materia Prima Nacional

- **Variable Clave:** La tensión entre los productores agrícolas y la agroindustria por el precio de la tonelada de maíz blanco (productores exigen \$360-\$380/ton, mientras la industria paga \$315-\$320/ton)¹⁵.
- **Impacto Proyectado:** Es probable que los costos de la materia prima nacional tiendan a subir o permanezcan volátiles. Esto forzará a los productores tradicionales a operar con márgenes reducidos o a subir precios, perdiendo competitividad frente a las importaciones que se benefician de costos internacionales más bajos y ventajas arancelarias¹⁶.

C. Estabilidad Macroeconómica

- **Variable Clave:** La continuidad de la dolarización transaccional y la relajación de los controles económicos¹⁷.
- **Impacto Proyectado:** Mientras no haya un retorno a controles estrictos, la oferta se mantendrá fuerte (producción creció un 27% entre 2023-2024) ¹⁸, lo que garantiza la disponibilidad del producto y sostiene la recuperación del consumo per cápita¹⁹.

🎯 Recomendaciones Tácticas para el Incremento del Consumo (2025-2029)

Para las empresas que buscan aumentar su cuota de mercado y el consumo general del producto, se recomiendan las siguientes tácticas:

Tipo de Recomendación	Estrategia Táctica	Justificación / Objetivo
Fidelización y Precio	"Paquete Básico de Valor"	Crear presentaciones de menor precio (ej. 500g o 750g) o lanzar una "sub-marca económica" para competir directamente con el rango de \$0.80 - \$1.10 por kilo de las marcas importadas ²⁰ .
Diferenciación	Marketing de Valor Nacional	Enfocar la publicidad en la diferenciación de calidad y el origen. Promocionar la harina como "Hecha con Maíz Venezolano" o "Apoyo al Campo Nacional" para atraer a consumidores dispuestos a pagar un ligero sobreprecio por producto nacional sostenible ²¹ .
Innovación de Producto	Ampliación de Portafolio	Introducir harinas de maíz especializadas o fortificadas (ej. con alto contenido de fibra, maíz amarillo/azul, o fortificación vitamínica superior) que justifiquen un precio premium y atraigan a nichos de consumo más conscientes de la salud.
Eficiencia Operacional	Integración de Cadena de Suministro	Implementar tecnología para reducir costos logísticos y de producción, mitigando así el impacto de

los altos precios del maíz blanco sin trasladar todo el costo al consumidor final²². La eficiencia es clave para sobrevivir a la presión arancelaria de las importaciones²³.