



CAMARA COLOMBO VENEZOLANA

COYUNTURA ECONÓMICA

Colombia y Venezuela

Número 37

ISSN: 2711-0338

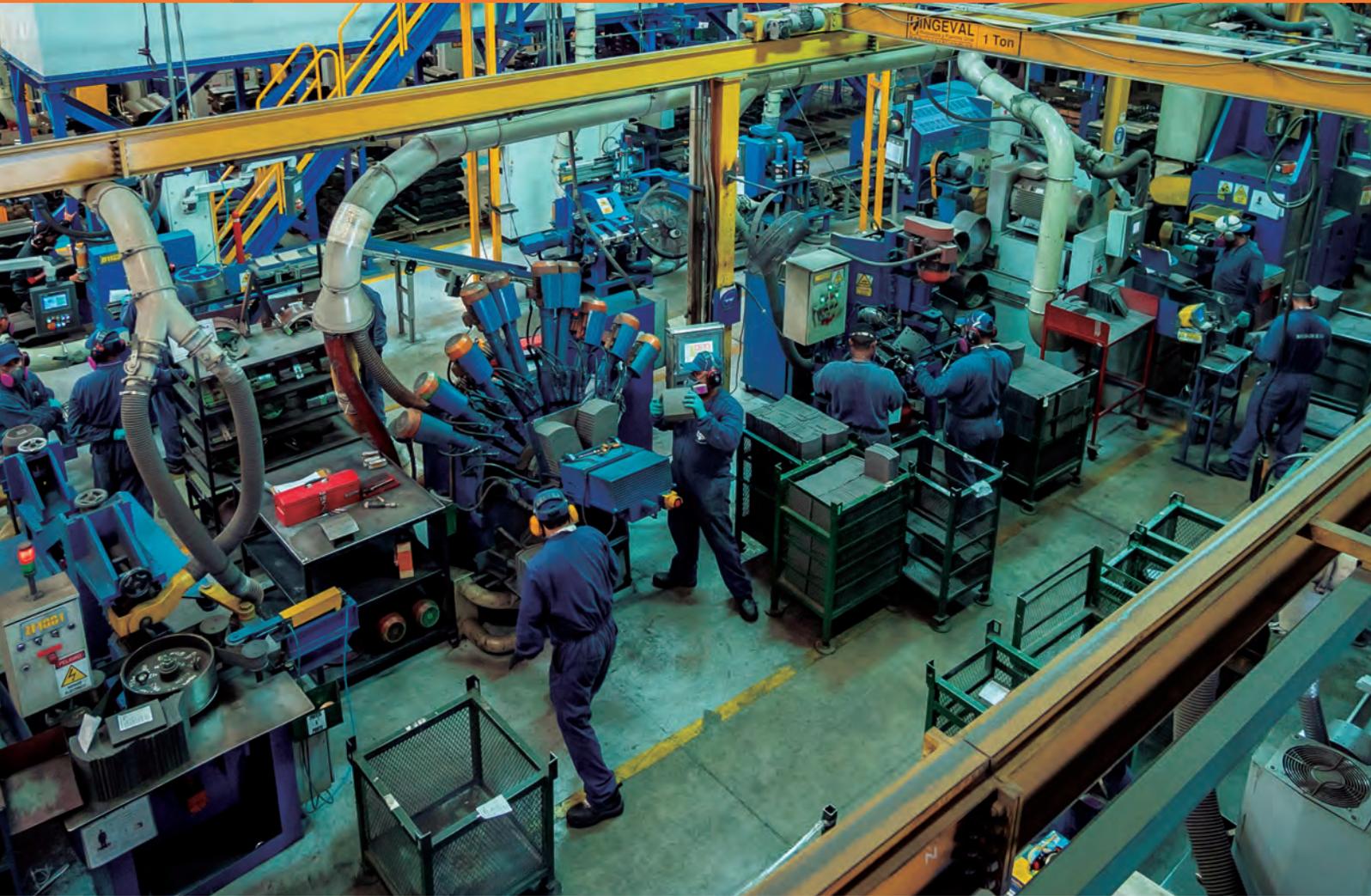
Marzo 2024 • Bogotá - Colombia



Análisis de la dinámica fronteriza y del intercambio comercial colombo venezolano

Grupo <a> autopartes

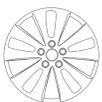
90 AÑOS FABRICANDO Y EXPORTANDO A MÁS DE 25 PAÍSES 9 EN EL MUNDO



FABRICAMOS AUTOPARTES CON CALIDAD DE EQUIPO ORIGINAL PARA EXIGENTES CONDICIONES DE TRABAJO



RINES - ALUMINIO



COFRE

RINES - ACERO



ImqI

SUSPENSIÓN PESADA



Gabriel

SUSPENSIÓN LIVIANA



INCOLBEST

FRENOS Y FRICCIÓN



COFRE

LÍQUIDO PARA FRENOS



BWB

AUTOPARTES



KROSS

PARTES PARA MOTOS



WWW.GRUPOA.CO





CAMARA COLOMBO VENEZOLANA

COYUNTURA ECONÓMICA

Colombia y Venezuela

Análisis de la dinámica fronteriza y del intercambio comercial colombo venezolano



CAMARA COLOMBO VENEZOLANA

Cámara Colombo Venezolana
Coyuntura Económica Colombia y Venezuela

info@comvenezuela.com
www.comvenezuela.com
(+57) 300 7651006

Juan Gabriel Pérez Chaustre
Presidente Ejecutivo
presidenciaejecutiva@comvenezuela.com

Johan Sebastián Naranjo Patarroyo
Director Estudios Económicos

Víctor Méndez Monsalve
Director Oficina Regional Oriente

Mauricio Navarro Acosta
Director Relacionamento Comercial
y Servicio al Afiliado

Yolanda Penagos Maldonado
Directora Administrativa y Financiera

Yoselin Perea Gauta
Analista Comercio Internacional

Jhonatan Reyes Muñoz
Analista Económico

María Fernanda Guayazan
Asistente de Presidencia y Comunicaciones

Junta Directiva

Ricardo González Villegas
Presidente

José Antonio Pulido
Primer Vicepresidente

Nayib Neme Arango
Segundo Vicepresidente

Juan Carlos Villafuerte
Tercer Vicepresidente

Roberto Isaza Posada
Cuarto Vicepresidente

Mirta Fonseca Rodríguez
Corrección de Estilo

ISSN: 2711-0338
Numero: 37 • Marzo 2024

Producción gráfica
Opciones Gráficas Editores Ltda.

Jairo Martínez Mora
Diseño gráfico
www.opcionesgraficas.com
instagram: @opcioneseditores
(+57) 60 1 237 2383
Bogotá, D.C., Colombia, 2024

Impreso en Colombia

Contenido

Editorial	5
1. Dinámica fronteriza	8
2. Intercambio comercial colombo venezolano	17
3. Coyuntura económica Colombia y Venezuela	25
4. Casos empresariales	32
5. Plan 2024-2027: 50 años más consolidando la integración.....	35
6. Destacados.....	41



LA CALIDAD
VA POR
DENTRO



TECNOLOGÍA



INNOVACIÓN



GARANTÍA



TALENTO



SOSTENIBILIDAD



DISTRIBUCIÓN



MANUFACTURA



SOMOS
TECNOLOGÍA

En cada producto que fabricamos está el progreso tecnológico de Acesco, así aseguramos la calidad y el desempeño de los mismos en el mercado de la construcción.

Elige calidad.
Busca el sello Acesco.

Editorial

Preparados para el futuro: La CCV fortalece su liderazgo en la integración binacional

La Cámara Colombo Venezolana se encuentra en un momento crucial de su historia. En el 2027 cumplirá 50 años de existencia y nos preparamos para afrontar los próximos desafíos con un renovado compromiso con la integración económica y social entre Colombia y Venezuela.

El año 2024 será un año desafiante, marcado por el contexto preelectoral en Venezuela. Sin embargo, también se presentan oportunidades para fortalecer el comercio bilateral entre ambos países. Estamos comprometidos con la meta ambiciosa de alcanzar mil millones de dólares en intercambio comercial entre nuestros dos países este año. Con el surgimiento de nuevos productos y empresas participes en el mercado colombo-venezolano, la aprobación de acuerdos normativos bilaterales y con esfuerzos conjuntos para aumentar el comercio formal en ambos lados de la frontera, vemos un camino claro hacia un flujo comercial más robusto y



sostenible. En Venezuela, productos de valor agregado como vehículos y confecciones, entre otros, están ganando terreno de manera notable. Simultáneamente, mercancías de hierro, acero y productos minerales de origen venezolano están encontrando su camino hacia Colombia, lo que augura un aumento significativo en el intercambio económico.

Para aprovechar estas oportunidades y superar los desafíos venideros, hemos desarrollado el Plan Estratégico 2024-2027: 50 años más consolidando la integración. Este plan, que se extiende hasta el año de nuestro aniversario, se basa en cuatro líneas de acción fundamentales.

Primero, continuaremos brindando asesoría y acompañamiento a empresas interesadas en el comercio e inversión bilateral. Segundo, nos enfocaremos en recopilar y generar información estratégica para respaldar la toma de decisiones empresariales. Tercero, fortaleceremos nuestra labor como interlocutores ante entidades públicas y privadas, representando los intereses de nuestros afiliados en todos los niveles. Y finalmente, ejecutaremos proyectos de impacto que impulsen aún más la integración económica y social entre nuestros países.

Igualmente, la Cámara Colombo Venezolana se guía por principios sólidos que sustentan nuestra labor.

Construimos alianzas sólidas, fomentamos un modelo de negocio responsable y sostenible, y cultivamos relaciones basadas en la confianza y el compromiso mutuo. Valoramos la diversidad y promovemos un ambiente colaborativo donde todas las voces sean escuchadas.

Nuestro objetivo fundamental es claro: generar nuevas oportunidades de negocio, proporcionar información valiosa y representar los intereses de nuestras empresas afiliadas en la búsqueda de una integración económica más profunda entre Colombia y Venezuela.

A medida que nos preparamos para celebrar nuestro medio siglo de existencia, reafirmamos nuestro compromiso con el desarrollo económico y social de nuestros países. Con este marco estratégico como base, la Cámara Colombo Venezolana se proyecta hacia el futuro con optimismo y determinación. Estamos convencidos de que, trabajando juntos, podemos construir un futuro próspero y sostenible para Colombia y Venezuela.

Juan Gabriel Pérez Chaustre

Presidente de la Cámara Colombo Venezolana

Nuestras Redes:

 Congrupo sas

 Marketcongrupo

 Marketcongrupo

01

Enfocado en dar valor a clientes y consumidores.



02

Presencia en +21 ciudades



más de 30 años desarrollando marcas de consumo masivo **con enfoque de visión global.**



03

+ 45.000 clientes



04

Alcance en retail, canales indirectos, E-commerce, tiendas especializadas y de conveniencia e instituciones gubernamentales.



Visítanos en:
www.congrupo.com.co

1.

Dinámica fronteriza

El análisis de las regiones fronterizas de Colombia con Venezuela muestra una complejidad y diversidad de las dinámicas económicas y comerciales. Este análisis se enfoca en los departamentos de Norte de Santander, La Guajira, Arauca, Cesar, Vichada y Guainía, exceptuando Boyacá. Estas áreas, que comparten una proximidad geográfica, representan características distintivas que influyen en sus interacciones económicas, destacando la importancia de las relaciones comerciales, culturales y sociales con Venezuela.

Norte de Santander

La región de Norte de Santander, ubicada en la frontera y limitando con el Estado Táchira en Venezuela, junto a su área metropolitana y capital de San José de Cúcuta, desempeñan un papel crucial en el panorama económico regional y nacional. En el 2022, el departamento registró un notable incremento del 7,4% en su Producto Interno Bruto (PIB), lo que representó el 1,58% del PIB nacional. Conformado por 40 municipios y una población de 1,68 millones de habitantes, la región mantiene un PIB per cápita de USD 3.227. Esta dinámica económica, junto con su ubicación fronteriza consolidan a Norte de Santander como un actor relevante en el contexto económico del país.

Las principales actividades económicas que componen el PIB del departamento incluyen la administración

pública y defensa; el comercio, la reparación de vehículos, el transporte, alojamiento y servicios de comida, así como la agricultura, ganadería y pesca.

Según cifras del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT) con base en la información de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) y del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), las exportaciones de Norte de Santander representan en promedio el 1,41% de las exportaciones nacionales entre 2019 y 2023. Al cierre de 2023, el departamento registró una participación superior al promedio de los últimos años, principalmente por el aumento de sus ventas externas a Venezuela. Durante ese año, los principales grupos de productos de exportación fueron hullas (48%), coques y semicoques (40%), aceite de palma (1%), productos de panadería (1%) y artículos para el transporte o envasado, de plástico (1%). Asimismo, los principales destinos de exportación fueron: Polonia (12%), India (9%), Brasil (7%) Venezuela (7%) y Bélgica (6%).

En cuanto a las importaciones, a pesar de representar en promedio el 0,23% de las importaciones nacionales entre 2019 y 2023, Norte de Santander ha demostrado una apertura al comercio internacional. Los principales países de origen de las importaciones en 2023 fueron China (35%), Estados Unidos (21%), Venezuela (10%), España (6%) y Brasil (5%). Los productos importados incluyeron polímeros de etileno (8%), gas de petróleo

(propano y butano, 7%), hullas (5%), trigo y morcajo (4%), e hilos y cables coaxiales (3%), señalando una diversificación de fuentes y productos.

Destaca el potencial industrial de Norte de Santander con actividades de industrias manufactureras, fabricación de productos minerales no metálicos, elaboración de productos de molinería, elaboración de productos alimenticios y fabricación de calzado. Estas áreas representan oportunidades significativas para el desarrollo económico y la generación de empleo en la región. En este contexto, el potencial industrial del departamento y su cercanía con Venezuela ofrecen perspectivas prometedoras en el panorama empresarial y comercial regional.

Relaciones comerciales con Venezuela:

La estrecha relación comercial con Venezuela ha desempeñado un papel fundamental en el incremento de las exportaciones e importaciones del departamento. Durante el 2023, el mercado venezolano se destacó como uno de los destinos más importante y, a su vez, como uno de los principales orígenes del comercio exterior en la región. En esta sección, se profundizará

en la importancia y las implicaciones de esta dinámica relación comercial.

En los últimos años, el fortalecimiento de las relaciones regionales transfronterizas del departamento de Norte de Santander con Venezuela ha propiciado un aumento de las ventas y compras externas desde este mercado. Durante el 2023, se evidenció un significativo aumento del 86% en las exportaciones y un destacado incremento del 198% de las importaciones desde y hacia el vecino país. Estos indicadores reflejan que el comercio exterior del departamento con Venezuela ha retomado una senda de crecimiento, con la expectativa de alcanzar, a mediano plazo, los niveles de flujos comerciales registrados en los mejores años de relacionamiento comercial.

Entre los principales grupos de productos exportados desde el departamento hacia Venezuela se destacan: Aceite de palma y sus fracciones (11%); productos de panadería (10%), preparaciones capilares (6%), jabón (5%) y preparaciones alimenticias (5%). De igual manera, los grupos de productos importados por el departamento desde Venezuela incluyeron: hullas (46%), aceites de coco y almendra (13%), cocos y nueces (6%), laminados planos de hierro o acero (5%), y coques y semicoques (4%).

Tabla 1.1. Comercio exterior de Norte de Santander con Venezuela (USD Millones)

Flujo comercial Año	2019	2020	2021	2022	2023
Exportaciones de N.S. a Vzla. (FOB)	14,3	7,9	14,8	36,2	67,2
Importaciones de N.S. desde Vzla. (CIF)	3,0	1,7	2,8	4,7	18,7

Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT)

La recuperación de la infraestructura logística e institucional en los puentes internacionales Simón Bolívar, Francisco de Paula Santander y Atanasio Girardot, ubicados en San José de Cúcuta, ha propiciado un incremento significativo en el flujo de carga que circula por la región. Esto ha restituido al municipio como uno de los principales puntos de paso fronterizo para el transporte terrestre de carga, recobrando así su participación destacada en el intercambio comercial colombo-venezolano, tal como se registraba en años anteriores.

El puente internacional Simón Bolívar conecta los municipios de Cúcuta y Villa de Rosario con las ciudades

venezolanas de San Antonio y San Cristóbal, ubicadas en el Estado Táchira. Con una longitud de 315 metros y un ancho de 7,3 metros, este puente ha consolidado su posición como el principal punto de paso vehicular para la exportación hacia Venezuela. Además, al operar como Centro Binacional de Atención en Frontera (CEBAF), cuenta con la presencia de entidades clave del lado colombiano, como la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA) y Migración Colombia. Por parte de Venezuela, está presente el Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT).

Por otro lado, el puente internacional Atanasio Girardot, anteriormente conocido como puente internacional Tienditas y que une a Cúcuta con El Palotal, se ha consolidado como el segundo punto de paso para la carga de exportación e importación entre ambos países desde su apertura en enero de 2023. Con 6 carriles, una longitud de 280 metros y un ancho de 42 metros, esta destacada infraestructura alberga un Centro Nacional de Fronteras (CENAF), que integra una zona primaria para facilitar los trámites aduaneros y logísticos. En este centro, se brinda atención de instituciones como la DIAN, el ICA, el INVIMA, Migración Colombia, la Policía Fiscal y Aduanera (Polfa) y el Ministerio de Transporte, todo ello en el lado colombiano.

Finalmente, el puente internacional Francisco de Paula Santander, que conecta a Cúcuta con Ureña, tiene con una longitud de 210 metros y un ancho de 7 metros, asume la mayor parte del flujo de vehículos de carga de importación provenientes de Venezuela. Al igual que el puente Simón Bolívar, cuenta con la presencia de entidades cruciales del lado colombiano, como la DIAN, el ICA, el INVIMA y Migración Colombia. Del lado venezolano, está presente el Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT).

Estos pasos fronterizos desempeñan un papel crucial en facilitar el intercambio comercial entre ambos países. En conjunto, estos tres puentes permiten una operatividad de más de 1.200 vehículos por mes entre ambos países, consolidando así una vía esencial para la dinámica y fluidez del comercio bilateral.

Dado lo anterior, y de acuerdo con cifras de la DIAN, por su seccional de Cúcuta se gestionó la salida del 20% del total de las exportaciones realizadas por Colombia hacia Venezuela durante el 2023, alcanzando un valor de USD 134 millones FOB. De igual manera, se registró el ingreso del 26,5% del total de importaciones desde el vecino país, representando un monto de USD 34,7 millones CIF.

Con el objetivo de cubrir la mayor parte del flujo comercial entre Colombia y Venezuela que pasa por la región de Norte de Santander, se ha identificado el intercambio que se lleva a cabo no solo mediante las modalidades de exportación e importación, sino también a través de la reexpedición entre ambos países, es decir, el comercio realizado mediante tránsito aduanero internacional. Teniendo en cuenta esta dinámica, y basándose en información proporcionada por la DIAN a través de MiCITio Cúcuta, se estima que durante el año 2023 transitaron mercancías por un valor de USD 310 millones FOB a través de los pasos fronterizos de Cúcuta, lo que correspondió a un volumen total de 301 mil toneladas.

Entre los principales grupos de productos de exportación a través de la aduana de Cúcuta se encuentran: azúcares y artículos de confitería, alimentos, pollos vivos de un día, productos de aseo, fertilizantes, salsas, bebidas no alcohólicas, entre otros. Asimismo, los sectores de importación que ingresaron por esta región desde Venezuela abarcan: rollos de textiles, cocos, carbón hulla, aceite de palma y acumuladores eléctricos. Estos datos subrayan la diversidad y la amplitud de las transacciones comerciales que tienen lugar en esta estratégica región fronteriza.

Tabla 1.2. Intercambio comercial entre Colombia y Venezuela por los pasos fronterizos de Norte de Santander – 2023

Comercio	USD FOB (Millones)	Toneladas	Nro. Vehículos
Exportaciones	276,4	219.598	9.320
Importaciones	34,1	81.930	2.701
Total	310,4	301.528	12.021

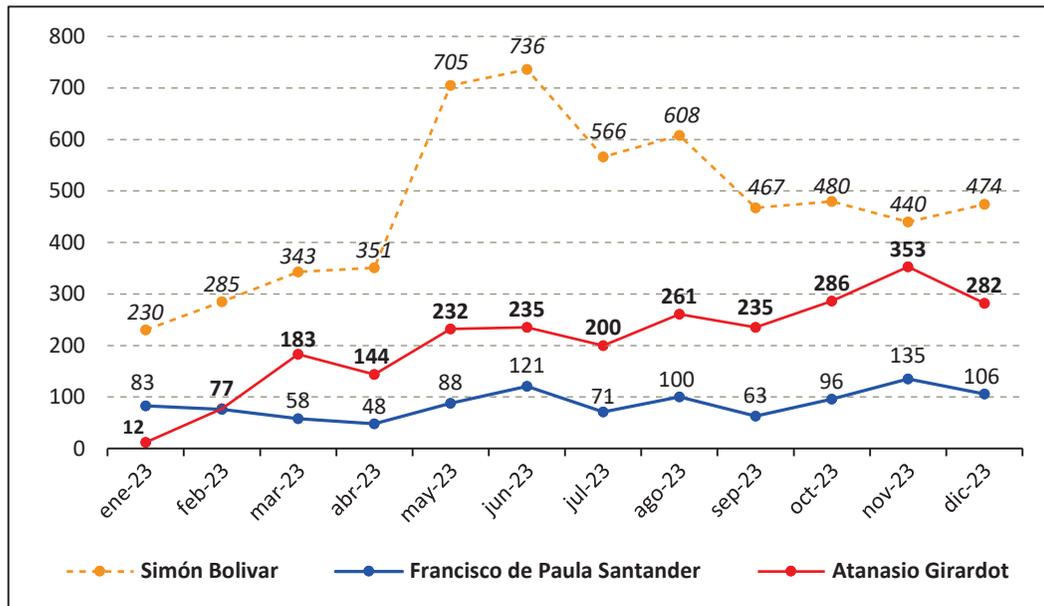
Nota: Incluye modalidad de reexpedición

Fuente: MiCITio Cúcuta con información de DIAN

En otro ámbito, el total de vehículos de carga destinados a exportación que han circulado entre los tres puentes para el año 2023 ascendió a 9.230 tractocamiones. Se destaca el puente Simón Bolívar como la vía principal de salida, movilizándolo un total de 5.685 vehículos, seguido por el puente Atanasio Girardot (2.500 vehículos) y el puente Francisco de Paula San-

tander (1.045 vehículos). En cuanto al flujo de carga de importación, al cierre de 2023, el número de tractocamiones que transitaron por los tres puentes internacionales alcanzó los 2.701 vehículos, siendo el puente Francisco de Paula Santander el de mayor afluencia, por el cual transitaron un total de 2.080 vehículos.

Gráfico 1.1. Flujo de vehículos de carga de exportación por puente internacional (Número de vehículos)



Nota: Incluye modalidad de reexpedición
Fuente: MiCITio Cúcuta con información de DIAN

Estas cifras reflejan la intensa actividad logística y comercial que caracteriza a esta región fronteriza, así como la relevancia de cada puente en la dinámica económica entre Colombia y Venezuela.

Norte de Santander se erige como una región estratégica en la frontera colombiana con Venezuela, contribuyendo significativamente al comercio exterior del país. Su diversificación económica, junto con el aumento de las exportaciones, brinda una perspectiva optimista para su desarrollo sostenido. No obstante, la gestión adecuada de las relaciones con Venezuela se presenta como un factor clave para asegurar la estabilidad y el crecimiento continuo de la región.

Servicios

El Estado Táchira se destaca por su amplia oferta de servicios en la cadena logística. Entre El Palotal Venezuela y el puente Atanasio Girardot, Ureña y el puente Francisco de Paula Santander, y San Antonio y el puente Simón Bolívar se encuentran 63 agencias de aduana, 25 empresas de transporte internacional por carreta y 19 almacenadoras, las cuales cuentan con la experiencia para el desarrollo de los procesos de exportación e importación por la frontera Norte de Santander – Táchira.

Así mismo, Norte de Santander se destaca por su amplia oferta de servicios en la cadena logística, cuenta con 2 depósitos habilitados, 1 zona franca, 30 agencias de aduana y 18 empresas de transporte internacional por carreta las cuales cuentan con la experiencia para el desarrollo de los procesos de exportación e importación a toda Venezuela por la frontera Norte de Santander – Táchira.

Puerto Santander

El Puente La Unión, que comunica el municipio de Puerto Santander con Boca de Grita, desde finales de 2021 está habilitado para el tránsito peatonal, no obstante, permanece cerrado para la circulación de vehículos particulares y de carga debido a revisiones estructurales pendientes. Se prevé que la apertura para vehículos se realice en el segundo trimestre de 2024, con una restricción de peso máxima de 10 toneladas.

Además, se anticipa un fortalecimiento de su infraestructura, ya que la reapertura del puente para el tránsito de carga pesada será crucial pues transportaría el carbón de Norte de Santander a terceros países, aprovechando su ubicación estratégica y cercanía con el puerto de La Ceiba en Maracaibo. Este evento reviviría la actividad comercial y estimularía la economía

de Puerto Santander, un municipio que históricamente ha dependido del comercio con Venezuela. Asimismo, facilitaría la reactivación del turismo en la zona, especialmente con ciudades vecinas como Valera y Mérida.

La Guajira

El departamento de La Guajira, ubicado en la frontera con el Estado de Zulia en Venezuela, cuenta con 15 municipios y abarca el 1,52% del PIB de Colombia para 2022. Se destaca principalmente por sus actividades mineras, aunque en este año registró un decrecimiento del (-3,2%). No obstante, se mantiene como una región con potencial económico y una estratégica presencial en el relacionamiento comercial con Venezuela.

Según el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE) y el MinCIT la región cuenta con una población de 1,02 millones de habitantes, con un PIB per cápita entorno a los USD 5.143. La producción por habitante es notable debido al elevado valor agregado generado en el departamento por su actividad económica principal.

En el ámbito comercial, según datos del MinCIT con base en la DIAN y el DANE, las exportaciones de La Guajira representaron en promedio el 5,1% de las exportaciones nacionales entre 2019 y 2023. Durante el último año, el grupo principal de productos exportados por el departamento corresponde a hullas, briquetas, ovoides y combustibles sólidos similares, extraídos de la hulla (99%). Asimismo, sus principales destinos de exportación fueron los Países Bajos (19%), Turquía (15%), Corea del Sur (12%), Israel (9%) y China (8%). A pesar de registrar una participación inferior al año inmediatamente anterior en 2023, principalmente por la disminución de las ventas externas de hullas y otros combustibles sólidos, el departamento mantiene una presencia destacada en los mercados internacionales.

En términos de importaciones, La Guajira ha representado en promedio el 0,77% de las importaciones nacionales entre 2019 y 2023. Durante el último año, los grupos de productos importados incluyeron principalmente petróleo refinado (38%), topadoras frontales (7%), neumáticos (6%), abonos minerales o químicos (4%) y partes y accesorios de vehículos (4%). En cuan-

to a los principales países de origen, destacan Estados Unidos (65%), Japón (14%), China (5%), México (3%) y Suecia (3%), lo que refleja una diversificación en los grupos y fuentes de productos importados.

A pesar de los desafíos económicos en el 2022, La Guajira se mantiene como una región con potencial económico y una notable participación en el comercio internacional, gracias a su naturaleza minero-energética. Aunque el intercambio comercial de este departamento con Venezuela no es significativamente alto, la conexión con el país vecino y la ubicación estratégica del departamento son aspectos clave que influyen en su dinámica económica y empresarial.

Relaciones comerciales con Venezuela:

Después del cierre de los pasos fronterizos de Norte de Santander en 2019, el cruce de frontera ubicado en el municipio de Maicao y el corregimiento de Paraguachón en La Guajira se consolidó como el único paso transfronterizo oficial entre ambos países, permaneciendo en continua operación hasta la actualidad.

Este punto de conexión, que enlaza con Guarero, municipio Guajira, con el Estado Zulia de Venezuela, ha sido fundamental para el sostenimiento y crecimiento del intercambio colombo-venezolano, siendo el principal cruce de carga terrestre en términos de valor de las exportaciones y número de vehículos de carga hacia Venezuela.

En 2023, el valor de las exportaciones que salió hacia Venezuela por Maicao alcanzó los USD 416 millones FOB, representando cerca del 62% del total de ventas externas colombianas dirigidas al mercado venezolano. En el mismo periodo, ingresaron al país USD 23,4 millones CIF, correspondientes al 18% del total de importaciones desde Venezuela.

Analizando las modalidades de reexportación y reexpedición se estima que el intercambio comercial bilateral por Maicao – Paraguachón en el 2023 fue de USD 452 millones FOB, alcanzando un volumen de 295,7 mil toneladas. Este flujo comercial se traduce en un movimiento de cerca de 10 mil vehículos que han circulado por este vital punto de carga terrestre.

Tabla 1.3. Intercambio comercial entre Colombia y Venezuela por el paso fronterizo de La Guajira - 2023

Comercio	USD FOB (Millones)	Toneladas	Nro. Vehículos
Exportaciones	429,8	256.101	8.796
Importaciones	22,3	39.631	1.133
Total	452,1	295.732	9.929

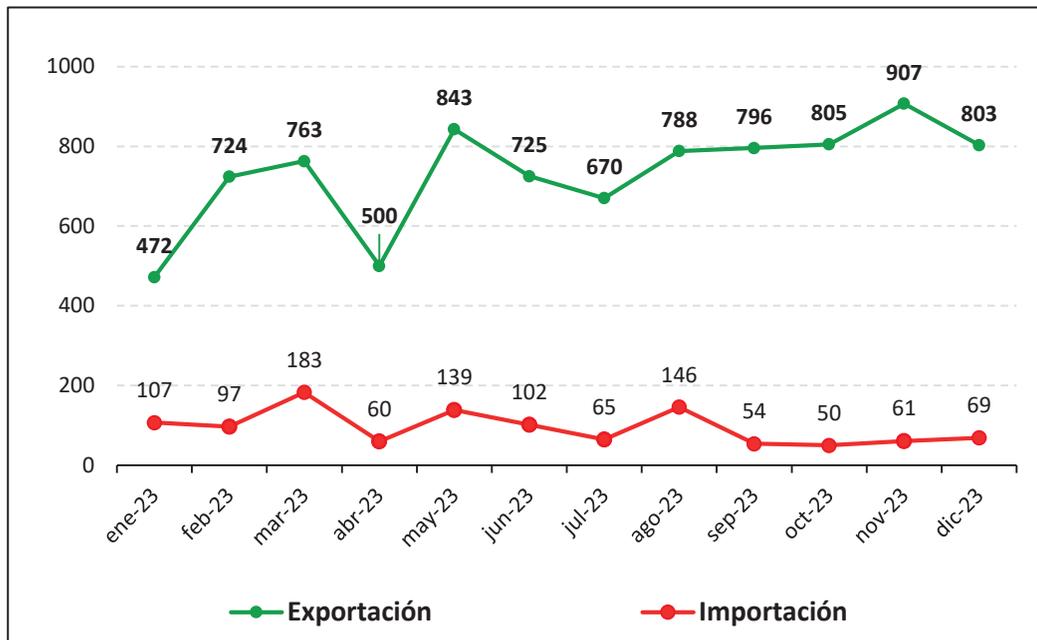
Nota: Incluye modalidad de reexpedición

Fuente: MiCiTio Cúcuta con información de DIAN

Entre los principales sectores de exportación por esta frontera se encuentran plásticos y sus manufacturas, azúcares y artículos de confitería; preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; así como productos de pastelería, y grasas y aceites animales o vegetales. Entre los principales sectores de

importación se destacan papel y cartón, manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón; máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; así como pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos.

Gráfico 1.2. Flujo de vehículos de carga por Maicao-Paraguachón (Número de vehículos)



Nota: Incluye modalidad de reexpedición

Fuente: MiCiTio Cúcuta con información de DIAN

Con la presencia de una almacenadora en Colombia y tres en Venezuela, respaldadas por entidades clave como la DIAN, INVIMA, ICA, Migración Colombia y Polfa, junto con la participación de SENIAT venezolano, este paso fronterizo se consolida como un punto estratégico y robusto para el intercambio comercial

entre Colombia y Venezuela. La presencia coordinada de estas instituciones fortalece la infraestructura y los procesos necesarios para facilitar el flujo eficiente de mercancías y servicios a través de esta frontera, subrayando su relevancia y potencial para el desarrollo económico sostenido de ambas naciones.

Arauca

Ubicado en la frontera con el Estado Apure de Venezuela, el Departamento de Arauca desempeña un papel relevante en el panorama regional. Compuesto por siete municipios y una población de 307 mil habitantes, Arauca aporta un 0,58% al PIB nacional, evidenciando un crecimiento del 0,7% en el año 2022 y un PIB per cápita de US\$6,529. Así como La Guajira, este indicador per cápita es notoriamente alto, por su baja densidad poblacional y por el alto valor generado por sus actividades económicas principales, que abarcan minas y canteras, y agricultura, ganadería y pesca.

Arauca ha experimentado una leve actividad en sus exportaciones e importaciones. En 2023, las exportaciones alcanzaron aproximadamente USD 330 mil FOB, destacándose frutas preparadas (48%) y celulosa y sus derivados (37%) como sus principales grupos de productos exportados, con destino principalmente hacia Estados Unidos (51%) y Argentina (37%). En el mismo periodo, las importaciones, valuadas en USD 1.5 millones, provinieron mayormente de Estados Unidos (45%), China (23%) y México (12%), abarcando productos como hilos y cables coaxiales (34%), instrumentos y aparatos (14%), y motores y generadores (10%).

El puente internacional José Antonio Páez ha sido un elemento fundamental en la dinámica fronteriza entre ambos países. Años atrás, este cruce permitía un flujo constante de bienes y personas, facilitando las relaciones comerciales y migratorias. Particularmente, dando un mejor acceso desde Venezuela que desde el interior de Colombia. Su reapertura para el tránsito de personas en enero y para el cruce de vehículos livianos con límite de peso en octubre de 2023 marcaron un hito importante para la región, recobrando el principal medio de comunicación, provisión y relacionamiento entre las dos regiones. Se espera que en el mediano plazo se fortalezca la infraestructura del puente internacional para aumentar su capacidad de carga y circulación de vehículos.

Por otra parte, el intercambio comercial con Venezuela no es significativo, ya que no se han registrado importaciones desde 2019 y las ventas externas oficiales alcanzaron los USD 4,5 mil FOB durante 2023. Este bajo flujo comercial evidencia la necesidad de impulsar estrategias que fomenten una mayor actividad económica y fortalezcan los vínculos comerciales entre Arauca y Venezuela.

La coyuntura económica y social del departamento ha presentado desafíos significativos en los últimos años. Sin embargo, al considerar su posición estratégica y la histórica colaboración con la localidad de El Amparo

y el municipio Páez en Venezuela, existe la oportunidad de superar estos retos. Con el direccionamiento de las autoridades gubernamentales, y la participación del sector empresarial y la sociedad civil, se pueden implementar medidas y políticas que promuevan la estabilidad y la cooperación binacional para establecer a Venezuela como un aliado clave en la reactivación del comercio, la industria y la inversión en la región.

Cesar

El Cesar, con sus 25 municipios y una población de 1,349,162 habitantes en el año 2022, desempeña un papel significativo en la frontera colombo-venezolana, aportando con un 2,57% al Producto Interno Bruto (PIB) nacional. En el 2022, el departamento experimentó un crecimiento del 5%, situando su PIB per cápita en US\$6,535, lo anterior, principalmente por el fortalecimiento de su actividad minera.

Según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT), las exportaciones del Cesar representan, en promedio, el 7,6% de las exportaciones nacionales entre 2019 y 2023. Al cerrar el 2023, el departamento exhibió una participación superior al promedio de los años pasados, impulsada principalmente por el incremento en las ventas externas de hullas, que constituyen el 99% de las exportaciones. Durante este último año, los destinos principales fueron Países Bajos (17%), Polonia (16%), México (14%), Chile (6%) y Turquía (6%).

En cuanto a las importaciones, el Cesar representó, en promedio, el 0,54% de las importaciones nacionales entre 2019 y 2023. Los grupos de productos importados en el último año abarcaron neumáticos nuevos (17%), topadoras frontales (9%), abonos minerales nitrogenados (8%), partes para máquina (7%) y árboles de transmisión (5%). Además, los principales países de origen de las importaciones fueron Estados Unidos (58%), Alemania (14%), Japón (4%), China (4%) y México (4%).

Si bien no cuenta con un paso aduanero y migratorio autorizado por los gobiernos de ambos países, el Cesar, colindante con el Estado Zulia de Venezuela, experimenta un flujo sustancial de personas y mercancías debido a la naturaleza cultural y la necesidad de satisfacer requerimientos básicos en las comunidades fronterizas. En este contexto, la inclusión del departamento y su potencial exportador en la red comercial binacional emerge como una oportunidad para consolidar no solo los lazos regionales entre departamentos y estados transfronterizos, sino también para impulsar procesos de diversificación industrial y productiva a nivel departamental.

El fortalecimiento de las infraestructuras de transporte multimodal en el país, particularmente en el departamento, junto con la ejecución de proyectos productivos locales y colaboraciones entre el sector público y privado en el Cesar, se convierten en elementos clave para fomentar la integración entre regiones y países.

Vichada

El departamento de Vichada, con una contribución al PIB colombiano del 0,07%, destaca por su actividad económica en agricultura, ganadería y pesca. En el 2022, experimentó un aumento del 1,2% en su producción interna, alcanzando un PIB per cápita de USD 1.858 para los aproximadamente 121 mil habitantes distribuidos en sus 4 municipios.

Aunque el intercambio comercial externo del departamento es prácticamente nulo, su capital, Puerto Carreño, cuenta con un paso fluvial de frontera con Venezuela ubicado sobre el margen izquierdo del Río Orinoco. Este paso, que funciona como un Muelle Internacional, se destaca principalmente por el tránsito de personas y la conexión entre regiones fronterizas.

Este paso de frontera se entrelaza con tres Estados venezolanos: Apure, Bolívar y Amazonas. Su conexión

primordial se establece con Puerto Páez, una localidad venezolana ubicada en Apure. La importancia estratégica de este cruce no solo radica en su función como punto de tránsito, sino también en su papel como nodo de conexión entre distintas zonas fronterizas, potenciando los lazos regionales entre Colombia y Venezuela.

Guainía

El departamento de Guainía presenta una modesta contribución al PIB nacional, representando el 0,03% en el 2022. Con una población de 55 mil habitantes, experimentó un crecimiento del PIB del 1,1%, alcanzando un PIB per cápita de USD 2.123. Sus actividades económicas se centran en la administración pública, seguida de comercio y hoteles.

Ubicado en la frontera con el Estado Amazonas de Venezuela, Guainía dispone de un muelle para pasajeros y carga ubicado en el río Inírida. Este muelle facilita el transporte de pasajeros entre la capital y la ciudad venezolana San Fernando de Atabapo, así como el movimiento de mercancías entre las regiones fronterizas, promoviendo la actividad económica a través de las operaciones fluviales que se desarrollan en este punto.



Conclusión:

Las regiones fronterizas examinadas desempeñan un papel fundamental en la interacción económica y social con Venezuela. Se destaca la vital importancia de la infraestructura logística y los pasos fronterizos como elementos clave para facilitar el intercambio comercial. Asimismo, se subraya la necesidad de implementar nuevos proyectos que integren a las comunidades transfronterizas y sus sectores productivos en el desarrollo tanto a nivel nacional como en el contexto de la integración binacional.

El principal desafío será comprender las particularidades y similitudes propias de cada región. La identificación de oportunidades y contribuciones potenciales que puedan fortalecer las relaciones con Venezuela se revela como un aspecto crucial para asegurar la estabilidad y el crecimiento sostenido de manera conjunta. En este sentido, abordar estratégicamente estas diferencias, en colaboración con actores institucionales, empresariales y de la sociedad civil, resulta fundamental para aprovechar las oportunidades emergentes y consolidar una relación sólida y mutuamente beneficiosa para ambas naciones y sus regiones.

Píldora regional por Víctor Méndez Director ejecutivo Oficina Regional de Oriente

Apertura estratégica en tiempos desafiantes



En julio de 2021, con una frontera cerrada, la Cámara Colombo Venezolana (CCV) abrió su oficina regional en Norte de Santander. La visión del entonces presidente ejecutivo, Germán Umaña (actual ministro de Comercio, Industria y Turismo), y la Junta Directiva, apostó por una oficina en la frontera para apoyar a los empresarios de la región.

Después de más de dos años de arduo trabajo, con pasos lentos pero seguros, desde Norte de Santander, vemos con satisfacción la reactivación económica del estado Táchira y el departamento en cifras, como se detalla en el capítulo frontera de nuestra revista.

El panorama actual muestra un crecimiento notable. Hoy tenemos 93 agencias de aduana, 43 empresas de transporte y 22 almacenadores en Táchira y Norte de Santander y la Zona Franca de Cúcuta.

Así mismo, se cuenta con proyectos importantes, como la Zona Económica Especial en Táchira y la Zona de Integración Fronteriza entre Táchira y Norte de Santander; todo esto al servicio del comercio internacional binacional.

La Cámara Colombo Venezolana ha sido perseverante, le apuesta a la región y su reactivación económica, y pronto tendremos cuatro pasos fronterizos habilitados. Además, muy seguramente tendremos la ruta para volver a ser la frontera más dinámica de América Latina.

Nuestro equipo en la Oficina Región de Oriente está integrado por:

Víctor Méndez Monsalve

Director Ejecutivo – Oficina Regional Oriente

victor.mendez@comvenezuela.com

Celular: (+57) 313 4310088

Yoselin Perea Gauta

Analista comercio internacional

oficinaregional@comvenezuela.com

Celular: (+57) 320 9988755

Estamos ubicados en el **Hotel Casino Internacional – San José de Cúcuta.**

Calle 11 # 2E – 75 – Local 30, Los Caobos



Coexnort S.A.

Agencia de Aduanas Nivel 1
NIT 890504820-6 COD 067



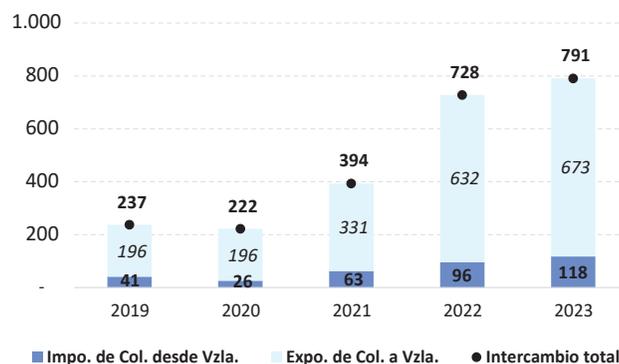
2.

Intercambio comercial colombo venezolano

El intercambio comercial entre Colombia y Venezuela ha experimentado un notable impulso gracias a la restauración de la confianza entre empresarios de ambos países. Este progreso se ha visto respaldado por el fortalecimiento de la comunicación institucional entre ambos gobiernos, la reapertura de los pasos fronterizos en Norte de Santander para el tránsito de carga en ambas direcciones, y los avances en los acuerdos bilaterales de comercio y transporte. Estos elementos, en conjunto, están entramando el camino hacia una recuperación sólida en las relaciones comerciales entre ambos países. En este análisis, examinaremos los resultados del intercambio colombo-venezolano durante el último año y las perspectivas frente al 2024.

En el 2023, las exportaciones de Colombia hacia Venezuela ascendieron a USD 673,4 millones FOB, experimentando un incremento del 6,5% en comparación con el mismo periodo del 2022. Por otro lado, las importaciones han experimentado un notable aumento del 22%, alcanzando la cifra de USD 117,7 millones FOB (USD 131 millones CIF). Esto ha resultado en un intercambio total entre Colombia y Venezuela que alcanza los USD 791 millones FOB, representando un crecimiento del 9% en comparación con el mismo periodo del año anterior.

Gráfico 2.1. Intercambio comercial entre Colombia y Venezuela-USD Millones FOB



Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE)

En términos de volumen, las exportaciones hacia el vecino país durante el último año ascendieron a 370 mil toneladas, mientras que las importaciones colombianas desde Venezuela registraron un total de 344 mil toneladas. Lo anterior, evidencia que las ventas externas de Colombia tienen un mayor valor comercial, mientras que las compras externas desde Venezuela tienen significativamente un mayor peso. Esto último, radicó principalmente en las importaciones de: abonos minerales o químicos nitrogenados, cementos hidráulicos y hullas.

Gráfico 2.1. Intercambio comercial entre Colombia y Venezuela (Miles de toneladas)



Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE)

Exportaciones

Las exportaciones de Colombia hacia Venezuela destacan por su carácter manufacturero. A lo largo del 2023, aunque se registró un leve aumento en las ventas externas, es importante resaltar la diversificación de empresas y productos exportados, la consolidación de sectores específicos y de métodos de transporte que han tenido un impacto significativo en la dinámica empresarial entre ambas naciones.

En cuanto a sectores de exportación con mayor crecimiento con respecto al año anterior, se destacan la agroindustria, maquinaria y equipo, agropecuario, industria liviana e industria básica. En cuanto a los grupos de productos más exportados hacia Venezuela, se revelan categorías como: confitería, productos de panadería, abono minerales o químicos, aceites de petróleo y minerales, agentes de superficie orgánicos, preparaciones alimenticias para animales, polímeros de propileno, medicamentos, bombas para líquidos y placas, láminas, hojas y tiras de plástico. Esta información brinda una visión clara de las demandas del mercado y las preferencias del consumidor venezolano en el contexto binacional durante el último año.

Para proporcionar información geográfica relevante para las empresas, permitiéndoles identificar los centros de actividad económica y regional que contribuyen al aumento del intercambio comercial entre ambos países, se reseñan los principales departamentos de origen de las exportaciones de Colombia hacia el mercado venezolana durante 2023 como lo fueron: Bogotá, Valle del Cauca, Bolívar, Norte de Santander, Atlántico, Antioquia, Cundinamarca, Caldas, Santander y Risaralda.

En cuanto a las ventas externas de cada departamento, se detallan los principales grupos de productos exportados en 2023, por lo anterior, desde Bogotá se exportan especialmente alimentos para animales, lubricantes y medicamentos. Valle del Cauca: artículos de confitería, acumuladores eléctricos y aceite de soja. Bolívar: abonos minerales o químicos, polímeros de propileno y lubricantes. Norte de Santander: aceite de palma, productos de panadería y preparaciones capilares. y Atlántico: laminados planos de hierro o acero; insecticidas, fungicidas y similares; y abonos minerales o químicos.

Se identifican las principales aduanas de salida de las ventas externas hacia Venezuela, destacándose La Guajira con su aduana de Maicao, seguida de las aduanas de Cúcuta y Cartagena. Cabe resaltar, la recuperación de la participación de Cúcuta tras el restablecimiento y apertura de sus tres pasos fronterizos. Estas tres aduanas concentran el 93% del valor de exportaciones hacia el vecino país, mostrando su importancia estratégica para la logística y distribución eficiente de carga con destino a Venezuela.

En cuanto a los modos de transporte, el terrestre mantuvo el 81% de participación en el total de exportaciones hacia el mercado venezolano durante 2023, seguido del modo marítimo y aéreo. La relevancia del transporte terrestre en la dinámica comercial actual es significativa y tras aprobarse el Acuerdo de Transporte de Carga entre ambos países es posible que se mantenga como el principal modo de transporte en las relaciones comerciales colombo-venezolanas.

Tabla 2.1. Exportaciones de Colombia a Venezuela por partida arancelaria (USD Millones FOB)

Partida arancelaria a 4 dígitos y descripción		2022	2023	Part. % 2023
1704	Artículos de confitería sin cacao (incluido el chocolate blanco).	48	62	9%
1905	Productos de panadería, pastelería o galletería, incluso con adición de cacao; hostias, sellos vacíos de los tipos utilizados para medicamentos, obleas para sellar, pastas secas de harina, almidón o fécula, en hojas, y productos similares.	14	28	4%
3105	Abonos minerales o químicos, con dos o tres de los elementos fertilizantes: nitrógeno, fósforo y potasio; los demás abonos; productos de este Capítulo en tabletas o formas similares o en envases de un peso bruto inferior o igual a 10 kg.	20	27	4%
2710	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos; preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido de aceites de petróleo o de mineral bituminoso superior o igual al 70% en peso, en las que estos aceites constituyan el elemento base; desechos de aceites.	23	26	4%
3402	Agentes de superficie orgánicos (excepto el jabón); preparaciones tensoactivas, preparaciones para lavar (incluidas las preparaciones auxiliares de lavado) y preparaciones de limpieza, aunque contengan jabón, excepto las de la partida 34.01.	21	19	3%
2309	Preparaciones de los tipos utilizados para la alimentación de los animales.	13	19	3%
3902	Polímeros de propileno o de otras olefinas, en formas primarias.	41	18	3%
3004	Medicamentos (excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 ó 30.06) constituidos por productos mezclados o sin mezclar, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados (incluidos los destinados a ser administrados por vía transdérmica) o acondicionados para la venta al por menor.	13	17	3%
8413	Bombas para líquidos, incluso con dispositivo medidor incorporado; elevadores de líquidos.	2	16	2%
3920	Las demás placas, láminas, hojas y tiras, de plástico no celular y sin refuerzo, estratificación ni soporte o combinación similar con otras materias.	15	14	2%
1511	Aceite de palma y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente.	26	14	2%
9619	Compresas y tampones higiénicos, pañales para bebés y artículos similares, de cualquier materia.	15	13	2%
1507	Aceite de soja (soya) y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente.	13	13	2%
8507	Acumuladores eléctricos, incluidos sus separadores, aunque sean cuadrados o rectangulares.	13	12	2%
3305	Preparaciones capilares.	7	12	2%
Subtotal		284	311	46%
Total		632	673	100%

Fuente: MinCIT con información de DIAN y DANE

Tabla 2.2. Exportaciones de Colombia a Venezuela por principales sectores - 2023

Sector	Exportaciones a Venezuela			Importaciones desde Venezuela		
	USD Mill. FOB	Part. %	Miles Ton.	USD Mill. FOB	Part. %	Miles Ton.
Agroindustrial	196,0	29%	91,4	3,5	3%	9,2
Química básica	150,9	22%	106,9	43,8	37%	142,0
Jabones, cosméticos, otros	59,4	9%	22,7	0,4	0%	0,1
Maquinaria y equipo	60,4	9%	9,8	15,2	13%	5,5
Metalúrgica	39,3	6%	29,5	21,3	18%	31,1
Productos de plástico	35,9	5%	10,4	1,3	1%	1,8
Minero - energético	33,2	5%	43,4	9,7	8%	128,0
Papel	29,6	4%	15,3	10,1	9%	8,0
Agropecuario	26,4	4%	16,9	4,9	4%	8,0
Demás Industria Liviana	17,3	3%	19,9	2,0	2%	9,0
Confecciones	11,0	2%	1,2	0,1	0%	0,0
Textiles	6,0	1%	1,4	5,4	5%	1,4
Demás sectores	7,9	1%	1,2	0,1	0%	0,0
Total	673,4	100%	370,1	117,7	100%	344,2

Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT) con información de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) y del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE).

Tabla 2.3. Importaciones de Colombia desde Venezuela por partida arancelaria (USD Millones CIF)

Partida arancelaria a 4 dígitos y descripción		2022	2023	Part. % 2023
3102	Abonos minerales o químicos nitrogenados.	17	40	30%
8507	Acumuladores eléctricos, incluidos sus separadores, aunque sean cuadrados o rectangulares.	9	12	9%
4803	Papel del tipo utilizado para papel higiénico, toallitas para desmaquillar, toallas, servilletas o papeles similares de uso doméstico, de higiene o tocador, guata de celulosa y napa de fibras de celulosa, incluso rizados («crepés»), plisados, gofrados, estampados, perforados, coloreados o decorados en la superficie o impresos, en bobinas (rollos) o en hojas.	1	11	8%
7207	Productos intermedios de hierro o acero sin alear.	-	10	7%
2905	Alcoholes acíclicos y sus derivados halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados.	11	9	7%
2701	Hullas; briquetas, ovoides y combustibles sólidos similares, obtenidos de la hulla.	1	7	5%
2523	Cementos hidráulicos (comprendidos los cementos sin pulverizar o «clinker»), incluso coloreados.	13	4	3%
5209	Tejidos de algodón con un contenido de algodón superior o igual al 85% en peso, de peso superior a 200 g/m2.	5	4	3%

7208	Productos laminados planos de hierro o acero sin alear, de anchura superior o igual a 600 mm, laminados en caliente, sin chapar ni revestir.	3	3	2%
1513	Aceites de coco (de copra), de almendra de palma o de babasú, y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente.	3	3	2%
7801	Plomo en bruto.	4	3	2%
0801	Aluminio en bruto.	0	2	2%
7605	Alambre de aluminio.	5	2	1%
0801	Cocos, nueces del Brasil y nueces de marañón (mery, cajuil, anacardo, «cajú»), frescos o secos, incluso sin cáscara o mondados.	1	2	1%
6807	Manufacturas de asfalto o de productos similares (por ejemplo: pez de petróleo, brea).	2	1	1%
Subtotal		75	111	85%
Total		108	131	100%

Fuente: MinCIT con información de DIAN y DANE

Tabla 2.4. Intercambio comercial entre Colombia y Venezuela por departamento de origen y destino - 2023

Departamento	Exportaciones a Venezuela			Importaciones desde Venezuela		
	USD Mill. FOB	Part. %	Miles Ton.	USD Mill. FOB	Part. %	Miles Ton.
Bogotá D.C.	127,6	19%	33,3	7,2	6%	8,5
Valle del Cauca	78,5	12%	38,5	6,0	5%	13,6
Bolívar	77,0	11%	66,8	1,1	1%	0,8
Norte de Santander	67,2	10%	44,6	12,6	11%	68,8
Atlántico	67,1	10%	51,8	47,0	40%	187,8
Antioquia	64,5	10%	43,4	5,5	5%	2,1
Cundinamarca	55,8	8%	22,8	13,2	11%	5,7
Caldas	48,7	7%	17,6	0,4	0%	0,6
Santander	19,6	3%	12,3	1,0	1%	0,3
Risaralda	16,4	2%	7,2	10,9	9%	8,1
La Guajira	13,5	2%	12,3	1,9	2%	11,6
Boyacá	0,6	0%	0,6	9,0	8%	17,7
Demás Dptos.	36,8	5%	36,8	1,9	2%	18,6
Total	673,4	100%	370,1	117,7	100%	344,2

Fuente: MinCIT con información de DIAN y DANE

Tabla 2.5. Intercambio comercial entre Colombia y Venezuela por aduana - 2023

Aduana	Exportaciones a Venezuela			Importaciones desde Venezuela		
	USD Mill. FOB	Part. %	Miles Ton.	USD Mill. FOB	Part. %	Miles Ton.
Maicao	415,6	62%	222,5	21,9	19%	39,5
Cúcuta	134,3	20%	82,1	32,8	28%	75,4
Cartagena	79,6	12%	48,1	5,8	5%	18,1
Bogotá	30,9	5%	3,4	0,8	1%	0,1
Buenaventura	3,9	1%	1,1	16,6	14%	52,7
Barranquilla	1,9	0%	6,5	39,6	34%	158,2
Demás aduanas	7,3	1%	6,4	0,2	0%	0,1
Total	673,4	100%	370,1	117,7	100%	344,2

Fuente: DIAN

Tabla 2.6. Intercambio comercial entre Colombia y Venezuela por modo de transporte - 2023

Modo	Exportaciones a Venezuela			Importaciones desde Venezuela		
	USD Mill. FOB	Part. %	Miles Ton.	USD Mill. FOB	Part. %	Miles Ton.
Terrestre	550,0	82%	304,7	64,8	55%	130,4
Marítimo	92,1	14%	62,0	52,4	45%	213,8
Aéreo	28,2	4%	0,5	0,4	0,4%	0,01
Instal. Fijas	3,2	0,5%	2,9	-	-	-
Total	673,4	100%	370,1	117,7	100%	344,2

Fuente: DIAN

Importaciones

Aunque las importaciones de Colombia desde Venezuela aún se encuentran por debajo de las expectativas del mercado y de ambos gobiernos, se destaca una evolución notable principalmente en las compras externas del sector de abonos minerales o químicos nitrogenados. Se espera que durante el año en curso se consoliden negociaciones que beneficien a los productos venezolanos en las cadenas productivas tradicionales y en las que tienen una ventaja comparativa.

Al analizar el comportamiento de las importaciones desde Venezuela en 2023, se destaca la química básica, la metalurgia, la maquinaria y equipo, son los sectores con mayor presencia en las compras externas colombianas. Además, los grupos de productos más importados abarcan una amplia gama, entre estos están: abonos minerales, acumuladores eléctricos, papel, alcoholes acíclicos y derivados halogenados, productos intermedios hierro o acero sin alear, hullas y cementos hidráulicos.

Los principales departamentos receptores de esta mercancía de origen venezolano durante el último año fueron: Atlántico, Cundinamarca, Norte de Santander, Risaralda y Boyacá. Revelando el continuo interés por la producción del vecino país desde diferentes regiones colombianas. Desde estos departamentos se realizaron compras externas en 2023 principalmente de: Atlántico: abonos minerales o químicos, alcoholes acíclicos y cementos hidráulicos. Cundinamarca: acumuladores eléctricos. Norte de Santander: hullas y aceite de coco. Risaralda: Papel de uso doméstico, de higiene o tocador. Y, Boyacá: productos intermedios de hierro o acero sin alear.

En términos de movilización, los lugares de ingreso que encabezan el valor de las importaciones desde Venezuela son Barranquilla, Cúcuta y Maicao, con una participación significativa de Buenaventura. Por otra parte, los modos de transporte terrestre y marítimo comparten la carga de importación de origen venezolano durante 2023, siendo responsable el modo terrestre del 55% del total importado, mientras que el comercio marítimo abarca el 45%, dejando solo un 0,4% para el transporte aéreo.



Conclusión:

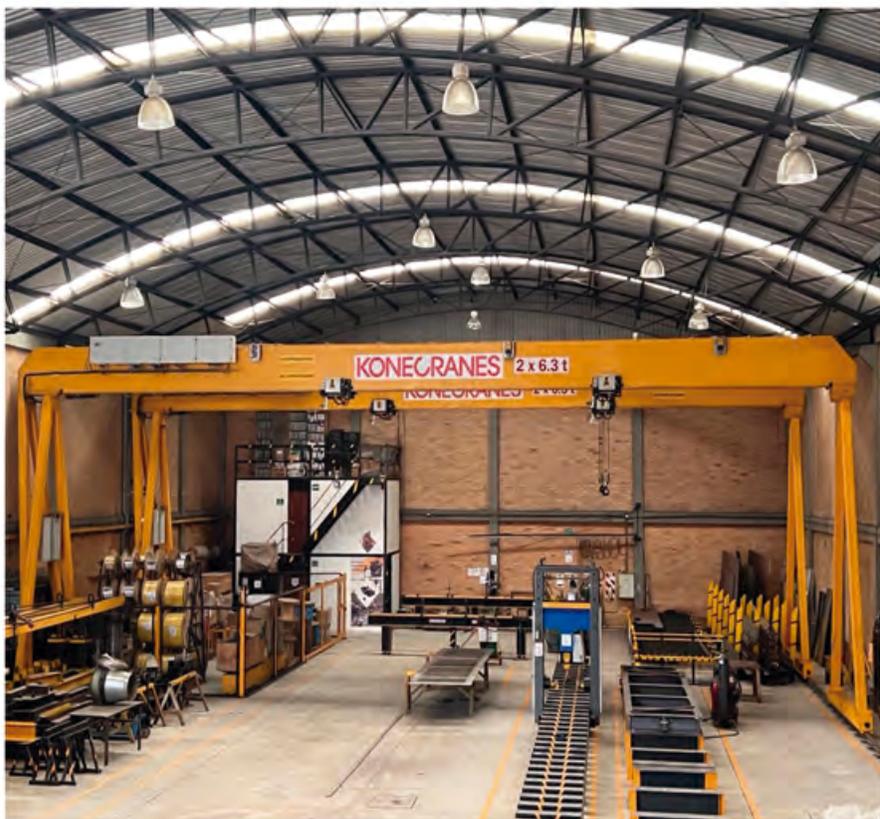
La expectativa frente al intercambio comercial entre Colombia y Venezuela para el presente año era notablemente alta en términos de valor transaccionado. El cierre de 2023 refleja una gradual recuperación en la institucionalidad y confianza, tanto de las entidades gubernamentales como de los empresarios colombo-venezolanos. Resulta alentador el incremento en el flujo comercial, especialmente en las exportaciones de Venezuela hacia Colombia. Este logro se ha materializado, gracias al trabajo conjunto público-privado a nivel binacional. Se han implementado acciones como la apertura de todos los pasos fronterizos terrestres, el fortalecimiento de las relaciones consulares y la profundización del Acuerdo de Alcance Parcial N°28, así como la creación de la Comisión de Vecindad y los avances en los acuerdos de transporte e inversión bilateral, entre otros logros.

A pesar del impulso positivo experimentado en el fortalecimiento de las relaciones comerciales entre ambos países, reflejado en el crecimiento de sectores clave para las industrias de ambos países, aún persisten notables desafíos. Entre ellos destacan la falta de mecanismos de pago directo y el comercio ilegal, los cuales requieren atención para garantizar un aumento sostenible del intercambio.

Para el año 2024, se proyecta que el comercio binacional alcance los USD 1.000 millones, impulsado por diversos factores. Uno de ellos es el crecimiento en el número de empresas y productos participantes en el mercado colombo-venezolano, lo cual amplía las oportunidades comerciales y la diversificación de las transacciones. Además, el desarrollo de proyectos privados de complementación económica contribuirá a fortalecer las cadenas de valor entre ambos países, aumentando la eficiencia y la competitividad.

Otro aspecto relevante es la consolidación de los acuerdos normativos de transporte e inversión, los cuales proporcionarán un marco legal más claro y estable para las operaciones comerciales terrestres, reduciendo la incertidumbre y facilitando la inversión. Asimismo, se espera una reducción del comercio informal, lo que permitirá un mejor registro y control de las transacciones, promoviendo la transparencia y la formalización de la economía.

Sin embargo, el éxito de este pronóstico también estará condicionado por diversos factores externos, como la recuperación de la capacidad productiva y la demanda en Venezuela, junto con otros elementos económicos y políticos internacionales que podrían influir en el desarrollo de la dinámica comercial colombo-venezolana.



KONECRANES®

LÍDERES MUNDIALES EN LA INDUSTRIA DE MANEJO DE CARGAS



COLOMBIA
 Konecranes Colombia S.A.S
 Av.troncal panamericana Occ 5 Este - 61,
 Parque Industrial "Puerto Vallarta"
 Bodega 19, Mosquera - Cundinamarca
 PBX: +57 1 8941074 - 8933735/6

VENEZUELA
 GRÚAS KONECRANES C.A
 Carretera Petare - Santa Lucía, Km 9
 Sector hoyo de las Tapias, Manzana K Filas de
 Mariches. Edo. Miranda
 Caracas 1070-a. Venezuela
 +58 414 3116221 (Nuevo)
 +58 212 614.16.43
 +58 212 532.22.30

3.

Coyuntura económica Colombia y Venezuela

Tabla 3.1. Resumen: principales indicadores económicos de Colombia y Venezuela

Variable	Unidad	Colombia			Venezuela		
		2022	2023	2024	2022	2023	2024
PIB (precios constantes)	Var. % anual	7,3	0,6	2,0	8,0	4,0	4,5
PIB per cápita (precios corrientes)	Var. % anual	6,7	4,8	1,6	63,7	1,5	6,3
Cuenta corriente	% PIB	-6,2	-3,9	-2,9	3,6	2,2	3,4
Volumen de exportaciones de bienes	Var. % anual	7,7	-3,1	1,5	25,4	11,4	9,5
Volumen de importaciones de bienes	Var. % anual	13,4	-6,8	2,2	8,2	9,3	11,1
Remesas	USD Mill.	9.429	10.091		3.364	3.725	
Inv. extranjera directa	USD Mill.	17.183	17.446		941		
Deuda externa*	% PIB	53	54				
Reservas intl.	USD Mill.	57.269	59.608		9.924	9.814	
Inflación	Var. % anual	13,1	9,3	4,5	234	190	174
Tasa de cambio (promedio)	COP-Bs/USD	4.257	4.330	4.031	18	36	
Producción de petróleo	Mbd	754	777	749	716	783	900
Precio del petróleo**	USD por barril	99	82	79	77	64	
Reservas probadas de petróleo	MMb	2.074			303,2		
Uso de la capacidad instalada	Balance, %	80,5	80,9		39,9	37,5	
Índice de Confianza Industrial	Balance, %	1,2	-4,3		33,5	34,4	

*Sin datos de deuda externa para Venezuela

** Precio del petróleo referencias Brent para Colombia y Merey para Venezuela

Fuente: FMI, PNUD, UNCTAD, OPEP, AIE, BanRep, BCV, ANH, MinHacienda de Colombia, ANDI, Fedesarrollo y CONINDUSTRIA

En esta sección, presentamos una revisión de los principales indicadores económicos de los dos países, para el periodo 2022 y 2024, utilizando datos oficiales y estimaciones actualizadas para ofrecer una visión detallada y renovada del contexto económico actual.

Colombia:

El Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) informó que el crecimiento anual del Producto Interno Bruto (PIB) de Colombia, para el año 2023 fue del 0,6%. Según el Banco de la República (BanRep), esta desaceleración económica se atribuye principalmente a la caída en la demanda interna, especialmente debido al bajo rendimiento de la inversión, en un contexto de leve aumento del consumo público y privado, contracción del gasto de los hogares, altas tasas de interés y fluctuación de las exportaciones. A nivel sectorial, se observó una reducción de la actividad económica en construcción, industrias manufactureras, y comercio al por mayor y al por menor, según datos del DANE.

Para este año, el BanRep prevé un crecimiento económico del 0,8%, mientras que el Ministerio de Hacienda proyecta un incremento del PIB cercano al 1,5%, cifra similar al 1,4% estimado por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), aunque inferior a las proyecciones del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial, que sugieren un crecimiento del 2%. Este dinamismo económico estará influenciado por la reducción de las tasas de interés y la inflación, y dependerá del aumento del consumo público, de los hogares y la inversión, aunque se mantiene un alto nivel de incertidumbre debido a factores climáticos, externos y políticos.

En el ámbito externo, el déficit de cuenta corriente con relación al PIB se situó en un 3,9% en 2023 y se estima que se reduzca a un 2,9% para 2024, según datos del BanRep. Sin embargo, el Fondo Monetario Internacional (FMI) proyecta cifras ligeramente más altas con un 4,3% para este año. Este ajuste en las proyecciones reflejaría la reducción del déficit comercial durante el año anterior, atribuida a una disminución más marcada en las importaciones en comparación con las exportaciones. Se destacaría la menor salida de utilidades por parte de empresas con inversión extranjera directa y el aumento de los ingresos provenientes de remesas, factores que contribuyen a esta tendencia.

Paralelamente, las exportaciones colombianas cerraron el año en USD 49.542,9 millones FOB, presentando

una reducción del 12,9%, motivada por la caída en las ventas externas de Hulla, coque y briquetas, Petróleo y productos derivados, y Café sin tostar descafeinado o no. Los principales destinos de las exportaciones fueron Estados Unidos (26%), Panamá (9%) y China (5%).

En 2023, las importaciones de Colombia totalizaron USD 62.796,6 millones CIF, marcando una disminución del 18,9% en comparación con el año anterior, principalmente debido a una reducción en las compras externas de manufacturas. Estados Unidos (25%) y China (22%) destacaron como los principales países de origen de las importaciones.

Este contexto se refleja en la reducción del déficit de la balanza comercial colombiana en un 32%, pasando de USD 14.536 millones FOB en 2022 a USD 9.902 millones FOB en 2023.

El Fondo Monetario Internacional (FMI) prevé un aumento tanto en el volumen de las exportaciones como en el de las importaciones colombianas para el año 2024, alineándose con las estimaciones del gobierno nacional.

Las remesas enviadas por trabajadores en el exterior a Colombia alcanzaron los USD 10.091 millones, registrando un incremento del 7% respecto al año anterior. Estados Unidos encabezó la lista de países de origen de las remesas, seguido por España y Chile.

La inversión extranjera directa en Colombia alcanzó los USD 17.446 millones en 2023. Por actividades económicas, se destinaron recursos principalmente a minas y canteras (19% del total), industrias manufactureras (18%), servicios financieros y empresariales (18%) y sector petrolero (15%). Hasta el tercer trimestre del año anterior, Estados Unidos se destacó como el principal origen de este flujo de inversiones, con el 32% del total, seguido de Anguila (15%) y España (13%).

En cuanto a la deuda externa, ascendió a US\$196,4 mil millones (54% del PIB) a diciembre de 2023. La deuda externa pública representa el 57% del total y la del sector privado el 43%. Durante el año, el servicio de la deuda de largo plazo alcanzó los USD 25.121 millones, siendo el 66% correspondiente a amortizaciones y el 34% a intereses.

Las reservas internacionales netas de Colombia cerraron el año en USD 59.608 millones, con un crecimiento del 4% respecto a diciembre de 2022. El Banco de la República decidió acumular gradualmente reservas internacionales hasta por USD 1.500 millones para mantener niveles de liquidez externa adecuados y prepararse ante una posible reducción en el acceso a la Línea de Crédito Flexible (LCF) con el FMI.

Entre los principales indicadores económicos, se espera que la inflación continúe descendiendo, aliviando la presión sobre la economía y permitiéndole al Banco de la República seguir reduciendo la tasa de interés de política monetaria. En diciembre de 2023 la variación anual del Índice de Precios al Consumidor fue 9,28%. Las divisiones de gasto con mayor contribución a la variación anual fueron alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles; transporte, y restaurantes y hoteles. Entidades nacionales e internacionales proyectan que la inflación descienda a 6% para 2024, principalmente, por la moderación de la demanda interna. Sin embargo, fenómenos climáticos y decisiones gubernamentales podrían alterar el comportamiento de los precios.

En el período de enero a diciembre de 2023, la apreciación de la tasa representativa del mercado (TRM) para Colombia frente al dólar fue del 19%, pasando de 4.712 COP/USD a 3.954 COP/USD, respectivamente. Este fenómeno se atribuiría a la reducción de las importaciones, al sostenimiento de los precios del petróleo, al comportamiento de las principales economías y mercados de valores del mundo, especialmente de Estados Unidos, y por un mayor flujo de divisas por concepto de inversión por la coyuntura internacional, principalmente de Europa. Para diciembre del presente año, el BanRep y el gobierno nacional esperan una TRM sobre los 4.031 COP/USD y 4.317 COP/USD, respectivamente.

Por otra parte, la tasa de desempleo en Colombia se situó en 10%, mientras que la tasa de ocupación alcanzó el 57,4%. Esto indica que, de una población laboral de 22,9 millones de personas, aproximadamente 2,5 millones se encontraban desempleadas. La informalidad laboral registró una disminución en 2023, con una tasa del 56,3%, lo que significó una caída anual de 1,1%.

La producción de petróleo en Colombia se ha mantenido estable en los últimos años, con un promedio de 777 mil barriles diarios en 2023 y un crecimiento del 3% respecto a 2022. Según la Agencia Nacional de Hidrocarburos (ANH), las reservas probadas de petróleo del país alcanzaron los 2.074 millones de barriles en 2022, representando un aumento del 2% en comparación con el año inmediatamente anterior. Estas reservas, según la entidad, tendrían una duración estimada de alrededor de 7,5 años.

El precio del barril de crudo Brent de referencia para Colombia continuará siendo un factor relevante en las finanzas públicas durante el año 2024, especialmente debido a las tensiones geopolíticas que podrían man-

tenerlo por encima de los US\$80. Según las proyecciones del BanRep, se espera un precio de alrededor de USD 79 por barril, mientras que el gobierno nacional estima que será de USD 78 por barril.

Finalmente, la producción real de la industria manufacturera, según el DANE, disminuyó un 4,9% en lo corrido del 2023, en comparación con el mismo período del año anterior. Fabricación de sustancias químicas básicas y vehículos fueron las actividades manufactureras que más aportaron a la caída, seguidas de confección de prendas de vestir, fabricación de papel, cartón y sus productos; e hilatura, tejeduría y acabado de productos textiles.

Asimismo, los resultados de la Encuesta de Opinión Industrial Conjunta (EOIC) de la Asociación Nacional de Industriales (ANDI) muestran que el indicador de uso de la capacidad instalada del sector industrial nacional se ubicó en un 80,9% al tercer trimestre del año anterior, ligeramente por encima del mismo período del 2022 (80,4%). De acuerdo con la EOIC, las principales dificultades reportadas por las empresas para el desarrollo normal de su actividad son: falta de demanda; volatilidad de la tasa de cambio; costo y suministro de materias primas; incertidumbre por reformas e inestabilidad política; infraestructura y costos logísticos; altos costos financieros; alta competencia en el mercado; alto nivel de precios (inflación); y baja rentabilidad.

Finalmente, según Fedesarrollo, el Índice de Confianza Industrial (ICI) en el país registró una disminución anual de 3,1 puntos porcentuales para diciembre de 2023. Esta caída en la confianza industrial fue principalmente atribuida por la entidad a la reducción del volumen actual de pedidos y al aumento en el nivel de existencias. Sin embargo, se proyecta una mejora en el ICI en los meses siguientes, impulsada por el aumento en las expectativas de producción por parte de los industriales.

Venezuela:

Actualmente, no se cuenta con cifras oficiales proporcionadas por el Instituto Nacional de Estadística (INE) o el Banco Central de Venezuela (BCV) sobre la producción interna del país. Sin embargo, el gobierno venezolano ha anunciado un crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) del 5% en 2023, con expectativas de un mayor dinamismo para el año en curso, proyectando un aumento del 8%.

Por otro lado, instituciones internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Comisión

Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) han estimado un crecimiento económico del 4% y 3% en 2023, con proyecciones de un crecimiento del 4,5% y 4% para 2024, respectivamente. Además, según la encuesta mensual de FocusEconomics, que recopila pronósticos de 15 firmas de análisis y bancos de inversión, se espera que el crecimiento económico de Venezuela haya sido del 2% el año anterior y que alcance el 4,3% en el presente año.

Las proyecciones de crecimiento de Venezuela para el 2024 consideran diversos factores que podrían influir positivamente en la economía del país. Entre estos se destaca el incremento previsto en la actividad petrolera durante los primeros meses del año, impulsado por la flexibilización de las sanciones internacionales de Estados Unidos sobre este sector. Además, se prevé una moderación en el aumento de los precios, la continuidad de la dolarización de facto de la economía y la posibilidad de atraer inversión extranjera. Sin embargo, persisten importantes desafíos, como el bajo poder adquisitivo de la población, la concentración de la actividad económica en las ciudades principales, la escasez de servicios básicos y la limitada disponibilidad de crédito.

El Fondo Monetario Internacional estima que el superávit de cuenta corriente de Venezuela, respecto al PIB, se situaría en 2,2% en 2023 y 3,4% para 2024. Lo anterior, reflejaría el aumento de los ingresos por concepto de exportación de petróleo, que resultarían en un superávit comercial, además de la contribución de los ingresos por concepto de remesas. No obstante, no se tiene un dato oficial del monto recibido por los anteriores aspectos.

Por consiguiente, se revisan las principales estimaciones de fuentes secundarias. Entre estas, según la Organización Mundial del Comercio, el Fondo Monetario Internacional y el Centro de Comercio Internacional las exportaciones de bienes de Venezuela, con corte al tercer trimestre de 2023, estarían entre USD 4.814 millones y USD 5.595 millones, y sus importaciones entorno a los USD 6.936 millones y USD 10.522. Estas proyecciones no tendrían en cuenta el comercio exterior del sector petrolero venezolano. Estados Unidos y España serían los principales destinos de las ventas externas venezolanas. En cuanto a las compras externas, China, Estados Unidos, Brasil y Colombia figuran entre sus principales socios.

Además, según el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), se estima que el país recibirá USD 3.725 millones en remesas durante 2023, lo que representa un incremento del 10,7% en com-

paración con el año anterior. Este aumento refleja la importancia continua de las remesas como una fuente significativa de ingresos para la economía venezolana.

Aunque no se han publicado cifras oficiales por parte del gobierno, la estimación de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) sugiere que la inversión extranjera en Venezuela alcanzó los USD 941 millones en 2022. Sin embargo, no se dispone de datos para el último año. Se destaca el papel del Centro Internacional de Inversión Productiva (CIIP) de Venezuela, que se ha consolidado como el principal motor de atracción de inversión hacia el país. Este centro ha logrado suscribir acuerdos con empresas de diversas naciones, incluyendo Rusia, Arabia Saudita, México, Indonesia, Turquía, Burkina Faso, entre otros. Además, ha habido acercamientos con representantes de Portugal, Egipto, Belarús, Líbano, Argelia, Malasia y otros países.

Uno de los principales incentivos de inversión que estableció el gobierno venezolano fueron las Zonas Económicas Especiales, reglamentadas bajo la Ley Orgánica de las Zonas Económicas Especiales (Gaceta Oficial N°6.710 Extraordinario - 20 de julio de 2022) y los Decretos N°4.838, 4.839, 4.840 y 4.841 de la Gaceta Oficial N°6.756 Extraordinario de agosto de 2023.

Estos instrumentos establecen incentivos económicos, fiscales y aduaneros para empresas nacionales y extranjeras que operen en estas zonas ubicadas en Aragua, Nueva Esparta, Paraguaná, La Guaira y La Tortuga. Los beneficios incluyen el reintegro del Impuesto sobre la Renta y aranceles por un período de hasta 25 años, así como deducciones por donaciones para la construcción de centros de formación y capacitación. Las empresas que exporten bienes producidos en estas zonas también recibirán tarifas preferenciales para servicios logísticos portuarios. Se establece un tratamiento especial para convenios con otros países y se implementa un sistema de libre convertibilidad cambiaria. Y, se facilitan los procesos administrativos mediante una ventanilla única para trámites dentro de las Zonas Económicas Especiales, entre otros estímulos.

Las reservas internacionales netas de Venezuela cerraron el año en USD 9.814 millones, reflejando una disminución del 1% en comparación con el último dato reportado en 2022. Excluyendo los Derechos Especiales de Giro (DEG) asignados al país por el Fondo Monetario Internacional a finales de 2021, por un monto de USD 5,1 millones que aún no están disponibles, las reservas netas de Venezuela se situarían en alrededor de USD 4,7 mil millones. Según fuentes secundarias, aproximadamente el 80% de estas reservas corresponderían a

oro, lo que implica que el país tendría menos de mil millones de dólares en liquidez.

Por otro lado, según datos del Banco Central de Venezuela (BCV), la inflación acumulada cerró el 2023 en un 189,8%, marcando una disminución de 44,2 puntos en comparación con el año anterior, cuando alcanzó un alza de 234%. Los sectores que experimentaron las mayores variaciones de precios durante el año fueron comunicaciones (303%), servicios de educación (301%), salud (240%), y vestido y calzado (215%). En cuanto al aumento de precios expresados en dólares, según los cálculos de Ecoanalítica, durante el último año se estima que ha sido del 11%.

El gobierno tiene la expectativa de que la inflación se reduzca a cifras de dos dígitos para el año 2024. Sin embargo, tanto entidades nacionales como internacionales proyectan que el incremento de precios podría ubicarse entre un 170% y un 230%. Esta predicción estará influenciada por la disponibilidad de divisas por parte del BCV, así como por la continuidad de las licencias otorgadas por Estados Unidos al sector petrolero.

En 2023, se observó una desaceleración en el ritmo de depreciación del bolívar frente al dólar, pasando de una depreciación del tipo de cambio oficial del 74% entre 2022 y 2023 a una depreciación del 51% durante el último año. Al cierre de enero de 2024, la tasa de cambio se situó en 36,26 Bs/USD. Las intervenciones cambiarias realizadas por el Banco Central ascendieron a más de USD 4,6 mil millones durante lo corrido del año anterior. Esta medida ha contribuido a estabilizar el mercado cambiario del país, y se espera que continúe intensamente durante el año en curso.

Según fuentes primarias de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), basadas en cifras proporcionadas por los propios países miembros, la producción promedio de petróleo de Venezuela aumentó un 9% en el transcurso de 2023. Pasó de 716 mil barriles diarios (mbd) producidos en 2022 a 783 mbd en 2023.

De acuerdo con la Administración de Información Energética (AIE) de Estados Unidos, el reciente aumento en la producción petrolera venezolana se atribuye principalmente a varios factores clave. Entre estos se incluye el envío de diluyentes por parte de Irán, que facilitan el transporte y procesamiento del crudo; la asistencia técnica proporcionada por la Corporación Nacional de Petróleo de China (CNPC) en áreas específicas y el retorno de algunos proveedores locales de servicios petroleros tras la reestructuración parcial de la deuda de PDVSA.

Destaca también el impacto positivo de las licencias otorgadas por la Oficina de Control de Activos Extranjeros (OFAC) del Departamento del Tesoro de Estados Unidos a Chevron a finales de 2022. Esta empresa petrolera estadounidense aumentó su producción a 135 mil barriles por día (mbd) en 2023, lo que contribuyó al aumento de la producción total del país por el proyecto que opera en colaboración con Petróleos de Venezuela SA.

Además, las recientes licencias que autorizan la venta de petróleo crudo de Venezuela a Estados Unidos, así como los pagos a PDVSA e inversiones en nuevos proyectos de petróleo y gas natural, emitidas en octubre de 2023, han tenido un impacto positivo, aunque más moderado en el aumento de la producción.

Por otro lado, se proyecta que la producción de petróleo de Venezuela alcance los 900 mbd hacia finales de 2024, según la misma fuente. Sin embargo, se advierte sobre los desafíos que enfrenta la capacidad e infraestructura de producción del país. La falta de capital, el mantenimiento irregular y las dificultades por las sanciones de Estados Unidos representan obstáculos que podrían afectar el aumento esperado de la producción en el futuro cercano.

El precio del petróleo venezolano, representado por la mezcla Merey, la referencia venezolana dentro de la cesta OPEP, registró un promedio de USD 64 por barril en 2023, lo que marcó una caída del 16% en comparación con el año anterior, según datos de la OPEP. Esta disminución fue resultado de la tendencia a la baja de los precios internacionales del petróleo desde finales de 2022. Se espera que el precio de referencia Merey se mantenga estable durante el año 2024, debido a los menores descuentos otorgados por PDVSA en los mercados internacionales, los cuales serían una consecuencia de la flexibilización de las sanciones al sector petrolero venezolano, como se mencionó anteriormente.

Las reservas probadas de petróleo crudo en Venezuela, con datos actualizados hasta el año 2022 según la OPEP, alcanzan la impresionante cifra de 303,2 mil millones de barriles. Este valor coloca a Venezuela como el país con las mayores reservas probadas de petróleo en el mundo, representando aproximadamente el 19% del total de las reservas mundiales. La AIE indica que la mayoría de las reservas de petróleo de Venezuela son crudo extrapesado ubicado en el Cinturón del Orinoco.

Según los resultados de la última Encuesta de Coyuntura Industrial realizada por la Confederación Venezolana de Industriales (CONINDUSTRIA) de Venezuela, se registró una reducción del 4,3% en el volumen de

la producción industrial privada del país durante el año 2023 en comparación con el año anterior. Los sectores que contribuyeron principalmente a este descenso, de acuerdo con la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU Rev. 4), fueron bebidas, plástico y caucho, así como textil y calzado. Sin embargo, es importante destacar el desempeño positivo en la producción de alimentos, madera y papel, farmacéutico, y autopartes.

Aunque ciertos sectores industriales enfrentaron desafíos significativos, hubo áreas que lograron mantener o incluso mejorar su producción, señalando posibles oportunidades de crecimiento y resiliencia en el panorama industrial venezolano.

Además, según los datos proporcionados por la misma fuente, la utilización promedio de la capacidad instalada en Venezuela alcanzó el 37,5% durante el último trimestre del año. Los grupos económicos que superaron este promedio fueron fabricación de maquinaria y equipos n.c.p., productos de informática, electrónica

y óptica, y equipo eléctrico, con un 53,6%, seguido por el sector farmacéutico (48,9%), alimentos (40,2%), y textil y calzado (39,1%).

También se observan diversas industrias con potencial crecimiento como metales comunes y productos a base de metal, excepto maquinaria y equipo (23,1%); muebles, reparación e instalación de maquinaria y equipo, y otras industrias (27,3%); industrias químicas (27,4%); y bebidas (27,9%).

Entre otros datos de interés informados por CONINDUSTRIA se destaca el aumento del índice de confianza industrial, que paso del 18,7% en el tercer trimestre al 34,4% en el último trimestre del año. Los empresarios indicaron que los principales factores que impactaron su producción fueron los excesivos tributos fiscales y/o parafiscales, la falta de financiamiento, la baja demanda nacional, la competencia de productos importados, el entorno macroeconómico y dificultad de manejo de divisas en el exterior.



Conclusión:

Aunque se prevé un ligero crecimiento del PIB y una mejora en la balanza comercial para Colombia en 2024, persisten desafíos significativos, como la desaceleración económica, la alta inflación y la incertidumbre política. El país enfrenta la tarea de revitalizar la demanda interna, mejorar las condiciones de inversión y fortalecer la competitividad para alcanzar un crecimiento económico sostenible y equitativo.

A pesar de los obstáculos, Colombia muestra resiliencia ante la volatilidad externa, con políticas monetarias y fiscales flexibles para enfrentar los desafíos económicos. El impulso a las exportaciones y la atracción de inversión extranjera son fundamentales para diversificar la economía y reducir la dependencia de sectores vulnerables, como el petrolero, mientras se promueve la estabilidad macroeconómica y se avanza en la reindustrialización del país.

Por otro lado, Venezuela muestra indicios prometedores de recuperación económica en 2024, impulsados por el aumento en la producción petrolera, la dolarización tácita de la economía y el descenso de la inflación. Aunque persisten desafíos estructurales como la elevada inflación, la escasez de servicios esenciales y la incertidumbre política, el país está encaminado hacia una recuperación económica sostenible mediante colaboraciones con el sector privado nacional e internacional.

Asimismo, el sector industrial venezolano exhibe oportunidades para revitalizarse y contribuir al crecimiento económico. El enfoque en áreas de fortaleza, como la producción de alimentos y productos farmacéuticos, ha ayudado a mantener la capacidad productiva del país. Con el respaldo adecuado del gobierno y la comunidad empresarial, Venezuela puede capitalizar su potencial industrial y avanzar hacia la reconstrucción de su base productiva y el mejoramiento del bienestar social.



Empacor.Colombia



Empacor S. A.



www.empacor.com

empacor S.A.

**Transformamos lo que algunos creen perdido,
para crear un mejor futuro para todos.**

+ De 9.000

**Familias de recicladores trabajando
de la mano con nosotros.**

4.

Casos empresariales

En esta edición continuaremos con nuestro capítulo especial dedicado a explorar casos empresariales en la dinámica comercial entre ambos países.

Como parte de nuestro compromiso con destacar las historias de empresas que han prosperado en esta relación bilateral, seguiremos compartiendo las experiencias y visiones de diversas compañías que participan en el mercado colombo-venezolano. A través de estas historias, continuaremos arrojando luz sobre los desafíos, beneficios y consejos para hacer negocios entre Colombia y Venezuela, inspirando así a aquellos que buscan aprovechar las oportunidades en esta dinámica comercial.

¡Esperamos que estas nuevas historias inspiren y fortalezcan aún más la colaboración empresarial entre ambos países!



La empresa ARME se dedica a la fabricación de productos elaborados de metal. En cuanto a su relación comercial binacional, **ARME** realiza exportación por la modalidad terrestre como vía de transporte y el término de negociación internacional FCA, logrando sus mayores ventas externas en 2022.

Uno de los beneficios destacados del intercambio colombo-venezolano para **ARME** es que casi todo su portafolio tiene aranceles bajos o nulos en Venezuela, en comparación con otros países destino de sus exportaciones. Además, el dinamismo del mercado venezolano en cuanto a la demanda de los productos fabricados por la empresa es significativo.

La apertura de la frontera por Norte de Santander ha mejorado la logística nacional para **ARME**, ya que facilita operaciones más sencillas y fletes más competitivos. Sin embargo, aún se presentan desafíos entorno a la infraestructura logística.

Los principales desafíos de mantener la relación comercial bilateral para **ARME** incluyen la alta oferta de productos de acero en Venezuela, lo que dificulta las negociaciones en términos de precios, y las complicaciones adicionales en los procesos debido a que la mayoría de las empresas de su sector son públicas. Además, los flujos monetarios enfrentan complejidades debido a que aún no hay pagos directos entre ambos países.

Como consejo para fomentar los negocios con Venezuela, **ARME** sugiere buscar la posibilidad de precios competitivos, estudiar previamente los detalles de los flujos de divisas y verificar los permisos de tránsito internacional de los compradores por cada uno de los puntos fronterizos.



PROARCA, parte del grupo DEMOCORP, es una empresa que se dedica a la comercialización de materiales de construcción liviana, acabados y productos arquitectónicos en Colombia y Venezuela. La relación comercial binacional de **PROARCA** se remonta a más de 50 años atrás, cuando el grupo DEMOCORP inició sus actividades en Venezuela y posteriormente expandió sus operaciones a Chile en 2010 y a Colombia en 2014 con **PROARCA**. Desde 2005, **PROARCA** ha tenido presencia en Venezuela y desde 2014 en Colombia.

En 2021, **PROARCA** identificó la oportunidad de exportar productos desde Colombia a Venezuela, sustituyendo importaciones de China, Europa y Estados Unidos, lo que permitió incrementar la oferta de productos colombianos para Venezuela. Esta estrategia se vio respaldada por la obtención de la licencia de Comercializadora Internacional en Colombia en 2022, lo que facilitó el desarrollo de la exportación entre empresas del grupo y expandió la exportación a terceros en Venezuela, así como a países de Centroamérica y del Caribe.

La empresa utiliza principalmente el transporte terrestre y marítimo para sus operaciones comerciales entre

Colombia y Venezuela, con términos de negociación flexibles que dependen del cliente y la forma de pago. La capacidad de consolidar carga de varios proveedores en Colombia para envío terrestre a Venezuela representa una ventaja en costos de transporte para los clientes finales.

Uno de los principales beneficios del intercambio colombo-venezolano destacado por **PROARCA** es la rapidez en el proceso de despacho, que puede ser de una semana en comparación con envíos marítimos desde otros países que pueden demorar mucho más.

La apertura de la frontera por Norte de Santander ha mejorado la fluidez del tránsito, especialmente en las rutas principales entre Barranquilla y Maracaibo, así como entre Barranquilla y Caracas. Sin embargo, los principales desafíos de mantener la relación comercial bilateral incluyen las relaciones bancarias y las dificultades de pago desde Venezuela a Colombia, así como la apreciación del peso colombiano y la inflación en Colombia, que han incrementado los precios en dólares de los productos colombianos para la exportación.

Para fomentar los negocios con Venezuela, **PROARCA** aconseja entender que las sanciones no aplican a las empresas privadas y que existen formas seguras y confiables de exportar productos colombianos a Venezuela. Es fundamental comprender que la situación actual es diferente a la del pasado, y que Venezuela sigue siendo un mercado viable para las empresas colombianas.



Tejar de Pescadero se dedica a la fabricación y comercialización de productos de arcilla natural, como pisos, enchapes, tejas, decorados y accesorios para piso, todos elaborados en arcilla natural sin esmaltar.

Durante más de dos décadas, ha mantenido una presencia sólida en Venezuela, participando

en diversos proyectos de vivienda, comerciales e institucionales, incluyendo casas de playa, casas de campo, centros comerciales y hoteles, entre otros. En cuanto a sus operaciones comerciales, utiliza principalmente el transporte terrestre y el término de negociación FCA (Free Carrier).

Respecto a los beneficios del intercambio colombo-venezolano, destaca el papel crucial que juega Cúcuta como punto estratégico. Esta ciudad fronteriza facilita el intercambio de mercancías entre ambos países, brindando a

la empresa una ubicación privilegiada para expandir sus operaciones y acceder al mercado venezolano de manera eficiente. La apertura de la frontera por Norte de Santander ha representado una oportunidad para mejorar sus procesos logísticos y de negociación, lo que ha permitido cerrar algunas negociaciones puntuales y ampliar la presencia en el mercado venezolano.

No obstante, mantener la relación comercial bilateral presenta desafíos importantes, como la ausencia de medios de pago directos, la falta de experiencia importadora por parte del comprador y la incertidumbre del importador venezolano a incurrir en pagos extras debido al desconocimiento de los procesos logísticos.

Para fomentar los negocios con Venezuela, **Tejar de Pescadero** recomienda a los empresarios: Participar en eventos y actividades organizadas por entidades como la Cámara Colombo Venezolana para darse a conocer como proveedores confiables. Aprovechar la transformación digital para difundir información valiosa sobre sus empresas, enfocándose en nichos de mercado y estrategias comerciales que conecten con el público objetivo. Y, buscar alianzas con gremios y empresas de logística para generar negociaciones seguras que brinden tranquilidad a los clientes y faciliten el intercambio comercial.



Somos la
séptima empresa
de alimentos
más sostenible
del planeta

Según la Evaluación
corporativa de
sostenibilidad
S&P Global 2023

Continuaremos
con nuestro compromiso
dejando el mejor sabor
en cada acción.

**Si el mundo es mejor,
sabe mejor.**

5.

Plan 2024-2027: 50 años más consolidando la integración

En este capítulo, la Cámara Colombo Venezolana se complace en compartir su “Plan Estratégico 2024-2027: 50 años más consolidando la integración”, una hoja de ruta diseñada para impulsar el desarrollo económico y generar confianza empresarial en pro de la integración entre Colombia y Venezuela. Lo invitamos a conocer nuestra propuesta de valor, objetivos y líneas estratégicas para continuar como una institución reconocida que fomenta las relaciones empresariales e impulsa los negocios entre ambas naciones.

El plan de acción de la Cámara Colombo Venezolana (CCV) refleja su compromiso con el desarrollo empresarial y la integración económica entre Colombia y Venezuela. Nuestra propuesta de valor se centra en identificar oportunidades de negocio, acompañar a los empresarios en su crecimiento, generar información relevante y fomentar la colaboración entre diversos actores.

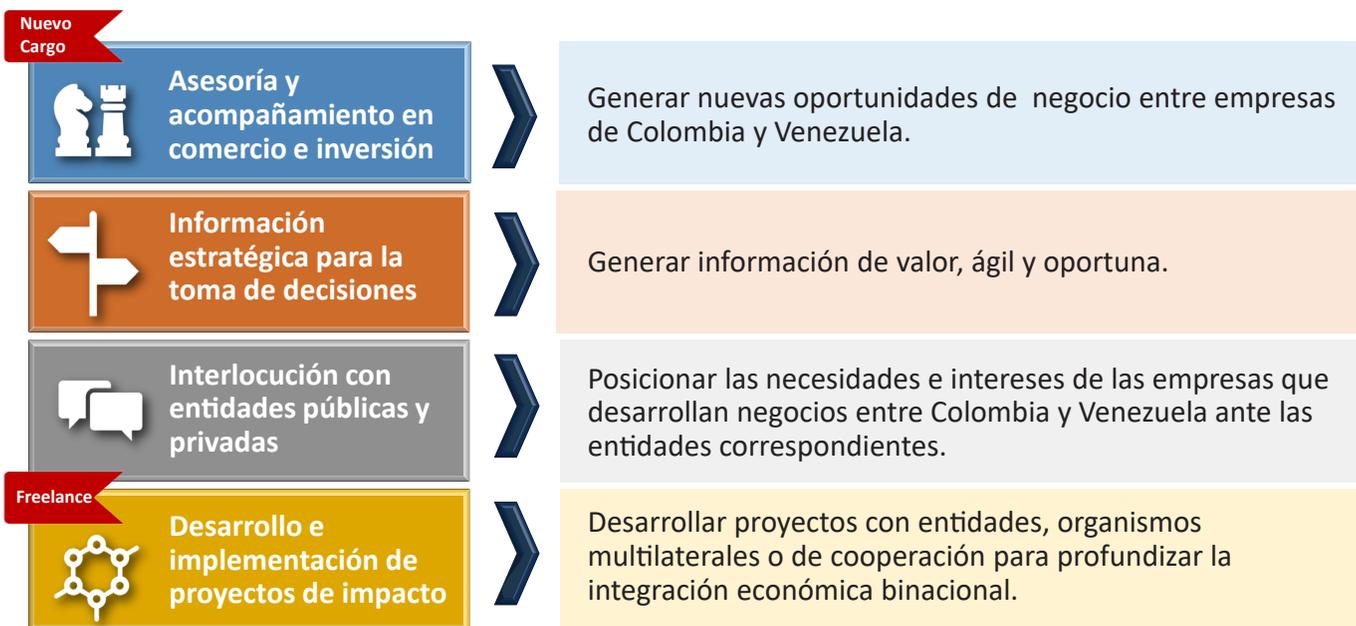




Estos pilares se sostienen sobre los principios rectores de la CCV. La articulación, que implica construir alianzas sólidas con entidades públicas y privadas, asegura un enfoque colaborativo y una mayor eficacia en la consecución de sus objetivos. La sostenibilidad es clave para proyectar una organización sólida y robusta a lo largo del tiempo, asegurando un impacto continuo

en el desarrollo empresarial binacional. La orientación del cliente y el trabajo en equipo son esenciales para establecer relaciones duraderas basadas en la confianza y el compromiso mutuo, mientras que el enfoque en el impacto garantiza que cada acción de la CCV contribuya de manera significativa al progreso de ambas naciones.





Nuestras líneas estratégicas están cuidadosamente diseñadas para potenciar nuestra labor. Desde la asesoría y acompañamiento en comercio e inversión hasta el

desarrollo de proyectos de impacto, cada una de estas líneas busca fortalecer los lazos económicos entre Colombia y Venezuela y promover una mayor integración.



El año 2024 se presenta como un momento crucial para la CCV, con una serie de iniciativas de fortalecimiento interno que buscan potenciar sus capacidades y su impacto. El relanzamiento de la página web, la recopilación de necesidades a través de encuestas y la renovación del portafolio de servicios son solo algunos ejemplos de cómo la CCV busca adaptarse a las nuevas realidades y expectativas de sus afiliados.

Además, nuestras acciones concretas para este año, como el aumento en el número de afiliados activos y la realización de misiones empresariales y comerciales, reflejan nuestro compromiso de alcanzar nuestros objetivos estratégicos y continuar generando un impacto positivo en nuestras comunidades. Junto a nuestra oficina regional estas metas serán cumplidas, fortaleciendo cada vez la integración de nuestras regiones con Venezuela.

Plan 2024 - 2027

	2024	2025	2026	2027	2024-2027
MEGA					
Número de afiliados nacionales activos	80	120	160	200	200
Número de afiliados regionales activos	20	24	28	30	30
Punto de equilibrio y generación de excedentes	3%	5%	7%	10%	10%
Asesoría y acompañamiento					
Misiones empresariales en región	3	4	5	6	18
Misiones comerciales	6	6	7	8	27
Rueda de negocio CCV	1	1	1	1	4
Agendas comerciales	8	10	12	12	42
Información estratégica					
Webinars y eventos virtuales de capacitación	8	8	10	10	36
Seminarios y eventos presenciales	4	4	4	4	16
Publicaciones en formato digital	12	12	12	12	48
Edición digital/impresa Revista Coyuntura	4	4	4	4	16
Directorio digital CCV	1	1	1	1	4
Interlocución con entidades					
Sesiones Comité Accesos a Mercado y Facilitación	4	4	4	4	16
Propuestas de soluciones ante entidades	2	2	2	2	8
Proyectos de impacto					
Proyectos especiales con aliados	2	2	2	2	8

Metas Oficina regional

	2024	2025	2026	2027	2024-2027
MEGA					
Número de afiliados regionales activos	20	24	28	30	30
Generación de excedentes	3%	5%	7%	10%	10%
Asesoría y acompañamiento					
Misiones empresariales en región	3	4	5	6	18
Información estratégica					
Seminarios y eventos presenciales	1	1	1	1	4
Proyectos de impacto					
Proyectos especiales con aliados	1	1	1	1	4



Conclusión:

El plan estratégico 2024-2027 de la Cámara Colombo Venezolana representa un compromiso firme con el desarrollo económico y la integración entre Colombia y Venezuela. A lo largo de estas páginas, hemos delineado nuestra visión, principios e iniciativas fundamentales que nos guiarán en los próximos años.

Desde la identificación de oportunidades de negocio hasta el fortalecimiento de alianzas y la promoción de un entorno favorable para los empresarios, estamos firmemente comprometidos a ser un motor de crecimiento y prosperidad para ambos países. Juntos, continuaremos siendo un motor sólido, generando confianza y contribuyendo al bienestar de nuestras comunidades. Agradecemos a todos los que han contribuido a este proceso y esperamos seguir colaborando en la construcción de un futuro próspero y compartido para la región.



Entrevista Ernesto Rico-Konecranes

Konecranes: 40 años uniendo a Colombia y Venezuela a través de la innovación en equipos de elevación

En una conversación con la Revista Coyuntura Económica, de la Cámara Colombo Venezolana, Ernesto Rico Cuervo, Presidente de Konecranes Colombia, revela los pormenores de la historia de la empresa en Venezuela y Colombia, desde sus inicios hasta el presente. Rico Cuervo, quien pasó de ser ingeniero de ventas

en Venezuela a propietario de la empresa, detalla los desafíos enfrentados y las estrategias que han mantenido a flote la compañía en medio de las complejidades económicas de ambos países. Además, ofrece una visión sobre el futuro de la empresa y su contribución al fortalecimiento de las relaciones comerciales entre Colombia y Venezuela.

P. ¿Podría hablarnos sobre la historia de grúas Konecranes en Venezuela y Colombia?

R. Konecranes es una compañía finlandesa, con sede en Hyvinkää, que se especializa en comercialización, diseño e ingeniería, manufactura, instalación y servicio posventa de equipos de elevación tales como: grúas puente, grúas pórtico y grúas especiales. Coordina la operación en más de 50 países alrededor del mundo.

Konecranes comenzó su operación en Venezuela en 1976 bajo el nombre de Grúas Konecranes, y en Colombia en 1997.

P. ¿Cómo resultó usted en Venezuela y trabajando en Konecranes y luego convirtiéndose en propietario?

R. En Colombia trabajaba para Coca-Cola y fui enviado a Venezuela. Yo era el primer expatriado en mi familia que había mandado una empresa transnacional a trabajar allá, pero no habían las garantías para hacerlo. Le dije al propietario que no podía trabajar en esas condiciones caóticas y que se necesitaba al menos un millón de dólares para poner todo en orden. Él sugirió resolverlo con nuestras propias manos, pero yo le expliqué que no podía hacer milagros y que necesitaba herramientas adecuadas. Al final, preferí renunciar antes que ser parte de una quiebra.

Mi decisión fue quedarme en Venezuela, le dije a mi esposa devolvérmelo. Qué me quedó grande esto, pues no. Inicialmente trabajé en otra embotelladora pero la fábrica quedaba fuera de Caracas y era poco el tiempo para compartir con la familia. Así que inicié a buscar otro trabajo.

Vi una oportunidad en un anuncio en el periódico relacionado con equipos de elevación y transporte; era para Konecranes que estaba entrando al mercado de Venezuela. Así fue que inicié a trabajar con ellos, como ingeniero de ventas en 1979. Hoy en día no hay ninguna otra empresa de grúas en Venezuela, solo la mía.

Trabajé con la empresa hasta 1998. En ese momento, ante las dificultades económicas del país, el presidente de la compañía me dijo que le ayudara a vender la empresa.

Duré sin dormir tal vez como 3 o 4 días hasta que se me prendió el bombillito en un sueño. Llamé al dueño y le dije: cuando usted venga a América dígame y le organizo una reunión con la persona interesada en comprarle.

Nos encontramos y entonces le dije, mucho gusto, mi nombre es Ernesto Rico y estoy interesado en comprarle su empresa. Le presenté una propuesta para adquirirla, la cual fue aceptada por la sede en Finlandia. Desde entonces, hemos operado en Colombia durante más de 25 años y en Venezuela durante 40.

P. ¿Cuál es el balance de la labor realizada tanto Venezuela como en Colombia?

R. Lo primero que puedo decirles es que a pesar de los desafíos y las dificultades en ambos países, nunca me han dado números rojos. Siempre ha habido que hacer.

En Venezuela, adaptamos nuestra estrategia ante las sanciones de Estados Unidos, diversificando nuestro mercado hacia las islas del Caribe. Allá nadie iba, era un mercado que nadie quería, y tan buena suerte que iniciamos a atenderlos bien y ese es el que está sacando la cara por Venezuela. En Colombia, aprovechamos nuestra reputación y experiencia previa en exportación para establecernos rápidamente. Primero hicimos la planta, y segundo, nosotros ya habíamos exportado equipos, grúas, para Colombia.

P. ¿Cuál considera que fue la clave para mantenerse a flote?

R. La clave se llama Colombia. En Venezuela, encontramos oportunidades en nuevos mercados ante las dificultades, mientras que en Colombia, aprovechamos nuestra reputación y relaciones y experiencia para expandirnos.

P. ¿A qué sectores industriales venden sus productos?

R. Nosotros podemos llegarle a todos. Nuestros equipos son utilizados en diversos sectores, incluyendo hidroeléctricas, industria del hierro, acero, aluminio, cobre y minería en general. Tanto minas de acero abierto como la bauxita o el cobre que pueden estar cerrados. Eso depende de cada país.

P. ¿Cuáles son los principales desafíos económicos que enfrentan en ambos países?

R. En Venezuela, las relaciones comerciales aún no están claras debido a las restricciones financieras y la deuda pendiente. Por ejemplo, uno de colombiano no le puede vender a crédito a Venezuela, no hay banco que respalde una exportación en este momento. Entonces, tiene que ser prepagado y eso limita mucho las ventas. Sabemos que Venezuela le debe mucha plata a la industria privada colombiana, tiene dificultades en sus cuentas, en sus balances, en su banco central, y todo se dificulta.

En Colombia, los desafíos son diferentes y se deben abordar de manera independiente. Son aguas absolutamente diferentes. El hecho de que tú nades aquí en Colombia, no quiere decir que vayas a poder nadar igual allá en Venezuela.

P. ¿Cómo ha logrado mantener la empresa a flote en medio de estos desafíos?

R. Yo viví en Venezuela 30 años entonces conozco y voy con mucha frecuencia a Venezuela. Puedo decir que soy uno de los afortunados repatriados colombianos que volvió con algo de éxito de Venezuela.

Nuestra estrategia ha sido brindar formación y conocimientos a nuestra mano de obra, adaptarnos a las circunstancias del mercado y diversificar nuestras operaciones.

P. ¿Cuál es la estrategia de innovación de la empresa?

R. Primero que todo, para ambas empresas, y creo que para Konecranes mundialmente, la gente es lo más importante. Nosotros hacemos que nuestra gente haga carrera en la empresa, como yo la hice. En Colombia en este momento contamos con cerca de 130 empleados y en Venezuela 60 personas.

Nos enfocamos en la calidad y el servicio al cliente, ofreciendo mantenimiento predictivo, preventivo y correctivo, así como modernizaciones para alargar la vida útil de nuestros equipos.

Nosotros por ejemplo tenemos unas competencias grandísimas que son los chinos. Los chinos, la misma grúa que nosotros podemos hacer y vender en 3 millones de dólares ellos la venden en 600 o 700 mil, pero ¿cuánto dura la de los chinos? Ahí está la calidad. Y ofrecemos servicio de mantenimiento para modernizar, porque un equipo normalmente su vida útil sería entre 15 y 20 años, pero a los 15 o 20 años le podemos dar una modernización y por lo menos puede funcionar unos 10 o 15 años más, esos son equipos buenos. No digo que los nuestros sean los únicos buenos, pero los nuestros son reconocidos entre los mejores.

P. ¿Competencia dura con los chinos?

R. Sí, pero no solo por el precio. Hace dos meses, conversé con empresarios de Buenaventura que buscan cambiar sus

grúas para descargar barcos. Me comentaron que Konecranes era una buena opción, pero que nuestras grúas eran demasiado costosas. Les pregunté por qué, y me respondieron que la oferta china era de 5 millones de dólares por grúa, mientras que la nuestra era de 14 millones.

Sin embargo, la clave no está solo en el precio. ¿Cuántos contenedores pueden descargar por hora? Las grúas chinas descargan 5 por hora, mientras que las de Konecranes, con automatización, descargan 60. En ese sentido, nuestra propuesta se basa en el conocimiento y la experiencia, que se traducen en mayor eficiencia y productividad.

P. ¿Cuáles son los planes de crecimiento y expansión para el futuro?

R. Esperamos seguir creciendo en ambos países. En el caso de Venezuela tiene que tener un cambio importantes pronto. Sea que siga gobernando el mismo gobierno o que entre un nuevo gobierno, tiene que cambiar, porque como está, el pueblo está muy mal. Hay muchas oportunidades pero también muchas dificultades, pero soy muy optimista. Y muy optimista es que se le puedo sacar provecho positivo a esta crisis, colaborando con el país desde mi empresa.

Nosotros dividimos nuestro negocio en dos líneas de servicios: PC1 y PC2. El primero es la comercialización de equipos nuevos. Y el segundo es lo que llamamos mantenimiento predictivo, preventivo, correctivo y mantenimiento normal, incluyendo modernizaciones.

Esas dos líneas son el foco de nuestro negocio en este momento.

P. Dada su afiliación a la Cámara, ¿cómo contribuye Konecranes al fortalecimiento de las relaciones comerciales entre Colombia y Venezuela?

R. Colombia tiene en estos momentos la mejor opción para ofrecer de lo que tengamos y que produzcamos. No solamente en grúas, en comidas, en lo que sea. ¿Por qué? porque la pequeña distancia que nos separa es cero. Estamos unidos. El solo transporte de las mercancías de Colombia a Venezuela ya eso es una oportunidad de negocio. Es más, Colombia tiene muy buena calidad en la mayoría de las cosas que hace.

Hay un bien futuro comercial entre los dos países. El único problema que hay y que hay que solucionar, es el problema de intercambio monetario; porque no se puede vender a crédito porque no se tiene quién garantice quién va a pagar, eso se tiene que solucionar. Pero soy optimista.

P. ¿Algún mensaje para los lectores de la Revista Coyuntura Económica?

R. Diría una frase que les digo siempre a mi gente: Para atrás ni para coger impulso, más nada. Colombia necesita de Venezuela y Venezuela necesita de Colombia.

6.

Destacados

Bienvenida nuevas empresas afiliadas a la Cámara

En este capítulo, nos complace presentar a los recién incorporados miembros de la Cámara Colombo Venezolana, junto con un breve resumen de las actividades más destacadas llevadas a cabo en los últimos meses por nuestra organización. Estas acciones están dirigidas hacia el fortalecimiento institucional y empresarial, centradas en el fomento de las relaciones entre Colombia y Venezuela.

Es un placer inmenso darles la más cálida bienvenida a nuestros nuevos afiliados, su decisión de unirse a nuestra distinguida comunidad empresarial es un testimonio de su compromiso con el crecimiento y la colaboración en el ámbito comercial. Estamos emocionados de recibirlos y esperamos trabajar juntos en la construcción de relaciones sólidas y mutuamente beneficiosas.

Colcafé

Industria Colombiana de Café S.A.S.

Es una empresa colombiana reconocida por su compromiso con la calidad y el sabor del café. Desde su fundación, se ha destacado por ofrecer una amplia variedad de productos de café de alta calidad, que incluyen café tostado y molido, café instantáneo, café descafeinado, y más. Su enfoque en la calidad, la sostenibilidad y el compromiso con las comunidades cafetaleras ha posicionado a COLCAFE como una marca líder en el mercado del café.

Contacto comercial:

Mauricio Lopera Velásquez
Ejecutivo Gestión Comercial Internacional
mlopera@colcafe.com.co



Es una empresa dedicada a proporcionar soluciones integrales para el sector educativo. Con una amplia gama de productos y servicios, incluyendo material didáctico, tecnología educativa, software especializado y libros, CARVAJAL EDUCACIÓN se ha consolidado como un aliado estratégico para instituciones educativas en su búsqueda de ofrecer una educación de calidad y adaptada a las necesidades del siglo XXI.

Contacto comercial:

Maria Osorio - Gerente global de desarrollo de negocios
Maria.osorio@carvajal.com

Juan Bonilla - Gerente de Negocios Internacionales
Juan.bonilla@carvajal.com

Daniela Molina - Jefe de producto de Venezuela, Centroamérica y Puerto Rico
Daniela.molina@carvajal.com



Es una empresa industrial especializada en la fabricación y comercialización de materiales flexibles para empaques. Contamos con personal calificado y comprometido, de esta manera garantizamos la calidad en nuestros productos y procesos de una manera ágil, eficiente, dinámica, amigable con el medio ambiente y en pro de una cultura en seguridad y salud en el trabajo.

Contacto comercial:

Esteban Jimenez - *Gerente*
esteban.jimenez@plasmar.com.co



Es el resultado de una alianza entre el grupo colombiano Transportes Vigía y el operador logístico español BERGÉ, que nace para mejorar la logística de vehículos en el territorio colombiano. Ofrece un servicio logístico integral a las ensambladoras, importadoras y concesionarios de vehículos en el mercado colombiano, desde la administración de inventarios, transporte, entrega y desarrollo de nuevos servicios asociados.

Contacto comercial:

Santiago Gelzo - *Gerente de Transporte*
santiago.gelzo@bergevigia.com

Erasmó Choconta Agudelo - *Coordinador Proyectos*
erasmo.choconta.a@bergevigia.com



Es una empresa líder en la fabricación y comercialización de sistemas de tuberías y soluciones para la conducción de fluidos. Con una amplia experiencia en la industria, Pavco Wavin ofrece una variedad de productos innovadores y de alta calidad, incluyendo tuberías de PVC, sistemas de drenaje, accesorios y soluciones para aplicaciones residenciales, comerciales e industriales. Además de su compromiso con la excelencia en productos y servicios, Pavco Wavin se esfuerza por promover prácticas sostenibles y seguras en todas sus

operaciones, contribuyendo así al desarrollo sostenible y al cuidado del medio ambiente.

Contacto Comercial:

Daniel Promisiero Ramírez - *Director de Exportaciones*
Daniel.promisiero@orbia.com

CREMADES & CALVO-SOTELO

Creada a finales de los años 90 bajo los valores de la inclusión, la innovación y el emprendimiento, más de 20 años después está situada entre las más reconocidas y destacadas del mercado iberoamericano, extraordinariamente conectada con juristas y sectores de todo el mundo. Asimismo, Cremades & Calvo-Sotelo es la firma número 1 del mercado en ciertas áreas de práctica. Con oficinas físicas en las principales ciudades españolas y en 8 países, reúne entre sus profesionales a juristas de más de 15 países y tiene una histórica proyección internacional. Desde una pequeña boutique especializada en Derecho de las telecomunicaciones durante sus inicios, en la actualidad nuestros profesionales asesoran en todas las ramas del Derecho y tenemos experiencia y conexiones en multitud de industrias y sectores profesionales.

Contacto comercial:

Cindy Ortiz
 Coordinador Administrativo y de Proyectos - Bogotá
cc.ortiz@cremadescalvosotelo.com



Zona Franca de Bogotá es el clúster empresarial más grande de Colombia, en donde hoy conviven más de 30.000 empleados de 220 empresas de diversos sectores de la economía, como el logístico, textil, plásticos y caucho, alimentos y bebidas entre otros. Además del sector de industrial y logística, dentro de Zona Franca de Bogotá, se desarrolla el Parque de Servicios y Tecnología más importante de Colombia, ZF Towers, que cuenta hoy con más de 40 empresas y 12.000 empleados, de las industrias de BPO, KPO, ITO, Shared Services y Comunicaciones. Con 19 años en el mercado, Zona Franca de Bogotá además de ser un importante actor en la economía Colombiana, es líder en proyectos de infraestructura, innovación tecnológica y en el desarrollo de programas de sostenibilidad.

Contacto Comercial:

Alexander Segura - *Gerente Comercial*
alexasegura@zonafrancabogota.com

Actividades CCV:

La Cámara Colombo Venezolana continúa en permanente movimiento, recorriendo ciudades y compartiendo conocimientos a través de conferencias, seminarios y diálogos empresariales. A continuación, destacamos algunas de las actividades más recientes de nuestra entidad, resaltando el trabajo en equipo de la mano de aliados estratégicos en diferentes regiones de Colombia y Venezuela.

Evento: Actualidad y perspectivas 2024 de la integración colombo venezolana y rueda de negocios: Oportunidades Comerciales entre Bogotá y Venezuela

La Cámara Colombo Venezolana en alianza con la Cámara de Comercio de Bogotá y la Secretaría de Desarrollo Económico de la Alcaldía Mayor de Bogotá realizaron el 5 y 6 de diciembre el evento “Actualidad y perspectivas 2024 de la integración colombo venezolana”. El objetivo del evento fue establecer una colaboración estratégica para apoyar a las empresas de Bogotá Región en sus intereses comerciales en Venezuela, a través de un evento que brindó información actualizada, asesoría especializada y oportunidades de relacionamiento con empresarios venezolanos.

Durante la jornada académica, participaron 187 empresarios con interés en el mercado binacional. Obteniendo información relevante sobre: las expectativas en las relaciones binacionales, las oportunidades comerciales en Venezuela basadas en el comportamiento de su consumo interno, las facilidades legales para los negocios colombo-venezolanos, los procesos logísticos y de transporte para el tránsito de carga terrestre hacia Venezuela, y los avances y el futuro de los medios de pago en el comercio entre ambas naciones.

La rueda de negocios, destinada a fortalecer los lazos comerciales entre Bogotá y Venezuela, atrajo a 38 empresarios venezolanos respaldados por la Cámara de Comercio de Bogotá. Esta iniciativa, gestada con el apoyo de la Cámara Colombo Venezolana y aliados estratégicos, logró que 172 empresarios de Bogotá Región tuvieran la oportunidad de presentar sus productos y servicios a los compradores venezolanos. Al destacar la diversidad del tejido empresarial, que atrajo desde microempresas hasta grandes corporaciones.

Los sectores participantes fueron: alimentos y bebidas; cosméticos, calzado, farmacéutica, autopartes, salud y nutrición animal; manufacturas y servicios. Esta diversidad sectorial e interacción empresarial culminaron en un total de 412 citas de negocios exitosas e intenciones de negocio que alcanzaron un valor significativo de US\$ 6.469.500. Estos resultados evidencian el potencial del trabajo conjunto y la importancia de consolidar alianzas estratégicas para fortalecer el comercio binacional.



Macrorrueda binacional Venezuela – Colombia 2023

La “Macrorrueda Binacional Venezuela - Colombia 2023”, realizada del 27 al 29 de septiembre de 2023 en Caracas, ha marcado un hito significativo en el fortalecimiento de las relaciones comerciales entre ambos países. Con la participación de más de 370 empresas (162 colombianas y 210 venezolanas) de los sectores de: agroinsumos; alimentos y bebidas; manufacturas diversas; materias textiles; petróleo y derivados; plástico y derivados; productos químicos; pasta de papel, papel y cartón; metales comunes y derivados; y calzado. Logrando un total de 447 citas de negocio e intenciones por más de USD 86 millones, principalmente en los sectores de minería y agroinsumos.

El evento contó con una amplia asistencia, que incluyó representantes gubernamentales, organizaciones multilaterales, líderes gremiales, empresarios, miembros de cámaras de comercio de Colombia y Venezuela, así como participantes de diversos sectores. La agenda académica abordó cuestiones sustanciales, que abarcaron aspectos comerciales, logísticos, fronterizos, de mecanismos de pago, inversión y posicionamiento de productos de cada país en el mercado internacional. Además, se anunció la apertura de los Puentes Inter-

nacionales La Unión y José Antonio Páez para el transporte de carga, la ampliación de horarios en los pasos fronterizos en Norte de Santander-Táchira, entre otros temas de cooperación bilateral. Además, se delineó una estrategia conjunta con el Banco de Desarrollo de América Latina y El Caribe (CAF) para impulsar los sectores de la industria, servicios e inversión.

La Cámara Colombo Venezolana (CCV) participó, junto con la Cámara de Integración Venezolano Colombiana, en el conversatorio: mecanismos de facilitación del comercio entre ambos países. Se celebra la destacada participación de 16 empresas afiliadas a la CCV, provenientes de diversos sectores económicos y regiones del país, durante el evento. Asimismo, se aplaude la distinción especial a la empresa Colombiana de Salsas SAS por su excelente desempeño y los exitosos negocios alcanzados durante la actividad.

La Macrorrueda binacional establece un sólido plan de acción para el futuro, donde el esfuerzo conjunto de empresarios y gobiernos se orienta hacia el fortalecimiento del comercio y la inversión.



Otras actividades de la CCV



Reunión con el Banco Nacional de Crédito en Caracas, Venezuela.



Misión de empresarios a la Macrorrueda Binacional 2023.



Recorrido al Centro de Distribución de Farmatodo, en Estado Miranda, Venezuela.



Conversatorio con afiliados en compañía de CAVECOL.



Reunión con el Sr. Carlos Martínez - Embajador de Venezuela en Colombia.



Visita de reconocimiento a Arauca y mesa de trabajo con instituciones regionales.



Networking de Cámaras Binacionales de Colombia



Ruta empresarial en Estado Táchira, Venezuela



Con BNC impulsa tu negocio entre Venezuela y Colombia



Exportador e Importador

Te brindamos asesoría, acompañamiento y enlaces



Operaciones Cambiarias

Compra y venta de Divisas



Medios de Pago

Soluciones para formalizar transacciones entre proveedores y clientes binacionales



BNC APP

BNC NET

Todas las ventajas de la Banca Digital, para realizar operaciones rápidas y seguras

BNC, fortaleciendo alianzas binacionales.

Miriam Melchiorre

(+58) 412.608.59.44
 mmelchiorre@bnc.com.ve

Helianta Belfort

(+58) 412.991.91.97
 hbelfort@bnc.com.ve

Yoleyva Fuenmayor

(+58) 424.274.67.95
 yfuenmayor@bnc.com.ve

