



CAMARA COLOMBO VENEZOLANA

COYUNTURA ECONÓMICA

Colombia y Venezuela

Número 45

ISSN: 2711-0338

Agosto de 2026

Bogotá - Colombia



Venezuela Un llamado a la solidaridad,
una visión desde la integración y la complementariedad

70 AÑOS

brindando la confianza
para seguir adelante





CAMARA COLOMBO VENEZOLANA

COYUNTURA ECONÓMICA

Colombia y Venezuela

**Venezuela Un llamado a la solidaridad,
una visión desde la integración y la complementariedad**



CAMARA COLOMBO VENEZOLANA

Cámara Colombo Venezolana
Coyuntura Económica Colombia y Venezuela

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

Luis Felipe Quintero Suárez
Presidente Ejecutivo

Maykoll Rafael Cedeño Pérez
Director Estudios Económicos

Víctor Méndez Monsalve
Director Oficina Regional Oriente

Claudia Torres
Directora Oficina Regional Caribe

Mauricio Navarro Acosta
*Director Relacionamento Comercial
y Servicio al Afiliado*

Yolanda Penagos Maldonado
Directora Administrativa y Financiera

Yelitza Rodríguez
Analista Comercio Internacional

Junta Directiva

Germán Umaña Mendoza
Presidente

Nayib Neme Arango
Primer Vicepresidente

Juan Carlos Villafuerte
Segundo Vicepresidente

Foto: Portada
Generada por IA
Fotos: Interiores
Freepik.es

Edilma Pereira
Corrección de Estilo

ISSN: 2711-0338
Número: 45 • Agosto 2026

Producción gráfica
Opciones Gráficas Editores Ltda.

Luis Fernando Conde L.
Diseño gráfico
www.opcionesgraficas.com
instagram: @opcioneseditores
(+57) 60 1 237 2383
Bogotá, D.C., Colombia, 2026

Contenido

Editorial	7
1. El Caribe Eje Estratégico entre Colombia y Venezuela	11
2. La Visión desde Venezuela	15
3. Contexto económico.....	23
4. Intercambio comercial entre Colombia y Venezuela	33
5. Destacados.....	40



Somos la
cuarta empresa
de alimentos con mejores
prácticas de sostenibilidad
en el mundo



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

*Según S&P Global, firma que evalúa y califica a las empresas por su desempeño y buenas prácticas en material social, económica y ambiental.

Editorial

La solidaridad como punto de partida



Antes de iniciar cualquier reflexión sobre comercio, inversión o integración económica, hay un deber que hoy nos convoca como región, como ciudadanos latinoamericanos, como vecinos y como amigos: la solidaridad.

El doble terremoto que golpeó el pasado 24 de junio a Venezuela dejó una profunda huella de dolor en miles de familias que hoy enfrentan la pérdida de seres queridos, la destrucción de sus hogares y el derrumbe de proyectos construidos durante toda una vida especialmente en La Guaira. El último balance oficial es de 6.509 personas fallecidas, 6.462 personas rescatadas con vida, 226.696 personas atendidas en hospitales, y 11.001 inmuebles que presentan daños considerados de alto riesgo.

A este drama se suma el fenómeno natural ocurrido el pasado 10 de agosto en Colombia, que afectó a 16 departamentos, 494 municipios, 185.226 familias y más de 361.353 personas damnificadas. Las cifras oficiales más recientes indican además 331 personas fallecidas, 240 personas desaparecidas, 31.540 viviendas destruidas y 603 edificios colapsados.

Desde la Cámara Colombo Venezolana expresamos nuestra total solidaridad con el hermano pueblo venezolano y con los colombianos que también sufren los efectos de estos fenómenos de la naturaleza. Enviamos nuestras condolencias a quienes atraviesan esta tragedia y reconocemos la labor de las autoridades, los organismos de socorro, los trabajadores de la salud y los ciudadanos que, con enorme valentía, continúan atendiendo y acompañando a quienes lo perdieron todo.

Las relaciones entre nuestros países no se fortalecen únicamente cuando aumentan el comercio o la inversión. También se consolidan cuando somos capaces de tender la mano a nuestros compatriotas y vecinos en los momentos más difíciles.

Por eso tenemos un deber moral: acompañar a los damnificados de Colombia y Venezuela con empatía, respeto y genuino espíritu de fraternidad. La cooperación adquiere su mayor significado cuando responde a las necesidades concretas de las personas.

Desde la Cámara Colombo Venezolana hacemos un llamado a la solidaridad del sector empresarial, que generosamente ha venido apoyando a los afectados en Colombia y Venezuela mediante donaciones, logística, acopio y transporte de materiales indispensables para la atención y la recuperación.

Reconstruir también es integrar

La reconstrucción que comienza representa un enorme desafío, pero también una oportunidad para demostrar que la integración entre Colombia y Venezuela va más allá de acuerdos, decretos o transacciones comerciales.

Reconstruir significa devolver la esperanza a miles de familias que lo perdieron todo. Significa recuperar infraestructura, fortalecer empresas, restablecer cadenas de abastecimiento y proteger empleos. En ese propósito, el conocimiento y el compromiso del sector empresarial

pueden convertirse en una fuerza decisiva para impulsar la recuperación.

Quizá esa sea la mayor enseñanza de este difícil momento: las adversidades pueden levantar nuevas barreras o acercar voluntades. Si elegimos trabajar juntos para superar las dificultades, la integración deja de ser solo una estrategia económica y se convierte en una expresión de solidaridad, confianza y responsabilidad compartida entre dos naciones que descubren, una vez más, que su mayor fortaleza está en caminar unidas.

Un nuevo momento para la relación binacional

Desde esa convicción vale la pena mirar el momento histórico que hoy viven nuestros países. Las crisis nos obligan a tomar decisiones y, al mismo tiempo, nos invitan a identificar nuevas oportunidades para imaginar un futuro distinto.

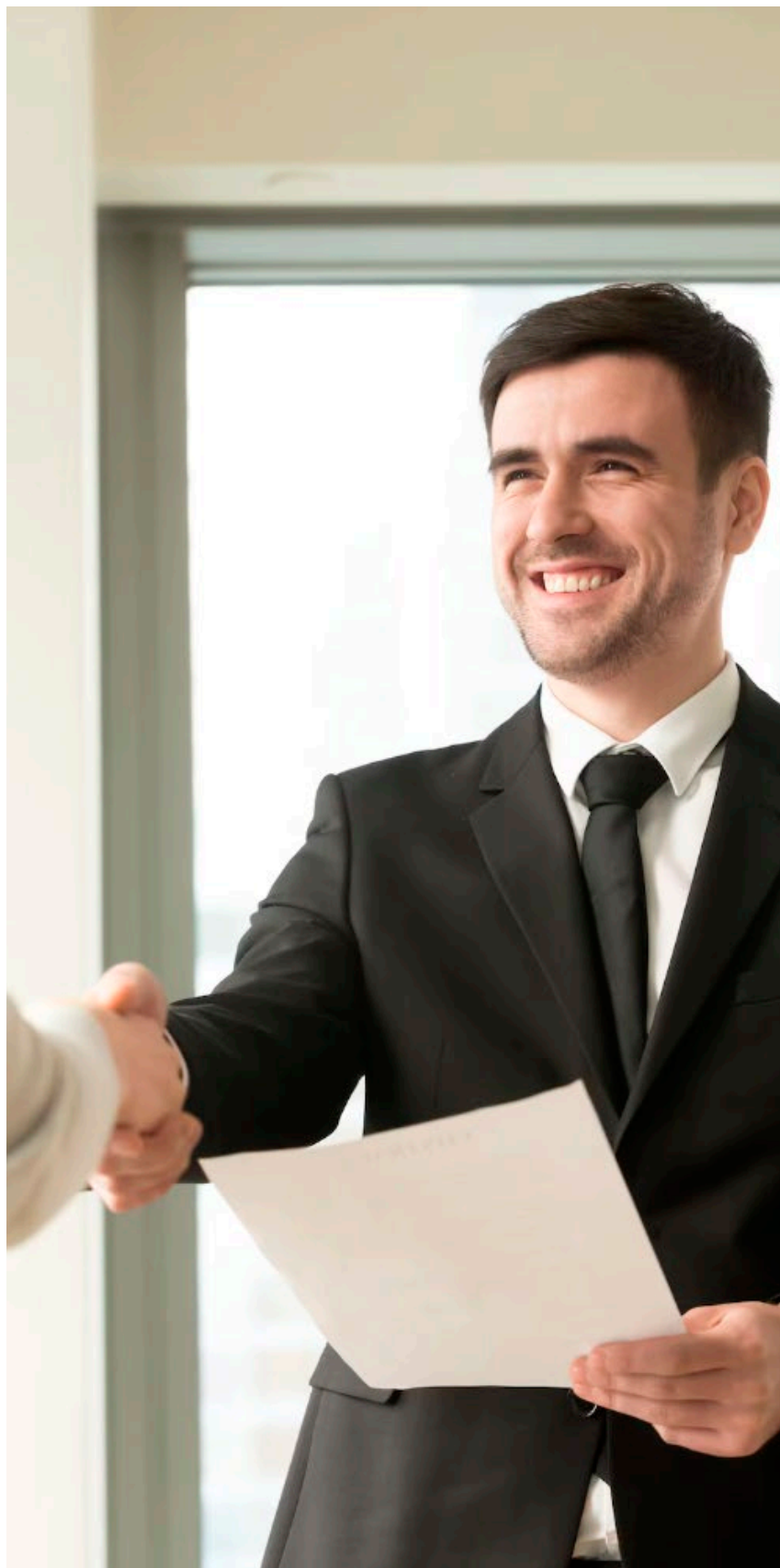
La relación entre Colombia y Venezuela atraviesa uno de esos momentos excepcionales. Después de años en los que la conversación bilateral estuvo marcada por dificultades y pérdida de confianza, hoy se confirma una realidad incontrovertible: nuestros países nunca dejaron de ser economías complementarias y sociedades cercanas, llamadas a entenderse y apoyarse.

Este panorama empieza a transformarse, no porque hayan desaparecido todos los desafíos o las incertidumbres regulatorias, financieras y geopolíticas, sino porque empresarios, inversionistas e instituciones vuelven a mirar la relación binacional desde la perspectiva correcta: no como un problema por administrar, sino como una oportunidad estratégica por construir.

Esa diferencia cambia todo. Las grandes transformaciones económicas no nacen únicamente de decisiones gubernamentales; surgen cuando el sector privado identifica oportunidades de desarrollo productivo, el capital encuentra confianza, la institucionalidad acompaña y la visión de largo plazo logra imponerse sobre las incertidumbres del corto plazo.

Hechos que confirman el avance de la integración

Eso es justamente lo que vivimos hoy. Lo confirma la apertura en Santa Marta, a finales de abril, del nuevo capítulo regional de la Cámara Colombo Venezolana, así



como la misión de Integración Productiva que realizamos en Caracas a comienzos de junio. Ambos espacios demostraron que la integración binacional trasciende la importancia política o académica y hoy forma parte de la agenda concreta de los empresarios que quieren expandirse y ampliar sus negocios.

En Santa Marta, la conversación permitió mirar el mapa económico de Colombia y Venezuela desde una perspectiva distinta: el Caribe ya no solo como corredor marítimo, sino como eje estratégico de integración logística, energética, agroindustrial y tecnológica. La discusión no puede limitarse a la recuperación del comercio; debe avanzar hacia la construcción de cadenas regionales de valor capaces de competir globalmente.

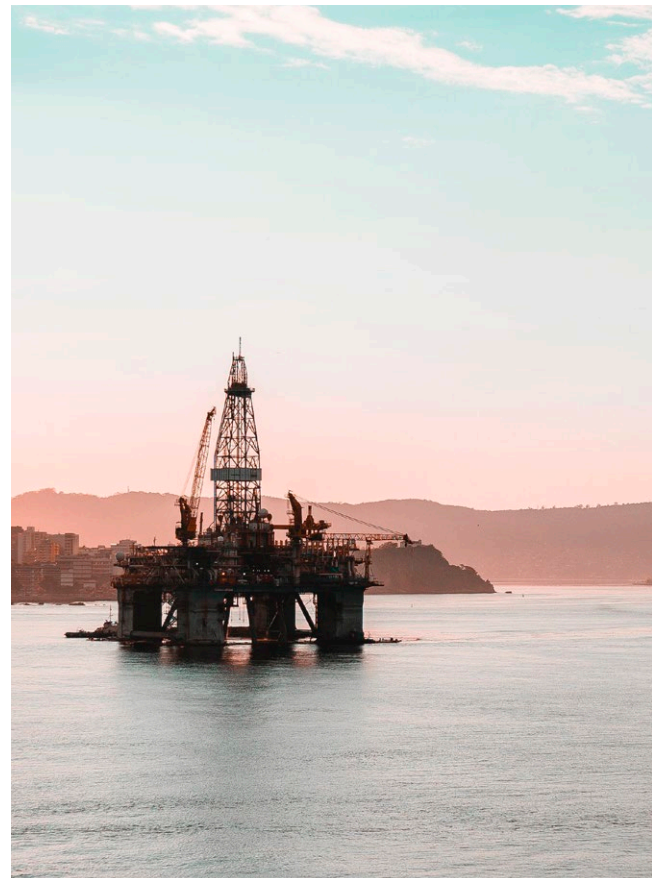
En Caracas, la participación de líderes de 25 empresas colombianas y cerca de 46 venezolanas confirmó que existe una visión compartida y que los empresarios están dispuestos a convertir las oportunidades en conversaciones de negocio, alianzas productivas e iniciativas de inversión.

Una agenda para construir confianza

Desde nuestra Cámara seguimos trabajando por una integración construida sobre la confianza. Como cualquier activo estratégico, esta requiere tiempo, transparencia, información, reglas claras y presencia institucional permanente.

En esa dirección, para los próximos meses hemos preparado una agenda con espacios clave:

- La convocatoria a empresas colombianas interesadas en explorar oportunidades en sectores liderados por la actividad energética y petrolera de Venezuela, mediante la participación en la Primera Rueda Internacional de Negocios Maracaibo Business Hub, que se realizará el 1 y 2 de octubre.
- La cuarta versión del Gran Encuentro de la Frontera, que se llevará a cabo el 14 y 15 de octubre en Cúcuta. Será la muestra comercial más grande de la frontera y contará con una agenda académica de alto nivel, con expertos de Colombia y Venezuela, además de espacios de networking e intercambio de conocimiento.
- La visita a la frontera colombo-venezolana en el punto Paraguachón-Guarero, que permitirá a los empresarios binacionales conocer las oportunidades logísticas de los puertos y zonas francas del Caribe.



Estas actividades confirman que la integración no se mide únicamente por el crecimiento del comercio, el número de reuniones empresariales o los montos de inversión. También se expresa en la reconstrucción de confianza y en la recuperación del interés de los empresarios binacionales por volver a pensar y trabajar juntos.

Una plataforma regional de competitividad

Ese capital intangible es uno de los activos más valiosos para los próximos años. Resulta fundamental en esta nueva etapa, especialmente porque Colombia y Venezuela cuentan con una poderosa combinación de recursos energéticos, capacidad agroindustrial, ubicación geográfica, infraestructura portuaria, biodiversidad, talento humano y complementación productiva.

Separadas, ambas naciones poseen fortalezas significativas; integradas, logran una escala completamente distinta en áreas como transición energética, transformación de las cadenas globales de suministro, diversificación de mercados y desarrollo de infraestructura regional.



El nuevo escenario exige una mirada más ambiciosa que la simple recuperación del intercambio comercial. No estamos solo ante el restablecimiento de una relación económica, sino frente a la posibilidad de construir una verdadera plataforma regional de competitividad. Ese desafío implica producir juntos, innovar juntos, invertir juntos y competir juntos ante el mundo.

Para lograrlo, será necesario desarrollar cadenas binacionales de valor, atraer capital internacional, fortalecer la infraestructura logística, consolidar corredores energéticos, promover alianzas tecnológicas y construir ecosistemas empresariales capaces de responder a las nuevas dinámicas del comercio global.

Esto también implica enfrentar desafíos importantes: la evolución de los marcos regulatorios; soluciones innovadoras a las restricciones financieras; procesos de cumplimiento normativo cada vez más sofisticados y garantizar la seguridad jurídica, elemento clave para atraer inversión de largo plazo.

Por eso el momento actual exige instituciones sólidas, capaces de generar información confiable, acompañar a las empresas y construir espacios permanentes de diálogo binacional.

Confianza, solidaridad y prosperidad compartida

Desde la Cámara Colombo Venezolana estamos listos para conectar empresarios y visiones, tender puentes entre quienes producen, invierten, innovan y generan empleo, y convertir la información en confianza, para transformar esa confianza en desarrollo.

Al final, la integración económica es un instrumento para crear prosperidad compartida. Las economías del siglo XXI ya no se desarrollan alrededor de fronteras sino de redes de confianza, conocimiento, innovación e inversión. Colombia y Venezuela tienen hoy la oportunidad de construir esas redes.

Esta nueva etapa se fortalecerá si los países y sus empresarios vuelven a confiar, y si esa confianza se convierte en cooperación y prosperidad compartida. Porque, aunque los acuerdos comerciales y de inversión impulsan economías más fuertes, son los gestos de confianza y solidaridad los que construyen una verdadera comunidad entre las naciones.

Luis Felipe Quintero Suárez

Presidente Ejecutivo Cámara Colombo Venezolana

1.

El Caribe Eje Estratégico Entre Colombia y Venezuela

Santa Marta se convierte en la nueva puerta del Gran Caribe para la integración binacional

El 28 de abril de 2026, Santa Marta dejó de ser solo un puerto en el mapa del comercio colombo-venezolano para convertirse en su punto de partida institucional en el Caribe. Con más de 200 asistentes —empresarios, banqueros, diplomáticos, abogados y académicos—, la Cámara Colombo Venezolana (CCV) inauguró su Oficina Regional Gran Caribe en alianza con la Cámara de Comercio de Santa Marta, y lo hizo con un seminario que, lejos de ser un acto protocolario, se planteó como un ejercicio serio de pensamiento binacional: ¿qué tan lista está la relación Colombia-Venezuela para pasar de la reactivación comercial a la integración estructural?

La jornada arrancó temprano —desde las 7:00 a.m., con la reunión de la Junta Directiva de la CCV— y se extendió durante toda la mañana en un formato que combinó la altura conceptual de una consultora global como AECOM con la crudeza regulatoria de un funcionario de la OFAC y el pragmatismo de banqueros y abogados que ya operan, todos los días, en la frontera entre la oportunidad y el riesgo. Fue, en ese sentido, un seminario académico con vocación de hoja de ruta.

DESARROLLO

Una apertura con tres voces y un mismo mensaje

La instalación institucional reunió a Germán Umaña Mendoza, presidente de la Junta Directiva de la CCV; Carlos Jaramillo, presidente de la Cámara de Comercio de Santa Marta; y Julio González, del Grupo Daabon, uno de los grupos agroindustriales más representativos de la región Caribe colombiana. Los tres coincidieron en una idea de fondo: la apertura de la oficina Gran Caribe no es un gesto simbólico, sino una apuesta por acercar la institucionalidad binacional a los corredores logísticos y portuarios que, en cualquier escenario de integración energética o comercial con Venezuela, resultarán decisivos.

“La esquina más próspera del mundo”: la visión de AECOM

El tono conceptual de la jornada lo marcó Jaime Andrés Niño Tarazona, gerente general de AECOM LATAM, con una exposición que no dejó indiferente a nadie: *Integración colombo-venezolana: creando la esquina más próspera del mundo*. AECOM —firma clasificada como líder global en infraestructura y presente en el ranking de empresas más admiradas de Fortune durante 12 años

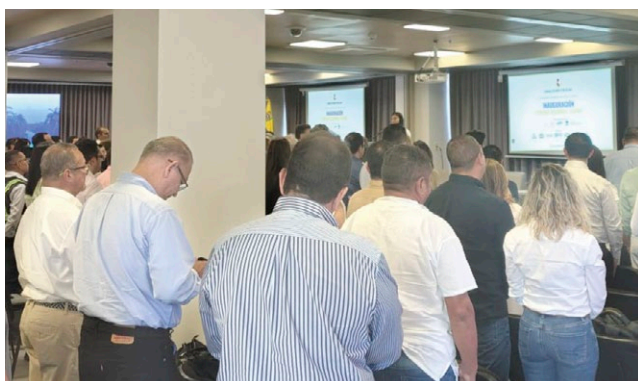
consecutivos— presentó un diagnóstico que combina geopolítica y datos duros.

El argumento central: Colombia y Venezuela concentran, juntas, un potencial energético cercano a 313-331 GW —frente a apenas 39,5 GW de capacidad instalada actual—, además de reservas relevantes de cobre, litio, tierras raras y otros minerales críticos en un momento en que la cadena de suministro global busca alternativas a la dependencia china. A esto se suma un corredor agroindustrial binacional (Altillanura colombiana y Llanos venezolanos) capaz de sumar entre 7 y 9 millones de hectáreas tecnificadas adicionales, y una red de corredores ferroviarios, fluviales y energéticos que integrarían a ambos países con Panamá.

La recomendación de fondo de AECOM fue clara y, para varios asistentes, provocadora: *no exportar energía cruda, sino productos con valor agregado*, a través de hubs industriales, agroindustriales y tecnológicos electro-intensivos financiados por capital privado, respaldados por acuerdos comerciales que permitan exportar sin aranceles.

El puente hacia el capital: inversión bilateral en cifras

Antes de que la conversación se trasladara al panel financiero, María Paula Arenas, vicepresidenta de Inversión, aterrizó la discusión con cifras concretas sobre el estado real de la inversión bilateral. El comercio entre los dos países llegó a USD 1.170 millones en 2025 —un crecimiento de 4,1% frente a 2024—, con más de 1.100 empresas colombianas que han retomado operaciones en Venezuela desde la reapertura de 2022, según registros de la propia CCV. El 96% de las exportaciones colombianas hacia Venezuela ya no son minero-energéticas, sino alimentos, químicos y manufactura, lo que Arenas destacó como evidencia de una diversificación real y no solo de una recuperación coyuntural.



Su exposición también ubicó los sectores con mayor tracción de inversión —agroindustria, energía, manufactura, logística y tecnología—, los modelos jurídicos que empiezan a usarse para estructurar operaciones binacionales (joint ventures, vehículos de propósito específico y empresas binacionales) y el papel que jugaría el Tratado de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (TPPI) como marco de certidumbre jurídica para inversionistas de ambos países.

Panel I: la banca se sienta a la mesa

Con ese telón de fondo, el primer panel —moderado por Carlos Ahumada, representante del Banco Nacional de Crédito en Colombia— reunió a Jorge Luis Noguerol (presidente del BNC), José Alberto Garzón (presidente de Bancoldex) y Sergio Díaz-Granados (presidente de CAF, Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe), en una discusión sobre los avances y desafíos del sector financiero frente a la relación bilateral. La ausencia confirmada de Gerardo Silva Castro, presidente de Banco de Occidente, no impidió que el panel abordara temas sensibles: bancarización de operaciones, financiamiento de proyectos binacionales y el rol de la banca multilateral en destrabar capital hacia Venezuela bajo el actual marco de licencias.



El invitado que nadie quería perderse: la OFAC en primera fila

Tras el receso de café, la sesión más esperada del día llegó con Chris Peñaherrera, agregado diplomático para Suramérica y el Caribe de la Oficina de Control de Activos Extranjeros (OFAC) del Departamento del Tesoro de Estados Unidos. Bajo la regla de Chatham House —y con la advertencia de que su presentación no constituye asesoría legal—, Peñaherrera explicó cómo opera el régimen de sanciones sobre Venezuela: el principio de responsabilidad objetiva en el cumplimiento, las herramientas de bloqueo y sanciones sectoriales, y la diferencia entre licencias generales y específicas.

El repaso incluyó el listado vigente de licencias generales relacionadas con Venezuela —desde la GL 46B (comercio y manejo de petróleo y petroquímicos) hasta la GL 57 (servicios financieros con bancos y personas del gobierno venezolano)—, pasando por las licencias sobre minerales (GL 51A, que incluye oro), sector minero (GL 54 y GL 55) y negociaciones comerciales con el gobierno venezolano (GL 56). Para un auditorio de empresarios que hoy operan —o quieren operar— en Venezuela, fue la sesión más consultada y, seguramente, la más fotografiada.

Panel II: la mirada legal e institucional

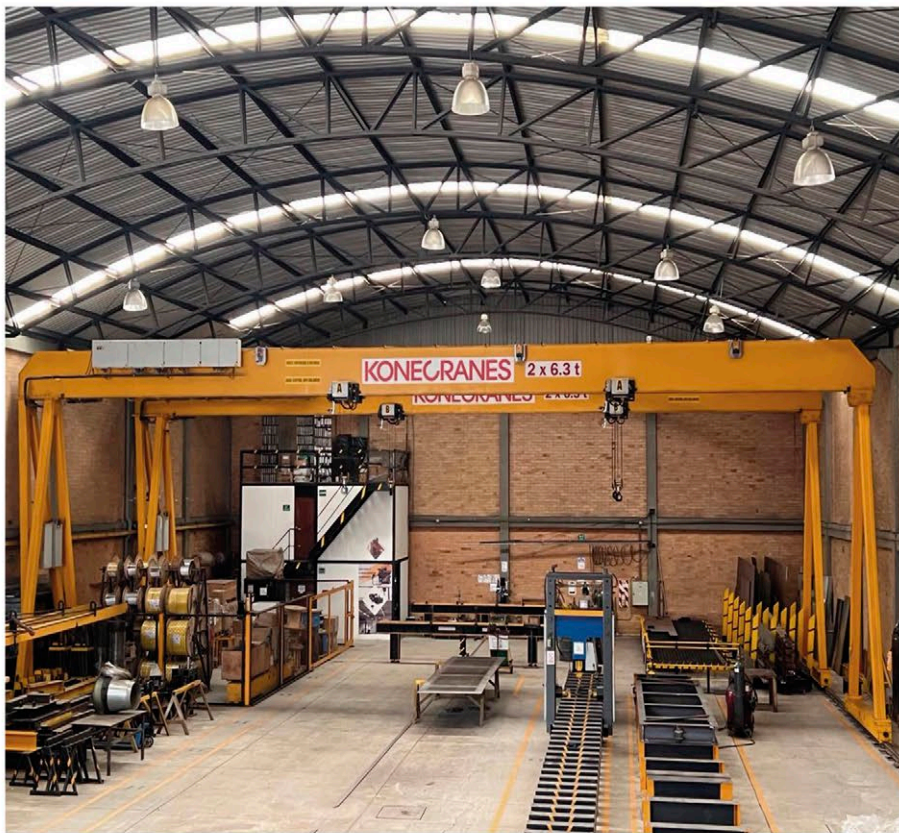
El cierre temático quedó en manos del segundo panel, moderado por Luis Felipe Quintero, presidente ejecutivo de la CCV, con la participación de Adriana Gómez (socio de Compliance en Cremades, Calvo & Sotelo), Juan Enrique Aigster (socio de Lega Abogados), Nicolás Gómez (socio de derecho corporativo de Araujo Ibarra) y Paula Giraldo (presidenta de BDO Venezuela). La conversación giró en torno a las perspectivas legales e institucionales de la relación bilateral, un complemento natural a la exposición de la OFAC: si Peñaherrera explicó las reglas de Washington, este panel abordó cómo se traducen en la práctica jurídica y de cumplimiento para empresas colombianas y venezolanas.

De la teoría al corte de cinta

Tras las conclusiones de Luis Felipe Quintero a mediodía, la jornada institucional cedió el paso a la jornada simbólica: a las 3:00 p.m., en la Zona Franca de Las Américas, se realizó el corte de cinta de la nueva Oficina CCV Gran Caribe. El seminario había sentado las bases



conceptuales, financieras, regulatorias y legales de la integración; la inauguración de la oficina fue la señal de que la CCV apuesta por tener presencia física y permanente donde, según AECOM, se está construyendo “la esquina más próspera del mundo”.



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

2.

La Visión desde Venezuela

MISIÓN DE INTEGRACIÓN PRODUCTIVA E INVERSIÓN A VENEZUELA 2026

Caracas, del 2 al 4 de junio: la CCV llevó a la práctica lo que Santa Marta había planteado en teoría

Poco más de un mes después del seminario de Santa Marta, la Cámara Colombo Venezolana movió la conversación a su epicentro natural: Caracas. Del 2 al 4 de junio de 2026, con el Hotel Lidotel como sede central, se llevó a cabo la **Misión de Integración Productiva e Inversión a Venezuela 2026**, una de las agendas binacionales más densas de los últimos años. La misión no fue un viaje protocolario: fue una operación logística y comercial de tres días, articulada en tres frentes —académico, gremial-institucional y B2B empresarial— que buscó traducir el entusiasmo de la reactivación bilateral en negocios concretos.

Balance de las citas comerciales

En cifras, la misión cerró con un resultado difícil de subestimar: **166 reuniones B2B efectivas, entre 22 empresas colombianas y más de 40 empresas venezolanas**, distribuidas en bloques sectoriales a lo largo de los tres días. Las mesas de trabajo se instalaron en el Hotel Lidotel y se combinaron con reuniones estratégicas con gremios y cámaras venezolanas de sectores clave —construcción, hidrocarburos, gas, industria manufacturera— además de espacios de networking con actores institucionales tanto colombianos como venezolanos.

La delegación colombiana llegó escalonadamente el lunes 1 de junio en vuelos de Wingo, Latam y Avior, con traslados directos al hotel sede. El miércoles 3, un almuerzo ofrecido por ProColombia y una cena institucional en la Torre BNC del Banco Nacional de Crédito consolidaron el componente relacional. La combinación —volumen alto de citas, sectores diversos, respaldo gremial visible en ambos lados de la frontera— dejó a la misión como una referencia para las agendas binacionales que vengan.

Un martes de contenido: dos paneles y tres conversatorios

El primer día de la misión abrió con un espacio académico exigente. Bajo la moderación de **Carlos Ahumada**, representante del Banco Nacional de Crédito en Colombia, el **Panel 1 sobre avances y desafíos del sector financiero** reunió a **Jorge Luis Nogueroles** (presidente del BNC), **José Grasso** (Bolsa de Valores de Caracas) y a los representantes de **VISA**, **Enrique Deschiave** y **Alfredo De-Ilepiane**. La conversación giró en torno a la infraestructura de pagos, la reactivación de la banca corresponsal y las vías reales por las que hoy fluye —o no fluye— el capital entre los dos países.

El **Panel de perspectivas legales e institucionales** desplegó una radiografía técnica del entorno regulatorio venezolano, con cuatro voces que se complementaron: **Juan Domingo Alfonso Paradisi** (Torres Plaz & Araujo), **Faustino Flamarique** (LEGA Abogados), **Andrés Carrasquero** (ESCG) y **Paula Giraldo** (BDO Venezuela).

El marco legal para invertir: la exposición de Alfonso Paradisi

Juan Domingo Alfonso Paradisi, socio director de Torres Plaz & Araujo, presentó *Inserción al mercado venezolano: modalidades de sociedades, requisitos y licencias OFAC*, un mapa práctico para quien evalúe entrar al mercado venezolano. Partió del diagnóstico: Venezuela llega a 2026 con una agenda legislativa activa —**30 proyectos de ley y 8 nuevos códigos** anunciados—, incluyendo la Reforma Parcial de la Ley Orgánica de Hidrocarburos y la Ley de Minas, ya sancionadas y publicadas. Los sectores prometedores que identificó cruzan hidrocarburos, minería, eléctrico, salud, farmacia, agrícola y servicios.

Su recorrido técnico incluyó la constitución de la Compañía Anónima (C.A.) como figura societaria más habitual, los pasos ante el **SAREN**, las particularidades del capital social (determinado por circulares internas), y las obligaciones post-registro (RIF ante SENIAT, Licencia de Actividades Económicas municipal, inscripciones en IVSS, FAOV e INCES). En materia tributaria, sintetizó el **régimen 2026**: ISLR corporativo hasta 34%, IVA 16%, IGTF del 3% sobre operaciones en moneda extranjera, impuestos municipales 1%-6% sobre ingresos brutos, y regímenes preferenciales en las Zonas Económicas Especiales.

Dos puntos con especial peso para la delegación colombiana: primero, la posibilidad legal de directores extranjeros —incluidos colombianos— en compañías



venezolanas, con requisitos migratorios (visas TR-N, TR-I o TR-E) y de apostillado de poderes desde Colombia; y segundo, el **Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI) Colombia-Venezuela**, con vigencia inicial de 10 años, que garantiza trato no discriminatorio, protección frente a expropiación, libre transferencia de capitales y mecanismos de solución de controversias que van desde la negociación amistosa hasta el arbitraje internacional bajo UNCITRAL.

Cerró con una radiografía del sistema cambiario venezolano (Convenio Cambiario N°1, mesas de cambio del BCV, cuentas de libre convertibilidad, y la posibilidad de retener el 80% de las divisas por exportación) y una descripción del **marco de licencias OFAC** (46B, 48A, 49, 50A, 51A, 52, 54 y 55, cubriendo petróleo, gas, petroquímica, minería y PDVSA), útil para dimensionar el margen legal de operación con contrapartes venezolanas.

El mapa de las restricciones: la exposición de Luisa Lepervanche

En paralelo, la delegación tuvo la intervención de **Luisa Lepervanche, socia de MENPA Abogados**, con la presentación *Haciendo negocios en Venezuela a la luz de ciertas restricciones*, complementaria a la de Alfonso Paradisi. Su marco fue deliberadamente pragmático: dos ordenamientos jurídicos —el estadounidense de sanciones y el venezolano local— que muchas veces se desconocen entre sí, frente a los cuales la única metodología sensata es el **análisis caso por caso**.

Lepervanche desmontó una idea recurrente: que existe un “embargo” contra Venezuela. Lo que existe son sanciones individuales, sectoriales y prohibiciones puntuales, modulables mediante licencias generales y específicas. Su recorrido detallado por las **licencias LG 46B, 47, 48A, 49A, 50A, 52, 56, 57 (servicios financieros con ciertos bancos públicos), 58 (asesoría para potencial reestructuración de deuda) y 30B (puertos y aeropuertos)** dejó a los asistentes un mapa concreto del margen de maniobra legítimo hoy disponible. Un punto que subrayó con especial claridad fue el fenómeno del **over-compliance**: la tendencia de bancos, aseguradoras y contrapartes internacionales a rechazar operaciones legítimas por exceso de precaución, incluso cuando están cubiertas por una licencia general. Su conclusión, con el pragmatismo propio de quien opera en este terreno, fue directa: **sí se puede**, pero con áreas críticas identificadas y una mirada atenta a los cambios regulatorios en curso.

Alianzas con socios locales: la lectura de LEGA

Continuando con la lógica práctica, **Faustino Flamarique**, socio de LEGA Abogados, presentó *Entorno para los negocios en Venezuela: estructuración de alianzas con socios locales, control, mitigación de riesgos y salida*. Su punto de partida fue un repaso histórico útil: del mercado de USD 8.000 millones en su pico hasta los USD 1.000 millones de 2025, pasando por años en que la estrategia dominante fue la **exportación prepagada** —una fórmula de cero riesgo, pero también de bajo conocimiento del mercado. Con la actual reactivación —nueva Ley de Hidrocarburos y nueva Ley de Minas por vía rápida, licencias OFAC ampliadas, ausencia de control de cambios y crecimiento del consumo masivo—, Flamarique planteó que el momento exige mover la aguja hacia estructuras de largo plazo.

Sobre el **cuándo sí y cuándo no** de un socio local, fue directo: sí cuando el socio aporta inscripciones al día, conocimiento operativo real, relación con el regulador y redes comerciales; no cuando solo aporta contactos sin trazabilidad financiera, con riesgos reputacionales asociados —un llamado explícito de cautela sobre la figura del **broker**. Su recomendación metodológica fue el **KYP (Know Your Partner)**: identidad, reputación, **screening** de sanciones, capacidad operativa, viabilidad jurídica, financiera y de compliance, y una debida diligencia relacional que trascienda el papel.



Distinguió luego entre **alianzas societarias** —donde advirtió que la mayoría accionaria no siempre garantiza control, y donde el diseño estatutario, los derechos de veto, las decisiones con votación cualificada, el control económico de cuentas y la cláusula de compra mutua de acciones para la salida son las verdaderas herramientas de mitigación— y **alianzas contractuales sin sociedad**, útiles para un acceso más rápido al mercado, con distribución controlada, segmentación por operadores, cláusulas de terminación y de no competencia. En cualquiera de los dos casos, subrayó el control sobre los **intangibles** —marcas, propiedad intelectual, licencias revocables, titularidad de registros y permisos— como el activo crítico que define quién tiene realmente las manos sobre el negocio.

La tesis del despegue: la mirada de BDO

El cierre del panel legal lo llevó **Paula Giraldo**, Managing Partner de BDO Venezuela, con *Despegue Sostenible: cómo competir en la Venezuela que viene*. Abrió con una frase que marcó el tono: “Venezuela está dejando de ser solo un riesgo a gestionar y comenzando a ser una oportunidad a capturar; la ventaja competitiva no estará en entrar, sino en haber entrado antes”. Presentó cifras macro —PIB de +8,5% en 2025 y proyecciones de +10% a +15% para 2026, producción petrolera de 1,2 millones de barriles diarios, comercio bilateral en USD 1.170 millones, 79% de empresarios venezolanos optimistas— junto al nuevo andamiaje institucional: más de 20 licencias OFAC vigentes y cuatro Zonas Económicas Especiales (Paraguaná, La Guaira, Margarita y Puerto Cabello–Morón). Los sectores con mayor tracción proyectada para 2026: finanzas y seguros (+37%), petróleo (+27,5%), comunicaciones (+18,7%), comercio (+13,5%), construcción (+12,7%) y transporte y logística (+12,4%).

Sin edulcorar, Giraldo también puso los riesgos sobre la mesa: inflación cercana al 174%, brecha cambiaria persistente y déficit de infraestructura crítica que afecta al 40% de las empresas. Su propuesta metodológica —los **cinco pilares del despegue sostenible** (cadenas de valor responsables, gobernanza y compliance, eficiencia energética, capital humano y alianzas estratégicas)— fue acompañada de una hoja de ruta en tres fases: diagnóstico (0-3 meses), posicionamiento (3-12 meses) y escalamiento (12-36 meses). Su cierre: “el terreno es fértil pero exigente; competir aquí requiere inteligencia operativa, no solo capital”.



Conversatorios estratégicos del martes

Al mediodía, un almuerzo ofrecido por **Siderúrgica Zuliana (SIZUCA)** dio pie al conversatorio con **CONAPRI**, la Agencia de Promoción de Inversiones de Venezuela. Por la tarde, la delegación se reunió con **ConIndustria** y, hacia el final del día, con **Luigi Pisella, Comisionado Presidencial para la Evaluación y Clasificación de los Activos del Estado**, en una conversación clave para empresarios interesados en procesos de concesión o privatización de activos públicos.

Miércoles gremial: hidrocarburos, construcción, Cavecol y ProColombia

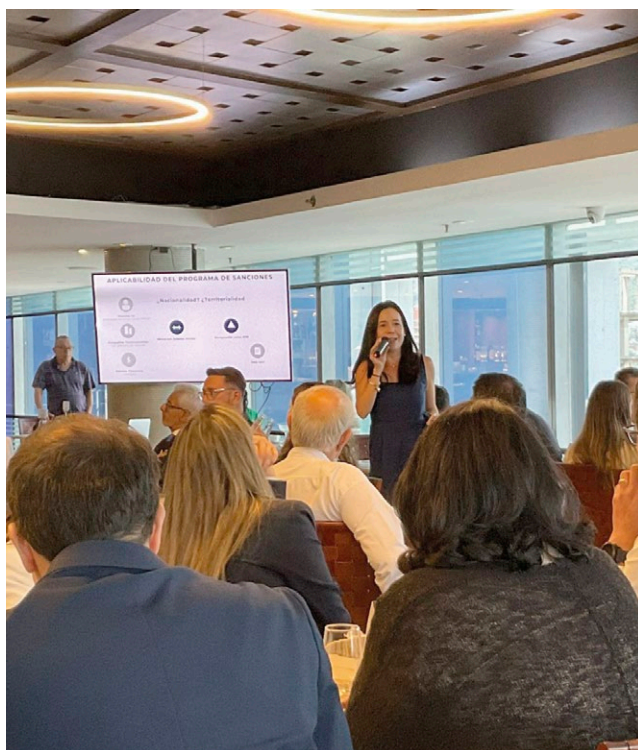
El miércoles 3 de junio se estructuró alrededor del diálogo con la institucionalidad empresarial venezolana. La misión sostuvo reuniones con la **Junta Directiva de Cavecol** (Cámara de Integración Económica Venezolano-Colombiana), la **Cámara Petrolera Venezolana** —presidida

por Enrique Novoa—, la **Asociación Venezolana de Hidrocarburos (AVHI)** —a cargo de Carlos Ernesto Sánchez Piñerúa—, la **Cámara Venezolana de la Construcción** —representada por su vicepresidente Rafael Torrealba— y la **Asociación Venezolana de Procesadores de Gas**, con Luis Terrero al frente. En paralelo, se ejecutó una segunda ronda de reuniones B2B con empresarios afiliados a Cavecol, abierta a todos los sectores. El almuerzo del día fue ofrecido por **ProColombia**, en una señal de acompañamiento institucional colombiano que no pasó desapercibida.

La jornada arrancó con una reunión con la **Junta Directiva de la Cámara de Integración Económica Venezolano-Colombiana (Cavecol)**, contraparte natural de la CCV en Caracas y anfitriona institucional de buena parte de la agenda gremial venezolana. Con **46 años de trayectoria y 118 empresas afiliadas** de sectores diversos —representadas en su Junta por firmas como Empresas Polar, Nestlé, Farmatodo, BNC, PwC, LEGA, Taurel, Hermo, Araquereyna y Genica, entre otras—, Cavecol expuso su estructura de trabajo articulada en **nueve comités especializados**: Legal, Logística y Asuntos Fronterizos, Análisis de Entorno Binacional, Turismo y Servicios, Economía, Banca, Finanzas y Seguros, Talento Humano, Innovación Empresarial, Sostenibilidad e Intersectorial. La presentación cerró con una guía práctica de afiliación —incluyendo un cuadro comparativo de equivalencias documentales entre Venezuela y Colombia (Registro

Mercantil ↔ Certificado de Existencia y Representación Legal, RIF ↔ RUT, ISLR ↔ Declaración de Renta ante la DIAN, etc.)—, útil para los empresarios colombianos interesados en integrarse al ecosistema binacional venezolano. Inmediatamente después, la delegación pasó a las reuniones con la **Cámara Petrolera Venezolana** (Enrique Novoa), la **Asociación Venezolana de Hidrocarburos – AVHI**, la **Cámara Venezolana de la Construcción** (Rafael Torrealba) y la **Asociación Venezolana de Procesadores de Gas** (Luis Terrero), además de una segunda ronda B2B con empresarios afiliados a Cavecol.

La lectura técnica de AVHI. En la reunión con la Asociación Venezolana de Hidrocarburos, **Carlos Ernesto Sánchez Piñerúa** —economista y director de AVHI— presentó *Industria Petrolera Venezolana: ¿hacia dónde vamos después de la reforma de la Ley Orgánica de Hidrocarburos?*. Los socios AVHI —Chevron, CNPC, Shell, Mitsubishi, ENI, Repsol, Maurel et Prom, ONGC Videsh, entre otros— aportaron el **42% de la producción nacional** en febrero de 2026 (465 mil barriles diarios totales). Sánchez Piñerúa comparó los dos modelos de negocio que hoy coexisten: **Empresas Mixtas (EEMMs)** bajo la Ley Orgánica de Hidrocarburos, y **Contratos de Participación Productiva de Hidrocarburos (CPPHs)** bajo la Ley Antibloqueo, estos últimos con menor carga impositiva y mayor rentabilidad neta para el inversionista privado. Sobre la **Reforma de la LOH 2026**, destacó cambios estructurales: apertura al arbitraje y mediación, inclusión de empresas



privadas domiciliadas en Venezuela como operadoras, exclusión de la Ley de Contrataciones Públicas y una cláusula de equilibrio económico ahora incorporada al marco legal. El nuevo marco fiscal sustituye ocho tributos previos por un **impuesto integrado (hasta 15%), regalías (hasta 30%) e ISLR (hasta 50%)**. Cerró con un punto clave para Colombia: Venezuela tiene las **séptimas reservas mundiales de gas natural (221,1 TCF)**, con solo el 19% desarrollado, y con oportunidades concretas de exportación desde el Lago de Maracaibo, el Proyecto Perla, el campo Yucal Placer y la captura de gas del norte de Monagas —fuentes con potencial directo de integración energética con Colombia.

La mirada de ProColombia. El almuerzo del miércoles fue ofrecido por **ProColombia**, con la intervención de **Carlos Luna** bajo el título *Oportunidades de expansión empresarial e internacionalización Venezuela-Colombia*. Su exposición trazó un puente en dos direcciones: por un lado, presentó a Colombia como plataforma con oportunidades concretas para inversionistas venezolanos

en infraestructura y construcción (subcontratación en macroproyectos como la Línea 2 del Metro de Bogotá, logística multimodal, APP donde Colombia es líder regional) y en el formato retail *hard discount*, con más de 4.400 puntos de venta entre D1, Ísimo y ARA. Por el otro lado, identificó los sectores de mayor tracción en Venezuela para 2026: infraestructura y conectividad, APP en energía y áreas industriales antes estatales, consumo masivo (cuidado personal, salud, canal moderno de supermercados y medios de pago digitales), turismo como motor de divisas y economía verde y circular, además del asunto pendiente de la conectividad aérea binacional.

Un balance con proyección

Tres días de agenda intensa y **166 conversaciones B2B abiertas** entre 22 empresas colombianas y 43 venezolanas dejan a la Misión de Integración Productiva e Inversión a Venezuela 2026 como uno de los ejercicios





binacionales más completos de los últimos años, tanto por el volumen de contactos comerciales generados como por la profundidad de su componente académico e informativo.

En el frente comercial, la misión confirmó que la reactivación bilateral ya no es una expectativa: es una realidad medible en sectores concretos —agroindustria, químicos, plásticos, materiales de construcción, servicios financieros, tecnología y consumo masivo—, con empresas que llegaron a Caracas no a explorar, sino a cerrar. La estructura de citas por sector, la participación activa de gremios venezolanos como contraparte de conversación y la logística articulada con cámaras y asociaciones permitieron que las reuniones tuvieran trazabilidad y seguimiento, no solo intercambio de tarjetas.

En el frente académico e informativo, los hallazgos fueron igualmente contundentes. El marco legal venezolano atraviesa una fase de renovación amplia —con una agenda legislativa activa, la reforma de la Ley Orgánica de Hidrocarburos, la nueva Ley de Minas y el respaldo del APPRI con Colombia— que redefine las condiciones de entrada para el inversionista extranjero. El régimen

de licencias OFAC, lejos de ser un obstáculo genérico, opera hoy como un sistema de autorizaciones sectoriales que permite operaciones legítimas cuando se estructuran correctamente, siendo el *over-compliance* de la banca corresponsal —más que la norma misma— el verdadero cuello de botella práctico. La lectura estratégica coincidió en un punto: la ventaja competitiva ya no está en decidir si entrar al mercado venezolano, sino en hacerlo temprano, con socios locales verificados y con estructuras jurídicas y financieras diseñadas para el largo plazo.

Los datos macroeconómicos presentados —crecimiento del PIB positivo, recuperación de la producción petrolera, comercio bilateral en ascenso y una base de reservas de gas natural con enorme potencial de integración energética— dieron sustento a lo que la conversación gremial fue confirmando: existe una **complementariedad real** entre la base productiva venezolana en reactivación y la capacidad exportadora, logística e institucional consolidada de Colombia. La agenda que dejó la misión no es un cierre, sino un punto de partida: una hoja de ruta con actores identificados, marcos regulatorios mapeados y sectores priorizados, sobre la cual los próximos meses deberán medirse en resultados concretos.

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

3.

Contexto económico

*Venezuela y la dinámica binacional Colombia–Venezuela ·
Corte a mayo de 2026*

1. Introducción

El presente capítulo ofrece una lectura integral de la coyuntura económica venezolana en la primera mitad de 2026 y de su creciente entrelazamiento con la economía colombiana. Tras una década marcada por la hiperinflación, la contracción productiva y el aislamiento, Venezuela transita en 2026 hacia una fase de estabilización relativa y crecimiento, aunque sobre una base estrecha y heterogénea. El análisis se apoya en fuentes oficiales —Banco Central de Venezuela (BCV), INE, SUDEBAN, DANE y Mincit— y en estimaciones de firmas independientes (Ecoanalítica, Datanálisis, Cendas-FVM, UCAB y consultoras especializadas), contrastando ambos registros ante la publicación irregular de las estadísticas oficiales.

El capítulo se organiza en ocho ejes temáticos. Se examinan, en primer término, el crecimiento y la inflación; luego la política cambiaria y la brecha entre el dólar oficial y el paralelo; la dinámica de los salarios y el poder adquisitivo; el desempeño del sector petrolero como motor de la recuperación; la reconfiguración del sistema financiero y su nivel de bancarización; el comercio bilateral con Colombia y sus flujos por aduanas; y la acelerada reconexión aérea entre ambos países. El capítulo cierra con una síntesis de perspectivas y riesgos para el bienio 2026–2027. El hilo conductor es la tensión entre una

recuperación real pero desigual y las fragilidades estructurales —cambiarías, salariales e institucionales— que condicionan su sostenibilidad.

2. Crecimiento económico e inflación

Venezuela registra en 2026 su ciclo de expansión más pronunciado en más de una década. La combinación de un nuevo marco legal para el sector petrolero, el levantamiento parcial de sanciones y el reingreso a los organismos financieros multilaterales ha impulsado una recuperación que los analistas describen como crecimiento en “forma de K”: vigoroso en energía y servicios, pero aún restringido para la manufactura tradicional y los estratos de menores ingresos. Las proyecciones de PIB para 2026 muestran una dispersión inusualmente amplia según la fuente: el FMI sitúa la expansión en 4,0 %, mientras Ecoanalítica y Datanálisis proyectan entre 12,0 % y 13,0 %, sustentadas en el efecto multiplicador de los ingresos hidrocarburíferos y un repunte del consumo privado cercano al 16 %. La CEPAL mantiene la postura más conservadora, con 2,2 %.

Tabla 1. Proyecciones de crecimiento del PIB venezolano, 2026–2027.

Fuente	PIB 2026 (%)	Postura
FMI (abr. 2026)	4,0	Central
Ecoanalítica	12,0	Optimista
Datanálisis	13,0	Optimista
CEPAL	2,2	Conservadora
Consenso empresarial (BDO)	10,0–15,0	Optimista

Fuentes: FMI, CEPAL, Ecoanalítica, Datanálisis, BDO Venezuela.

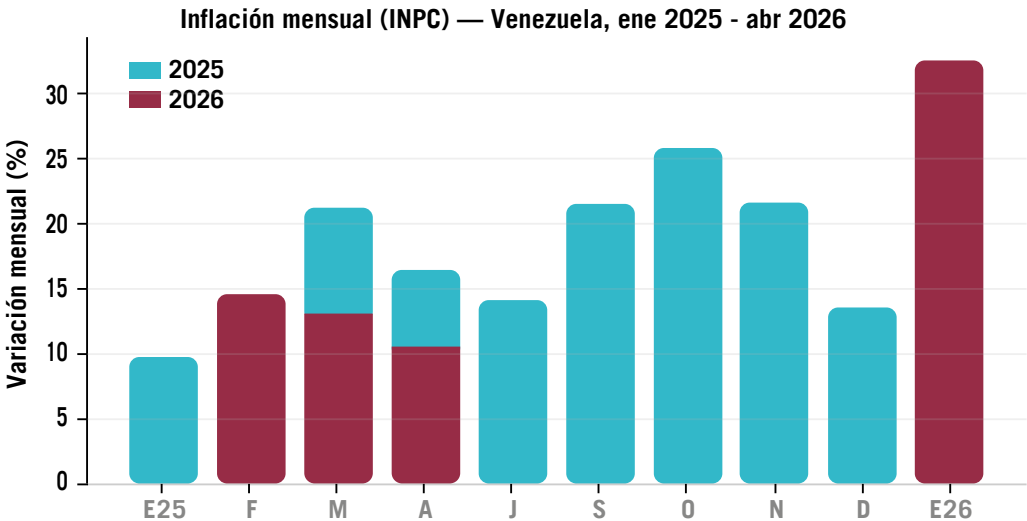
El motor del crecimiento es el sector petrolero, cuya expansión se estima entre 20 % y 30 % en el año. Sin embargo, el multiplicador de esos ingresos sobre el resto de la economía se ha deteriorado: cada dólar inyectado genera hoy entre 0,4 y 0,6 dólares de actividad adicional,

frente al coeficiente histórico de 1,0, reflejo de la destrucción del tejido industrial. La manufactura, que hace una década representaba entre 15 % y 16 % del PIB, ha visto contraerse su peso a un rango de 8 % a 10 % en 2026.

Inflación: del pico de enero a la desaceleración

El año comenzó con una inflación mensual de 32,6 % en enero, exacerbada por la incertidumbre política y la volatilidad cambiaria. Desde entonces, la intervención del BCV en el mercado de divisas permitió una desaceleración sostenida: en abril de 2026 la variación mensual descendió a 10,6 %, la cifra más baja del año, con estimados preliminares que ubican mayo por debajo del 10 %. En términos interanuales, el BCV reporta 611,86 % a abril; las estimaciones de Cedice Libertad la sitúan en 1.362,69 % medida en bolívares y en 176,41 % medida en dólares, evidencia de una persistente “inflación en dólares”. La inflación acumulada de los primeros cuatro meses alcanzó 89,9 %.

Gráfico 1. Variación mensual del INPC, Venezuela: enero 2025 – abril 2026. Base dic. 2007 = 100.



Fuente: BCV / INE.

A nivel territorial el impacto es desigual: en abril de 2026 Valencia registró la canasta básica más costosa (USD 1.692,64), seguida de Maracaibo (USD 1.649,59) y Caracas (USD 1.506,21). Los rubros con mayor presión fueron cuidado personal (+27,3 %), alimentos (+20,8 %) y transporte (+17,4 %).

Dolarización de facto en transacciones

La dolarización atraviesa una recomposición paradójica. El dólar conserva su rol como unidad de cuenta y principal moneda de ahorro, pero su participación en el volumen de transacciones ha retrocedido: el bolívar representa hoy entre 80 % y 84 % de las operaciones, según Ecoanalítica y Datanálisis. Este retorno no refleja confianza recuperada, sino tres factores concretos: el Impuesto a las Grandes Transacciones Financieras (IGTF) del 3 % sobre operaciones en divisas; la mayor penetración de pagos electrónicos en bolívares (QR y Pago Móvil); y la reducción del efectivo en dólares circulante, que pasó de USD 8.000 millones en 2024 a menos de USD 5.000 millones en 2025. Por sectores, los bienes de alto valor concentran el 86 % de sus transacciones en divisas, mientras en alimentos domina el pago electrónico en bolívares.

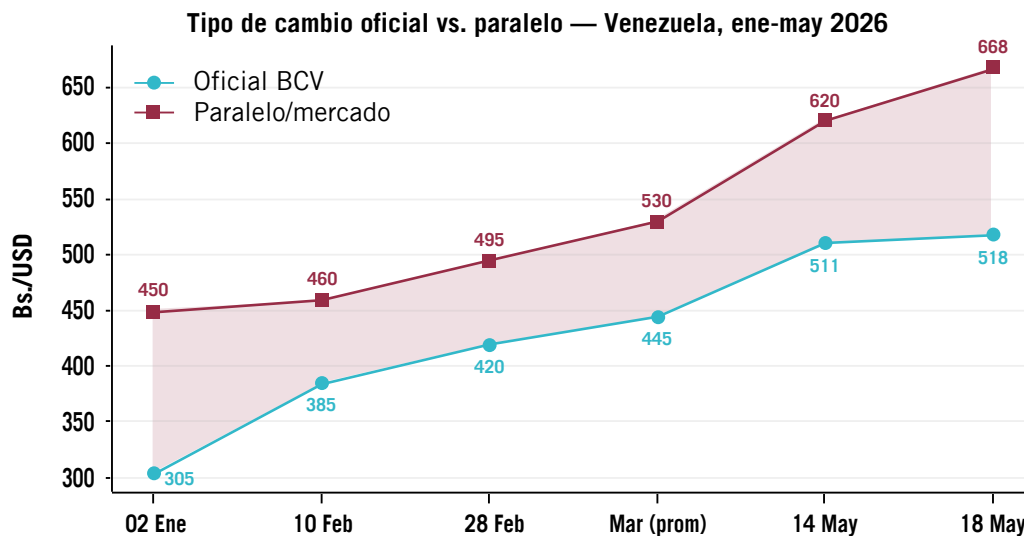


3. Tipo de cambio y brecha cambiaria

La arquitectura macroeconómica de 2026 continúa definida por un ajuste cambiario acelerado. El tipo de cambio oficial del BCV pasó de 304,67 Bs./USD el 2 de enero a 517,96 Bs./USD el 18 de mayo, mediante un deslizamiento gradual y sostenido. La devaluación nominal acumulada en el periodo se calcula en 70,01 %, equivalente a una depreciación del bolívar del 41,18 %. Como referencia, durante la totalidad de 2025 la pérdida de valor del bolívar en el mercado oficial alcanzó un 700 %.

El tipo de cambio paralelo ha anticipado sistemáticamente los movimientos de la tasa oficial: mientras el BCV sostenía el dólar en torno a 350 Bs./USD a comienzos de año, el mercado libre ya oscilaba entre 400 y 500 Bs./USD; hacia mediados de mayo superó los 600 Bs./USD, con cotizaciones de hasta 668 Bs./USD en los segmentos más especulativos. Al 18 de mayo, la brecha cambiaria efectiva se estableció en 28,97 %, coincidente con las mediciones independientes.

**Gráfico 2. Evolución del tipo de cambio oficial (BCV)
y paralelo, enero–mayo 2026.**



Fuente: BCV / Monitor Dólar.

Tabla 2. Tipo de cambio oficial y paralelo (Bs./USD) y brecha cambiaria.

Fecha 2026	Oficial BCV	Paralelo	Brecha (%)	Var. oficial
02 enero	304,67	450	31–64*	base
10 febrero	385,27	460	19,4	+26,5 %
28 febrero	419,99	495	17,9	+9,0 %
Marzo (prom.)	445,00	530	19,1	+6,0 %
14 mayo	510,78	620	21,4	+14,8 %
18 mayo (corte)	517,96	668	29,0	+1,4 %

(*) Paralelo en rango 400–500 al inicio. Fuente: BCV, firmas independientes

Desde la política monetaria, este diferencial genera presiones severas: el BCV proyecta inyectar al sector privado entre USD 12.000 y 13.000 millones en 2026 —el doble del año anterior— para encauzar la brecha hacia un rango objetivo de 20 %–25 %. Conviene señalar que las estimaciones difieren según la fuente y la fecha: mediciones

de mayo ubican la brecha comprimida entre 5 % y 9 % gracias al incremento del 216 % interanual en las ventas de divisas de la banca, mientras el corte del informe salarial la sitúa en 29 % con cotizaciones minoristas más altas. En cualquier caso, una brecha superior al 10 % sigue representando un incentivo para la especulación.

4. Salarios, ingresos y poder adquisitivo

El salario mínimo convencional permanece congelado por decreto en 130,00 bolívares mensuales desde marzo de 2022. Con la depreciación del bolívar, su valor real colapsó: al corte del 18 de mayo de 2026 equivale a apenas 0,25 USD al mes. Ante ello, el Ejecutivo sustituyó

el sueldo convencional por un modelo de transferencias indexadas no salariales denominado Ingreso Mínimo Integral (IMI). El 30 de abril de 2026 se decretó su incremento a un equivalente de 240,00 USD mensuales, +50 % frente a los 160 USD de mayo de 2025.

Tabla 3. Estructura de ingresos mínimos legales en Venezuela, mayo 2026.

Componente del IMI	Monto (USD)	Naturaleza jurídica
Bono Guerra Económica	200	No salarial (decreto)
Cestaticket (alimentación)	40	No remunerativo (art. 105.2 LOTTT)
Total IMI	240	No incide en prestaciones
Pensión mínima IVSS	70	Pensional (sin Cestaticket)
Salario mínimo legal	0,25	Salarial (congelado 2022)

Fuente: Decreto Ejecutivo, LOTTT.

Al carecer de carácter salarial, el IMI no incide sobre vacaciones, bonos de fin de año ni prestaciones sociales, trasladando el riesgo financiero de la inflación desde el presupuesto público hacia el trabajador y minimizando

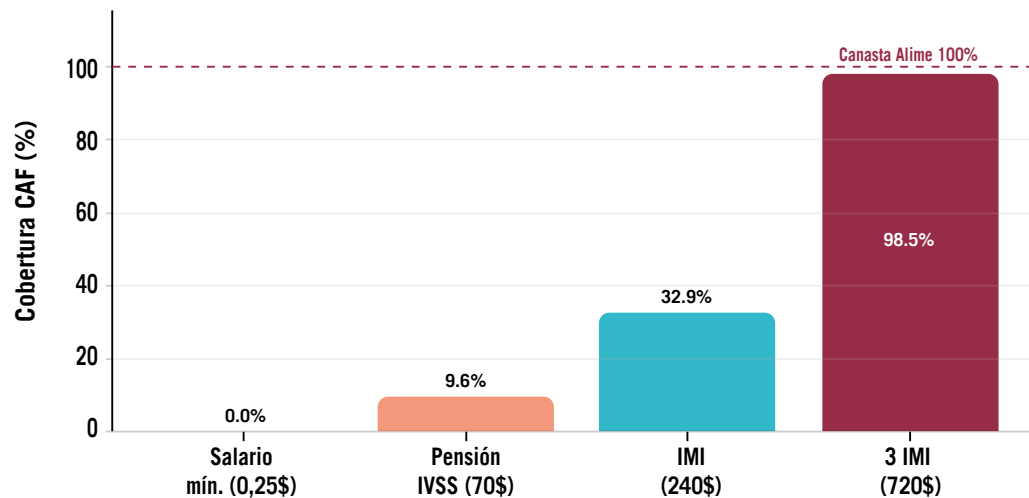
los pasivos laborales de un Estado que sostiene a unos 9 millones de dependientes directos (5,5 millones de pensionados del IVSS y 3,5 millones de trabajadores públicos activos).

Canastas de consumo y brecha de subsistencia

El costo de la Canasta Alimentaria Familiar (CAF) medida por Cendas-FVM para un hogar de cinco personas mostró un encarecimiento constante: de 503,73 USD en abril de 2025 a 730,59 USD en abril de 2026 (743,92 USD incluyendo agua potable envasada). La Canasta Básica Familiar (CBF) —que suma vivienda, transporte, salud, educación y servicios— ascendía a 890,30 USD

mensuales en el primer trimestre. La brecha de subsistencia revela niveles inéditos de marginalidad: el IMI de 240 USD cubre apenas 32,85 % de la CAF y 26,95 % de la CBF; la pensión del IVSS cubre solo 9,58 % de la CAF. Un hogar requeriría al menos tres perceptores completos de IMI (720 USD) para cubrir exclusivamente la subsistencia alimentaria.

Gráfico 3. Cobertura de la Canasta Alimentaria Familiar según tipo de ingreso, mayo 2026.



Fuente: Cendas-FVM, elaboración propia.

Para el sector privado, estas dinámicas obligan a desvincularse de los parámetros salariales legales y adoptar estructuras de compensación dolarizadas que cubran, como piso mínimo, el valor real de la canasta alimentaria familiar, con el fin de retener personal calificado.

5. Petróleo: producción e ingresos

El sector hidrocarburos es el eje de la recuperación. La producción de crudo se estabiliza en torno a 1,3 millones de barriles diarios (bpd) en el primer trimestre de 2026, con metas de 1,5 millones de bpd de concretarse inversiones por USD 30.000 millones. Los ingresos petroleros proyectados para el año oscilan entre USD 13.000 y 21.200 millones. La reforma de la Ley Orgánica de Hidrocarburos (LOH) de 2026 introdujo cambios estructurales: apertura al arbitraje y la mediación, inclusión de empresas privadas domiciliadas en Venezuela como operadoras, y una cláusula de equilibrio económico incorporada al marco legal. El nuevo esquema fiscal sustituye ocho tributos por un impuesto integrado (hasta 15 %), regalías (hasta 30 %) e ISLR (hasta 50 %).

Los socios de la Asociación Venezolana de Hidrocarburos (Chevron, CNPC, Shell, Mitsubishi, ENI, Repsol, entre otros) aportaron el 42 % de la producción nacional en febrero de 2026 —465 mil barriles diarios—. Coexisten dos modelos de negocio: las Empresas Mixtas bajo la LOH y los Contratos de Participación Productiva de Hidrocarburos bajo la Ley Antibloqueo, estos últimos con menor carga impositiva. Un punto de especial relevancia para Colombia es el potencial gasífero: Venezuela posee las séptimas reservas mundiales de gas natural (221,1 TCF), con solo el 19 % desarrollado, y oportunidades concretas de integración energética desde el Lago de Maracaibo, el Proyecto Perla y el norte de Monagas. Con

todo, el escaso efecto multiplicador del gasto petrolero sobre los sectores no petroleros sigue siendo la principal limitación del modelo.

6. Crédito y sistema financiero

La banca venezolana se ha reposicionado como infraestructura crítica de medios de pago, más que como proveedor de crédito masivo. Al cierre de octubre de 2025, la cartera de créditos total alcanzó Bs. 638.355,8 millones (unos USD 2.854,3 millones), con una variación interanual de 516,4 %: por primera vez en años el crédito gana terreno en términos reales. El índice de intermediación llegó a 64,53 %, pero el crédito bancario representa apenas el 2,7 % del PIB, frente a niveles superiores al 40 % en la región. La calidad de los activos se mantiene sólida —morosidad de 1,05 % y cobertura de provisiones de 325,05 %— gracias a la Unidad de Valor de Crédito (UVC), que indexa el capital al tipo de cambio oficial y traslada el riesgo cambiario al prestatario.

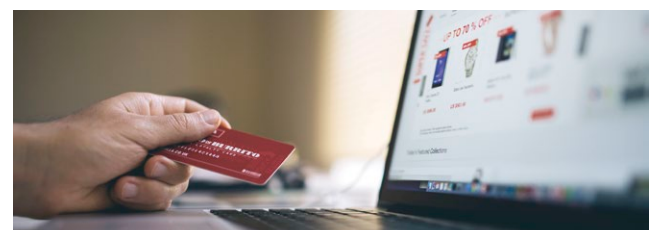


Tabla 4. Indicadores clave del sistema financiero venezolano.

Indicador	Valor	Referencia
Cartera de créditos total	USD 2.854,3 M	oct. 2025
Variación interanual cartera	516,4 %	oct. 2025
Índice de intermediación	64,53 %	+19,56 p.p. a/a
Crédito / PIB	2,7 %	vs. >40 % regional
Índice de morosidad	1,05 %	cobertura 325,05 %
Encaje legal efectivo	63 %	nominal 73 %
ROE del sistema	50,21 %	ROA 11,1 % (feb. 25)

Fuente: SUDEBAN, UCAB, BBVA Provincial, GlobalScope.

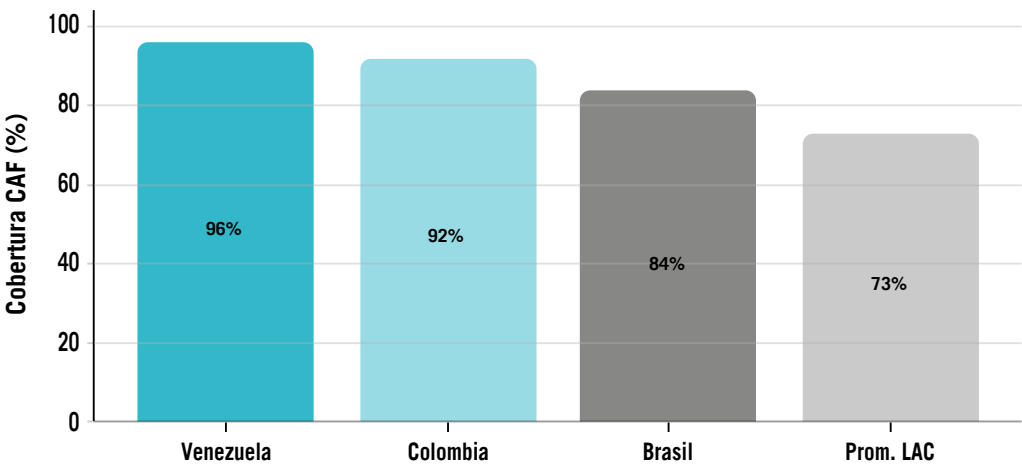
El principal cuello de botella estructural es el encaje legal: con un encaje efectivo del 63 %, la capacidad prestable queda drásticamente limitada. El Ejecutivo implementó la Cartera Productiva Única Nacional (CPUN), que prioriza el sector agroalimentario (mínimo del 21,25 % de la cartera bruta) y los microcréditos (3 %). En materia de tasas, la Resolución BCV N.º 25-12-01 de enero de 2026 consolidó la UVC como unidad de cuenta obligatoria; pese a los pisos del BCV para tasas pasivas (32 % en ahorro y 36 % a plazo), la tasa real en bolívares sigue siendo negativa, lo que explica que los depósitos a la vista dominen el 93,4 % de las captaciones.



Bancarización e inclusión financiera digital

Venezuela exhibe uno de los niveles de bancarización más altos de América Latina —entre 95 % (cifras oficiales) y 97 % (Cavecom-e)—, con el 99,1 % de las transacciones efectuadas por vías electrónicas. El Banco de Venezuela pasó de 150.000 usuarios de medios de pago electrónicos hace cuatro años a más de 18 millones de clientes al cierre de 2025, de los cuales 11 millones utilizan activamente su aplicación móvil. Las transacciones digitales crecieron 64,7 % en el primer semestre de 2025 y el comercio electrónico más de 200 % interanual. Esta adopción masiva, nacida de la necesidad ante la escasez de efectivo, constituye una ventaja competitiva regional singular.

Gráfico 4. Nivel de bancarización comparado, 2025.

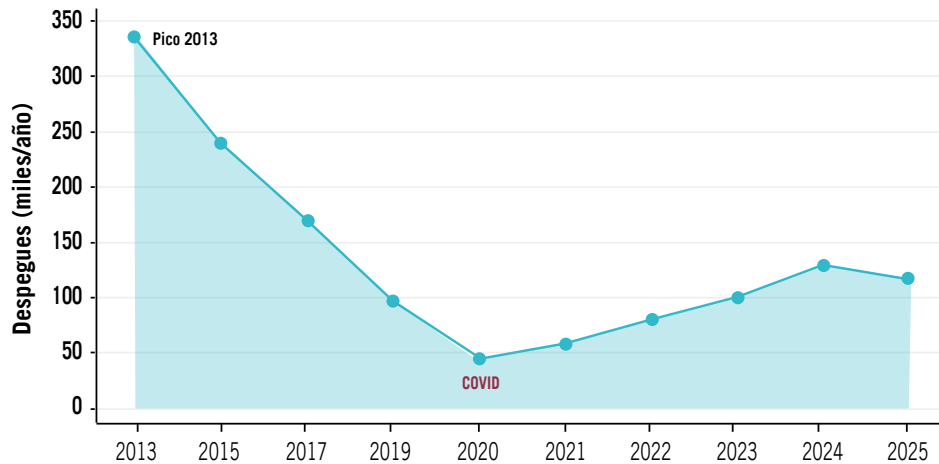


Fuente: Cavecom-e, MPPEF, Banco Mundial (referencia regional).

7. Conectividad aérea binacional

El transporte aéreo protagonizó en 2026 uno de los procesos de reconexión más acelerados de su historia reciente. Para dimensionarlo conviene observar la curva larga: en 2013 Venezuela registraba 336.000 despegues anuales; una combinación de crisis económica, imposibilidad de repatriar divisas y aislamiento diplomático recortó las operaciones a 96.000 en 2019, y la pandemia las hundió a menos de 45.000 en 2020. La recuperación posterior llevó el mercado a 129.000 despegues en 2024, antes de la interrupción de finales de 2025.

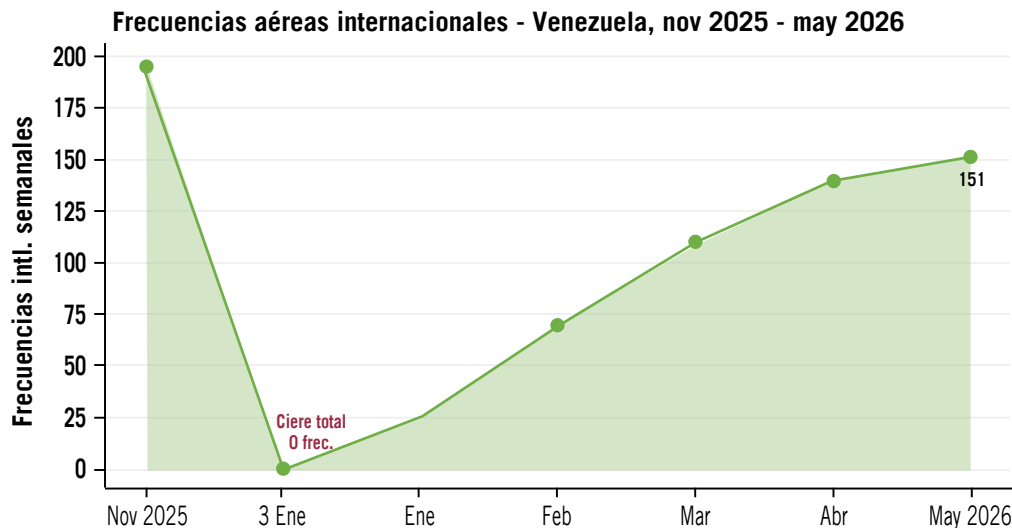
Gráfico 5. Operaciones aéreas en Venezuela, 2013–2025 (despegues anuales, miles).



Fuente: INAC / ALTA / elaboración propia.

En noviembre de 2025 una alerta de seguridad derivó en la suspensión de al menos doce aerolíneas internacionales, con la pérdida del 60 % de las frecuencias del país. El punto de quiebre llegó a comienzos de enero de 2026, cuando el mercado tocó fondo con cero frecuencias internacionales. Lo que siguió fue una reapertura sin precedentes: Copa regresó el 13 de enero y Colombia emergió como el corredor estratégico de la recuperación —Wingo reactivó Bogotá–Caracas el 16 de enero, Avianca el 12 de febrero y LATAM el 23 de febrero—. El hito simbólico fue el aterrizaje en Maiquetía, el 30 de abril, del primer vuelo comercial directo desde Miami en siete años, operado por Envoy Air (American Airlines).

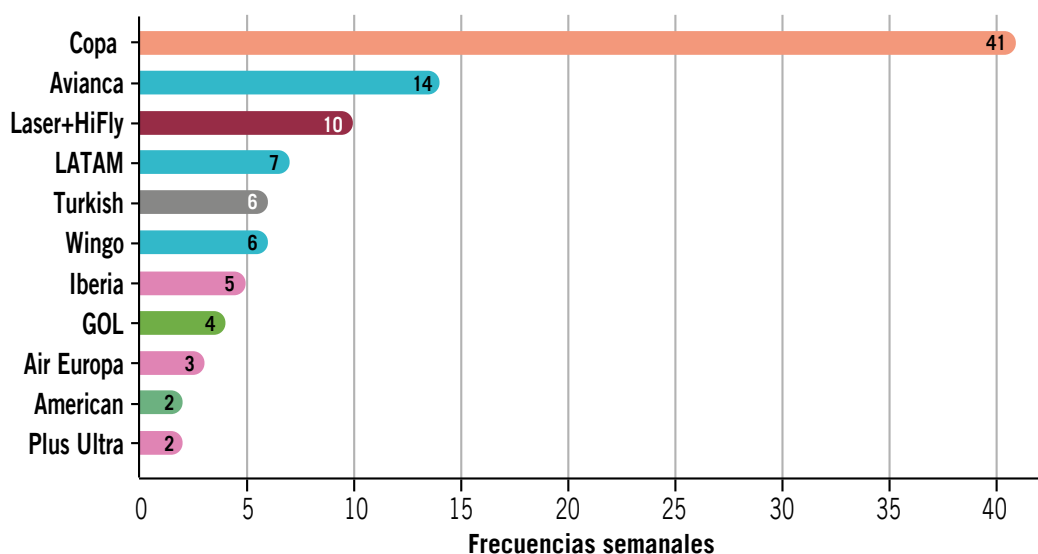
Gráfico 6. Frecuencias internacionales semanales estimadas, noviembre 2025 – mayo 2026.



Fuente: INAC / ALAV / Avavit.

Para el segundo trimestre de 2026 el mercado internacional se estabilizó en 151 frecuencias semanales hacia 11 destinos, con marcada concentración en Maiquetía (84,8 % del tráfico). A nivel doméstico se contabilizan 422 vuelos semanales, de los cuales el 42,4 % conecta ciudades sin transitar por Caracas.

Gráfico 7. Frecuencias semanales por operador internacional, proyección Q2 2026.



Fuente: INAC / Avavit / elaboración propia.

El principal desafío regulatorio es la Categoría 2 de la FAA, que no impide los vuelos directos ya autorizados, pero limita la expansión de aerolíneas venezolanas hacia Estados Unidos con flota propia, lo que explica la prevalencia de alianzas comerciales y contratos de “wet lease”. Superar esa categoría será uno de los objetivos estratégicos del INAC para el bienio 2026–2027.

9. Perspectivas, riesgos y conclusión

Venezuela ha dejado atrás la caída libre y entra en una fase de crecimiento real, aunque heterogéneo. La reducción de la inflación mensual de 32,6 % en enero a 10,6 % en abril de 2026 es la señal más elocuente de la estabilización en curso; de mantenerse la tendencia, el país podría cerrar el año con variaciones mensuales de un solo dígito. No obstante, la recuperación descansa en una base estrecha. Las proyecciones para el cierre de 2026 sugieren un crecimiento potencial del PIB de hasta 10 %, una inflación anualizada en torno al 174 % y una cotización oficial cercana a 791 Bs./USD (con el paralelo alrededor de 890 Bs./USD), equivalente a una variación anual del tipo de cambio formal próxima al 162 %.



Los principales riesgos son de carácter estructural. En lo cambiario, la brecha entre el dólar oficial y el paralelo sigue siendo una variable de tensión y un incentivo a la especulación. En lo social, el poder adquisitivo del trabajador promedio —con ingresos en torno a 240–270 USD frente a canastas que superan los 730 USD— constituye la falla más profunda del modelo. En lo productivo, el escaso efecto multiplicador del gasto petrolero y la restricción del crédito (2,7 % del PIB por el elevado encaje) limitan la difusión del crecimiento hacia la manufactura y las pymes. Y en lo institucional, la publicación irregular de estadísticas oficiales obliga a contrastar permanentemente con fuentes independientes.

Para la relación binacional, el balance es netamente favorable. El comercio bilateral en ascenso (USD 1.170 millones en 2025), la diversificación de las exportaciones colombianas hacia bienes no minero-energéticos, la reactivación de más de 1.100 empresas, la reconexión aérea y una agenda de inversión con marco jurídico (APPRI) y hoja de ruta regulatoria (licencias OFAC) configuran un escenario de complementariedad real entre la base productiva venezolana en reactivación y la capacidad exportadora, logística e institucional de Colombia. El bienio 2026–2027 será la prueba de fuego: consolidar la estabilización y traducir el entusiasmo binacional en resultados medibles, o regresar a la volatilidad. El terreno, como resumió una de las voces del sector, “es fértil pero exigente”.

Fuentes: BCV, INE, SUDEBAN, DANE, Mincit, OMC, FMI, CEPAL, Cendas-FVM, UCAB, INAC, ALAV, Avavit, ProColombia, Cámara Colombo Venezolana y firmas consultoras independientes (Ecoanalítica, Datanálisis, GlobalScope, Grant Thornton, BDO, BBVA Provincial). Período de corte: mayo de 2026.

Elaborado por la Dirección de Estudios Económicos y de Mercado de la Cámara Colombo Venezolana. Las cifras corresponden a datos oficiales y de mercado disponibles a la fecha de corte; la CCV no asume responsabilidad por variaciones posteriores.



NUEVO
Snack
CREMOSO

**DON
KAT**



DESDE
\$2.000*
cada tubo

* Precio de venta sugerido al público por Alimentos Polar Colombia S.A.S. para la presentación de 12 g de Donkat Snack Cremoso, según lista de precios febrero 2026, en el territorio nacional

4.

Intercambio comercial entre Colombia y Venezuela

Panorama general

Según los registros de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), entre enero y mayo de 2026 las exportaciones colombianas hacia Venezuela sumaron 451,3 millones de dólares FOB y las importaciones 48,8 millones de dólares CIF. Frente al mismo periodo de 2025, las exportaciones crecieron 4,7 % y las importaciones 2,2 %.

La relación entre ambos flujos muestra que, por cada dólar importado desde Venezuela, Colombia exportó aproximadamente 9,2 dólares durante el periodo.

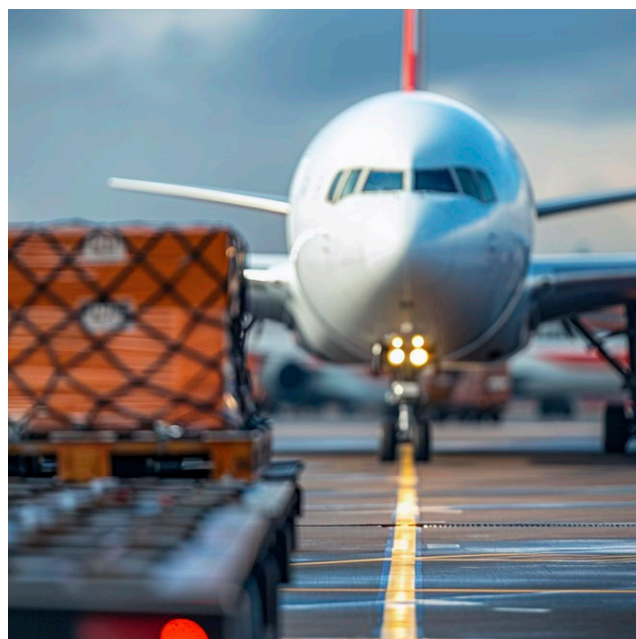
**Tabla 4.1 · Indicadores clave del comercio
Colombia–Venezuela (USD, enero–mayo)**

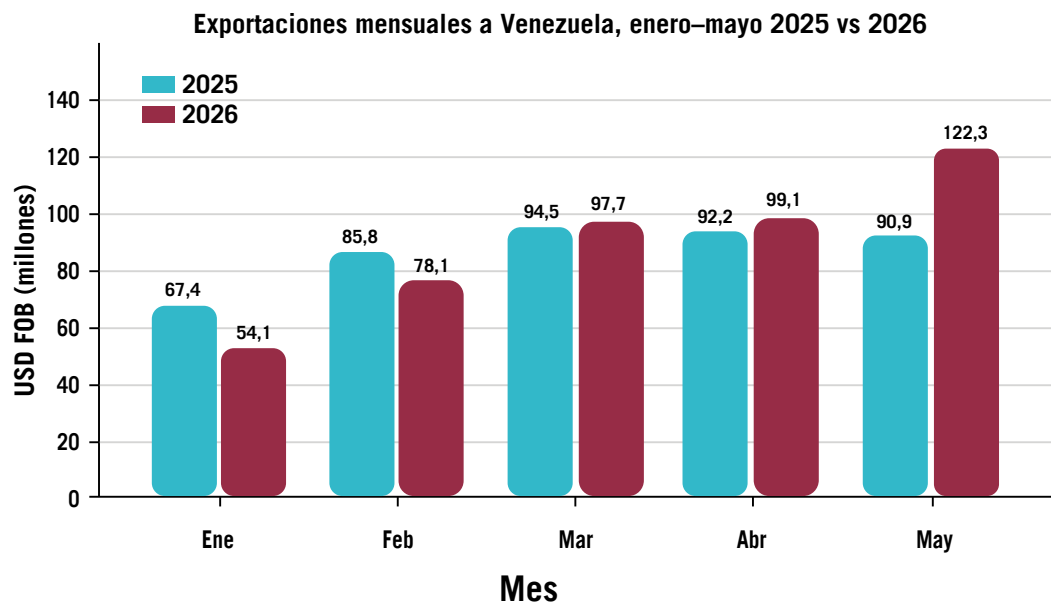
Indicador	2025	2026	Var. %
Exportaciones (FOB)	430.861.076	451.281.570	+4,7%
Importaciones (CIF)	47.764.001	48.812.514	+2,2%

Fuente: Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).
Cálculos propios.

Exportaciones

En los primeros cinco meses de 2026, las exportaciones a Venezuela crecieron 4,7 % frente al mismo lapso de 2025 (de 430,9 a 451,3 millones de dólares). El comportamiento mensual muestra una tendencia ascendente, con un máximo en mayo de 122,3 millones de dólares, el valor mensual más alto del periodo analizado.





Por aduana de salida, la aduana de Maicao concentró 257,1 millones de dólares entre enero y mayo de 2026, equivalentes al 57 % del total exportado, con un crecimiento de 33,4 % frente a igual periodo de 2025. La aduana de Cúcuta se ubicó en segundo lugar con 138,8 millones de dólares (30,8 % del total), luego de una variación de -22 %. En el periodo comparado, Maicao superó a Cúcuta como principal aduana de salida de las exportaciones a Venezuela.

Tabla 4.2 · Exportaciones por aduana de salida (USD FOB, enero-mayo)

Aduana	2025	2026	Var. %
Maicao	192.745.779	257.142.884	+33,4%
Cúcuta	177.863.498	138.773.915	-22,0%
Cartagena	44.974.500	34.403.802	-23,5%
Bogotá - Aeropuerto El Dorado	13.177.379	15.762.305	+19,6%
Buenaventura	979.226	3.896.263	+297,9%
Barranquilla	552.600	776.787	+40,6%
Arauca	179.818	259.015	+44,0%
Medellín	385.871	187.993	-51,3%
Cali	1.994	78.268	+3825,7%
Bucaramanga	0	340	Nuevo
Santa Marta	412	0	-100,0%



Fuente: Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). Cálculos propios.

Por región de origen, más de una docena de departamentos registraron despachos a Venezuela en el periodo. Bogotá encabezó el listado con 82,4 millones de dólares (+9,6 %), seguida de Norte de Santander (65,9 millones), Antioquia (61,6 millones, +19 %) y Valle del Cauca (59,0 millones). Santander registró la mayor variación relativa entre los principales orígenes, con un incremento de 136,5 %; Atlántico y La Guajira crecieron 11 % y 27,6 %, respectivamente.

Tabla 4.3 - Exportaciones por región de origen (USD FOB, enero-mayo)

Departamento	2025	2026	Var. %
Bogota Dc	75.172.333	82.423.306	+9,6%
Norte De Santander	72.060.533	65.866.803	-8,6%
Antioquia	51.782.762	61.609.422	+19,0%
Valle Del Cauca	53.689.006	58.953.837	+9,8%
Bolivar	56.384.771	47.192.992	-16,3%
Atlantico	29.503.421	32.757.560	+11,0%
Cundinamarca	34.660.727	31.920.371	-7,9%
Santander	9.177.825	21.704.849	+136,5%
Caldas	20.560.789	21.282.985	+3,5%
La Guajira	7.783.948	9.934.327	+27,6%
Cauca	4.865.815	6.557.104	+34,8%
Risaralda	5.689.365	4.885.540	-14,1%

Fuente: Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). Cálculos propios.

Por modo de transporte, el terrestre concentró 396,2 millones de dólares (87,8 % del valor exportado), con un crecimiento de 6,8 %. El modo marítimo aportó 39,0 millones (8,6 %) y el aéreo 12,1 millones (2,7 %), este último asociado principalmente a productos de mayor valor por kilogramo, como fármacos y cosméticos.

Tabla 4.4 - Exportaciones por modo de transporte (USD FOB, enero-mayo)

Modo	2025	2026	Var. %
Terrestre (carretero)	370.788.667	396.167.514	+6,8%
Marítimo	46.475.298	39.042.189	-16,0%
Aéreo	11.034.739	12.090.428	+9,6%
Instalaciones Fijas	2.562.372	3.981.439	+55,4%

Fuente: Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). Cálculos propios.

Por grupos de productos (capítulo arancelario), los principales renglones exportados fueron materias plásticas y sus manufacturas (51,6 millones de dólares, +15,2 %), grasas y aceites vegetales (41,7 millones, +7,2 %) y jabones, ceras y pastas (30,8 millones, +19,4 %). También registraron crecimiento los combustibles y aceites minerales (+47,2 %) y los cosméticos y perfumería (+24,8 %). Entre los grupos con variación negativa se ubicaron la fundición de hierro y acero (-25,3 %) y los azúcares y artículos de confitería (-13,9 %).

Tabla 4.5 - Principales productos exportados a Venezuela (USD FOB, enero-mayo)

Capítulo arancelario	2025	2026	Var. %
39 Materias plásticas y manufacturas	44.826.676	51.629.202	+15,2%
15 Grasas y aceites animales o vegetales	38.862.822	41.671.657	+7,2%
34 Jabones, ceras artificiales, pastas	25.821.733	30.827.989	+19,4%
27 Combustibles y aceites minerales y sus productos	15.929.360	23.440.110	+47,2%
33 Aceites esenciales, perfumería, cosméticos	17.342.538	21.636.660	+24,8%
17 Azúcares y artículos confitería	23.620.413	20.340.833	-13,9%
84 Reactores nucleares, calderas, máquinas y partes	20.823.201	19.769.349	-5,1%
04 Leche y productos lácteos, huevos, miel	16.334.887	18.284.471	+11,9%
72 Fundición, hierro y acero	23.254.153	17.373.798	-25,3%
73 Manufactura de fundición, de hierro o acero	14.742.446	16.291.763	+10,5%

Fuente: Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). Cálculos propios.

El detalle por partida arancelaria muestra que el aceite de soya y sus fracciones ocupa el primer lugar del listado, con 21,8 millones de dólares. Le siguen los agentes de superficie orgánicos y preparaciones de limpieza (19,8 millones), los aceites de petróleo o de mineral bituminoso (19,8 millones), los artículos de confitería sin cacao (19,8 millones) y el aceite de palma y sus fracciones (15,6 millones). Completan los diez primeros lugares la leche y nata concentrada, las preparaciones para la alimentación de animales, los polímeros de propileno u otras olefinas, los tubos y perfiles huecos de hierro o acero, y los medicamentos.

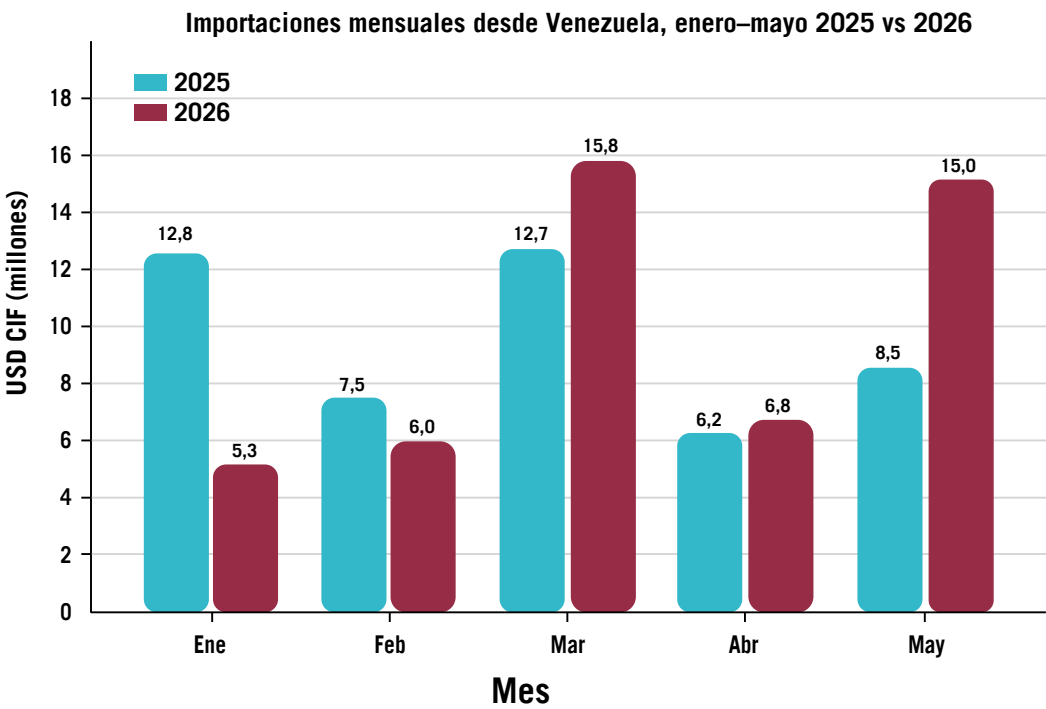
Tabla 4.6 · Las 10 principales partidas arancelarias exportadas (USD FOB, enero–mayo)

Partida y descripción	2025	2026	Var. %
1507 Aceite de soja (soya) y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente.	18.898.211	21.805.879	+15,4%
3402 Agentes de superficie orgánicos (excepto el jabón)	17.120.868	19.788.813	+15,6%
2710 Aceites de petróleo o de mineral bituminoso.	13.377.837	19.766.427	+47,8%
1704 Artículos de confitería sin cacao	23.427.008	19.751.760	-15,7%
1511 Aceite de palma y sus fracciones, incluso refinado.	10.209.005	15.583.600	+52,6%
402 Leche y nata (crema), concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante.	13.392.072	13.109.411	-2,1%
2309 Preparaciones de los tipos utilizados para la alimentación de los animales.	9.864.583	12.390.545	+25,6%
3902 Polímeros de propileno o de otras olefinas, en formas primarias.	9.613.512	12.256.329	+27,5%
7304 Tubos y perfiles huecos, sin soldadura (sin costura), de hierro o acero.	11.690.134	11.413.815	-2,4%
3004 Medicamentos	7.696.328	9.733.161	+26,5%

Fuente: Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). Cálculos propios.

Importaciones

Colombia importó desde Venezuela 48,8 millones de dólares CIF entre enero y mayo de 2026, una variación de 2,2 % frente a los 47,8 millones registrados en el mismo periodo de 2025.



Por aduana de ingreso, Cúcuta se mantuvo como principal puerta de entrada con 19,9 millones de dólares (40,8 % del total), con una variación de -15,2 %. La aduana de Barranquilla registró un incremento de 55,2 %, hasta 17,3 millones de dólares; Maicao se ubicó en tercer lugar con 10,4 millones.

Tabla 4.7 · Importaciones por aduana de ingreso (USD CIF, enero-mayo)

Aduana	2025	2026	Var. %
Cúcuta	23.508.738	19.936.996	-15,2%
Barranquilla	11.130.100	17.278.580	+55,2%
Maicao	10.231.678	10.386.293	+1,5%
Cartagena	1.703.515	1.003.936	-41,1%
Bogotá - Aeropuerto El Dorado	304.196	122.458	-59,7%
Cali	0	84.252	Nuevo
Medellín	59.969	0	-100,0%
Buenaventura	825.804	0	-100,0%

Fuente: Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). Cálculos propios.

Por región de destino, Atlántico recibió el 46,7 % de lo importado (22,8 millones de dólares, +39,7 %). Le siguieron Cundinamarca (7,7 millones) y Norte de Santander, con un incremento de 90 % frente al mismo periodo de 2025.

Tabla 4.8 · Importaciones por región de destino (USD CIF, enero-mayo)

Departamento	2025	2026	Var. %
Atlántico	16.333.109	22.809.196	+39,7%
Cundinamarca	10.091.391	7.743.434	-23,3%
Norte De Santander	3.587.199	6.817.182	+90,0%
Bogotá Dc	6.569.305	3.193.944	-51,4%
Risaralda	3.942.284	3.049.418	-22,6%
Antioquia	2.133.699	2.889.155	+35,4%
Magdalena	41.662	1.350.575	+3141,7%
La Guajira	148.265	293.905	+98,2%
Valle Del Cauca	1.093.840	220.891	-79,8%
Bolívar	7.168	207.311	+2792,2%

Fuente: Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). Cálculos propios.

Por modo de transporte, el terrestre concentró 35,7 millones de dólares (73,1 % del total), seguido del marítimo (13,0 millones, 26,6 %). El modo aéreo registró una variación de -79,1 % en el periodo.

Tabla 4.9 · Importaciones por modo de transporte (USD CIF, enero-mayo)

Modo	2025	2026	Var. %
Terrestre (carretero)	33.846.035	35.660.039	+5,4%
Marítimo	13.210.756	13.004.413	-1,6%
Aéreo	707.210	148.062	-79,1%

Fuente: Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). Cálculos propios.

Por grupos de productos, la fundición de hierro y acero encabezó las importaciones con 11,2 millones de dólares (-8,5 %). Los productos químicos inorgánicos pasaron de 0,3 a 9,6 millones de dólares entre los dos periodos comparados. Completan los principales grupos los aparatos y material eléctrico (8,5 millones), los abonos (7,0 millones) y el papel y cartón (3,6 millones).

Tabla 4.10 · Principales productos importados desde Venezuela (USD CIF, enero-mayo)

Capítulo arancelario	2025	2026	Var. %
72 Fundición, hierro y acero	12.198.499	11.158.776	-8,5%
28 Productos químicos inorgánicos	326.637	9.576.273	+2831,8%
85 Aparatos y material eléctrico, de grabación o imagen	9.355.620	8.469.089	-9,5%
31 Abonos	8.191.204	7.036.864	-14,1%
48 Papel, cartón y sus manufacturas	4.019.199	3.554.022	-11,6%
15 Grasas y aceites animales o vegetales	1.582.672	1.943.881	+22,8%
78 Plomo y manufacturas	2.680.044	1.600.435	-40,3%
52 Algodón	1.480.796	1.414.327	-4,5%
03 Pescados y crustáceos, moluscos e invertebrados acuáticos	1.207.044	836.631	-30,7%
76 Aluminio y sus manufacturas	3.275.675	673.623	-79,4%



Fuente: Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). Cálculos propios.

Contexto 2026

Los registros de enero-mayo de 2026 permiten identificar tres elementos relevantes en la composición del comercio bilateral. El primero es de carácter geográfico: la aduana de Maicao superó a Cúcuta como principal punto de salida de las exportaciones, con una participación del 57 % del total exportado en el periodo.

El segundo elemento es la distribución regional del origen exportador. Más de una docena de departamentos registraron despachos hacia Venezuela en sectores como petroquímica, agroindustria y cosmética, lo que indica una base de origen geográficamente amplia y el tercero corresponde a la composición de las importaciones, que se mantienen concentradas en un número reducido de grupos de productos (hierro y acero, químicos inorgánicos, material eléctrico y abonos).

Conclusiones

El comercio bilateral entre Colombia y Venezuela sigue recuperándose en 2026, y las cifras cuentan solo una parte de la historia. Detrás de esa recuperación hay un dinamismo empresarial que está abriendo espacio para algo más ambicioso que el simple intercambio de mercancías. Ahí está, de hecho, la verdadera oportunidad: no basta con comerciar más, el potencial más grande está en cómo

Colombia y Venezuela logren articular sus cadenas de valor y avanzar en cooperación e inversión conjunta. Pensar la relación bilateral solo en términos de exportaciones e importaciones es quedarse corto. Cuando dos economías vecinas, con capacidades complementarias y una frontera que las conecta directamente, logran integrar procesos productivos en lugar de solo intercambiar productos terminados, el resultado deja de ser una simple transacción comercial y se convierte en una relación de beneficio mutuo, donde ambos países ganan.

El reto hacia adelante es consolidar esta dinámica y eso implica diversificar lo que se comercia, fortalecer esas cadenas de valor compartidas y lograr que el sector privado tome un rol mucho más protagónico. Solo con ese enfoque de ganar-ganar la relación bilateral puede traducirse en desarrollo real y sostenible.



Siderúrgica Zuliana, C.A., ubicada en Ciudad Ojeda, Venezuela, posee una capacidad instalada de producción de 500,000 toneladas métricas (TM) anuales de acero y 190,000 TM anuales de laminación* de **Barras de Acero con Resaltes** en diversos diámetros.

En 2022, Arrayanse, un grupo de capital privado con sede en España, adquirió el 100% de las acciones de Siderúrgica Zuliana. Desde entonces, la empresa ha experimentado una profunda transformación, impulsada por un ambicioso plan de recuperación y expansión. Este enfoque estratégico ha permitido revitalizar la producción, fortalecer la capacidad operativa y posicionar a SIZUCA como un actor clave en la industria siderúrgica de la región.



Siderúrgica Zuliana, con un proceso productivo semi-integrado, utiliza chatarra ferrosa como materia prima, junto con ferroaleaciones, coque y cal. El proceso inicia con la fusión de la chatarra en un **Horno Eléctrico de Arco (HEA)**, seguido de un tratamiento en horno cuchara para el ajuste de composición mediante aditivos. Posteriormente, el acero líquido se vierte en la **Máquina de Colada Continua**, donde se solidifica en **palanquillas** mediante distribuidores automatizados.

Para la producción de **barras de refuerzo estructural**, las palanquillas son sometidas a un recalentamiento en hornos especializados hasta alcanzar temperaturas entre $1,200^{\circ}\text{C}$ y $1,260^{\circ}\text{C}$. Una vez homogenizado el calor, el material pasa al **tren de laminación** para conformar las barras según los estándares requeridos.



Teléfonos

+58 424-6612623
+58 424-2599177



Email

ventas@sizuca.com.ve



Sede Principal

Carretera N, Parque Industrial,
Ciudad Ojeda. Edo. Zulia.

5.

Destacados

Actividades y Eventos CCV 2026

Cámara Colombo Venezolana — Resumen desde la Junta Directiva del 28 de abril hasta la fecha, y próximas actividades

La integración económica entre Colombia y Venezuela continúa construyéndose a través del diálogo, el relacionamiento empresarial y la generación de espacios que permitan transformar las oportunidades en negocios concretos. En este proceso, la Cámara Colombo Venezolana mantiene una agenda activa orientada a conectar empresas, instituciones y actores estratégicos de ambos países.

Esta edición de Coyuntura Económica presenta una mirada a las principales actividades desarrolladas por la Cámara durante los últimos meses, así como a los encuentros y escenarios que hacen parte de la agenda empresarial binacional para el segundo semestre de 2026. Misiones empresariales, ruedas de negocios, seminarios, encuentros gremiales, espacios de inversión y actividades de articulación institucional reflejan la diversidad de

iniciativas que acompañan y fortalecen la relación entre ambos mercados.

Cada uno de estos espacios representa una oportunidad para conectar, generar confianza, compartir conocimiento y abrir nuevas posibilidades de comercio e inversión. Desde las regiones fronterizas hasta los principales centros empresariales de Colombia y Venezuela, la Cámara continúa ampliando su presencia y fortaleciendo las redes que hacen posible una integración económica más dinámica.

A continuación, presentamos los momentos más relevantes de esta agenda y los próximos encuentros en los que empresarios y organizaciones podrán seguir construyendo oportunidades para el crecimiento y la cooperación binacional.

ABRIL

Macrorrueda de las Américas 2026.

14 y 15 de abril de 2026 — Bogotá D.C.

La Cámara Colombo Venezolana tuvo presencia comercial en la Macrorrueda de las Américas, participando en este importante escenario de promoción internacional y conexión empresarial.

Su participación permitió fortalecer el relacionamiento y explorar nuevas oportunidades de comercio e inversión para la integración binacional.



FESTIVAL DEL PENSAMIENTO

FECHA: 21, 22 Y 23 de abril 2026
– Santa Fe de Antioquia

Participación al destacado espacio de diálogo y reflexión, donde interactuó con líderes de opinión y académicos del país. El encuentro permitió fortalecer el posicionamiento institucional y conectar la visión gremial con los grandes desafíos sociales y económicos de la región.



Foro de Presidentes – Plenaria “Venezuela Hoy”

23 de abril de 2026 — Bogotá D.C.

La Cámara Colombo Venezolana participó en la plenaria “Venezuela Hoy: claves para decidir, estructurar y ejecutar una estrategia de entrada”, un espacio de análisis estratégico sobre el renovado interés de Venezuela como mercado para empresarios e inversionistas de la región.



Seminario Inauguración Oficina Regional del Caribe

28 de abril de 2026 — Región Caribe

Más de 200 empresarios, instituciones y académicos se reunieron para conocer los avances en la integración binacional y las oportunidades del mercado venezolano.

Incluyó 3 conferencias y 2 paneles sobre sector empresarial, medios de pago, sanciones OFAC e inversión.



Conversatorio Venezuela 2026: Oportunidades para los empresarios antioqueños

23 de abril de 2026 — Medellín

La Cámara Colombo Venezolana participó en el conversatorio “Venezuela 2026: Oportunidades para los empresarios antioqueños”, realizado en Medellín. El encuentro permitió analizar la reconfiguración económica bilateral y las oportunidades de comercio e inversión para el empresariado colombiano.



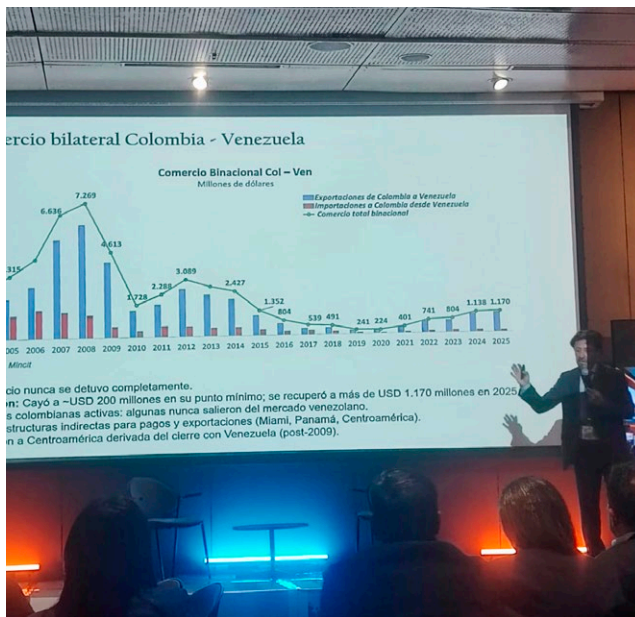
MAYO

Summit 2026 – X Corrosión

28 y 29 de mayo de 2026

Encuentro técnico y empresarial enfocado en la protección de materiales e infraestructura crítica industrial.

Fortaleció el intercambio de conocimientos con sectores de ingeniería aplicados a proyectos binacionales.



JUNIO

Misión de Integración Productiva e Inversión a Venezuela

2, 3 y 4 de junio de 2026 — Caracas

22 empresas colombianas sostuvieron 166 reuniones B2B con más de 43 empresas venezolanas en el Hotel Lidotel.

Incluyó agendas financiera, legal-regulatoria, institucional y sectorial (hidrocarburos, gas, construcción).



Evento “Invertir en Venezuela: Oportunidades y Ruta Legal”

10 de junio de 2026 — Oficina Regional de Oriente

La Cámara participó como entidad de apoyo, presentando oportunidades de negocio y el marco legal para empresas colombianas.

Fortaleció la articulación institucional y la promoción del comercio binacional.



Foro Venezuela — Valora Analitik

12 de junio de 2026 — Medellín

La Cámara integró el panel principal, aportando su visión sobre la reconfiguración económica bilateral.

Se abordaron la reconstrucción de infraestructura y la evaluación de riesgos y oportunidades para el empresariado.



Webinar Venezuela 2026

19 de junio de 2026 — Virtual

Con más de 200 asistentes virtuales, se analizaron las variables macroeconómicas y tendencias comerciales de Venezuela.

Se brindaron recomendaciones operativas para optimizar exportación e inversión binacional.

Convenio de cooperación técnica CCV — Cámara de Comercio de Cúcuta

Junio de 2026 — Cúcuta

Se estableció un convenio para el desarrollo de cuatro seminarios de internacionalización y comercio exterior.

Busca fortalecer las capacidades del empresariado de Norte de Santander.

JULIO

Mesa de Trabajo Binacional

17 de julio de 2026 — San Cristóbal, Táchira

Reunió a líderes empresariales de Táchira y Norte de Santander, promovida junto con Fedecámaras Táchira.

Se avanzó en la construcción de una hoja de ruta binacional para dinamizar el comercio fronterizo.



XXII Congreso Internacional Porkaméricas 2026

22, 23 y 24 de julio de 2026 — Cartagena

La CCV participó con un stand de 2x6 mts en el mayor encuentro de la cadena de valor porcícola de la región.

Reunió a más de 2.500 profesionales, productores y expertos internacionales.



Foro Encontrémonos en Norte de Santander — Conectando País

30 de julio de 2026 — Norte de Santander

La CCV participó en el conversatorio “La nueva frontera económica: comercio, integración y oportunidades para crecer”.

Se abordaron comercio binacional, internacionalización, logística e integración económica fronteriza.



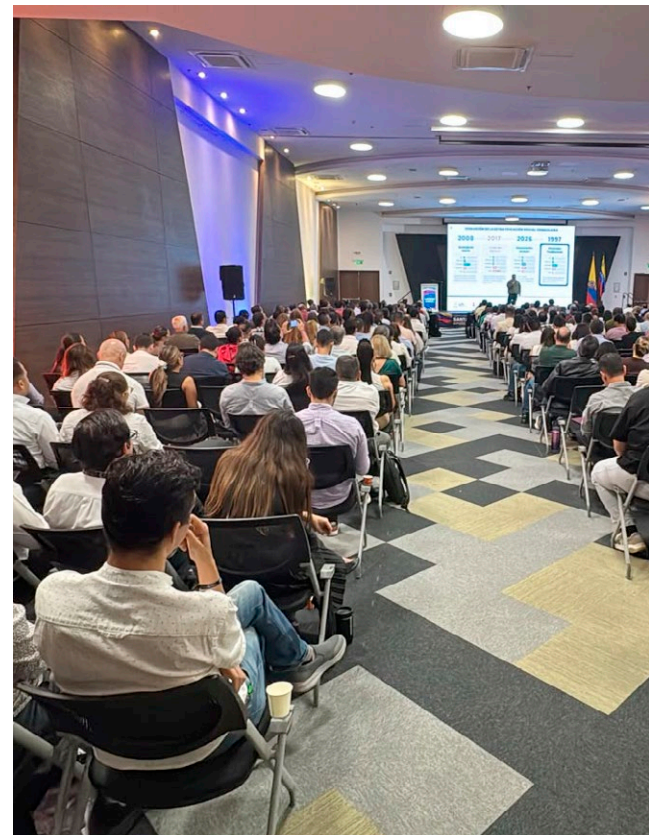
AGOSTO

Seminario — Cámara de Comercio de Bucaramanga

5 de agosto de 2026 — Bucaramanga

Seminario en convenio con la Cámara de Comercio de Bucaramanga dirigido al empresariado de Santander.

Buscó fortalecer capacidades en procesos de internacionalización.



Reunión Gremial — Organización y Divulgación de Eventos

6 de agosto de 2026 — Norte de Santander

Encuentro para coordinar la organización, promoción y divulgación de actividades empresariales regionales.

Se articuló la difusión del Evento Ferretero de Fenalco y del próximo evento binacional de la CCV.



Inauguración nueva sede Banco Sofitasa

12 de agosto de 2026 — San Antonio del Táchira

La CCV fue invitada como parte de los actores del entorno empresarial e institucional de la frontera.

Permitió fortalecer los vínculos institucionales con el sector financiero de la región.



Reunión con el alcalde de Cúcuta, empresarios afiliados y Fedecámaras Táchira

13 de agosto de 2026 — Cúcuta

Espacio institucional de diálogo sobre oportunidades y desafíos de la dinámica económica fronteriza.

Se analizaron alternativas de inversión, intercambio comercial y cooperación empresarial binacional.



Feria y Macrorrueda ExpoNegocios Verdes

15 de agosto de 2026 — Cúcuta

Espacio enfocado en sostenibilidad, emprendimiento y desarrollo económico regional con enfoque ambiental.

Permitió conocer iniciativas productivas con potencial de crecimiento e internacionalización.



Global Business Summit 2026

18 y 19 de agosto de 2026 — Bucaramanga

La CCV participó en calidad de cámara binacional en este encuentro empresarial internacional.

Representó los intereses de la integración económica y comercial entre Colombia y Venezuela.



Webinar — Presentación Encuesta Coyuntura Económica de Venezuela (II Trimestre 2026)

21 de agosto de 2026 — Virtual

Presentado por Dino Cafoncelli Tedesco, Presidente Junta Directiva de la Cámara de Comercio de Maracaibo.

Organizado en alianza con la Cámara de Comercio de Maracaibo.

Próximas actividades

I Feria Binacional de Construcción y Ferretería — FENALCO

3 al 5 de septiembre de 2026 — Cúcuta

La Cámara apoyará este espacio para fortalecer la integración empresarial y el relacionamiento comercial binacional.

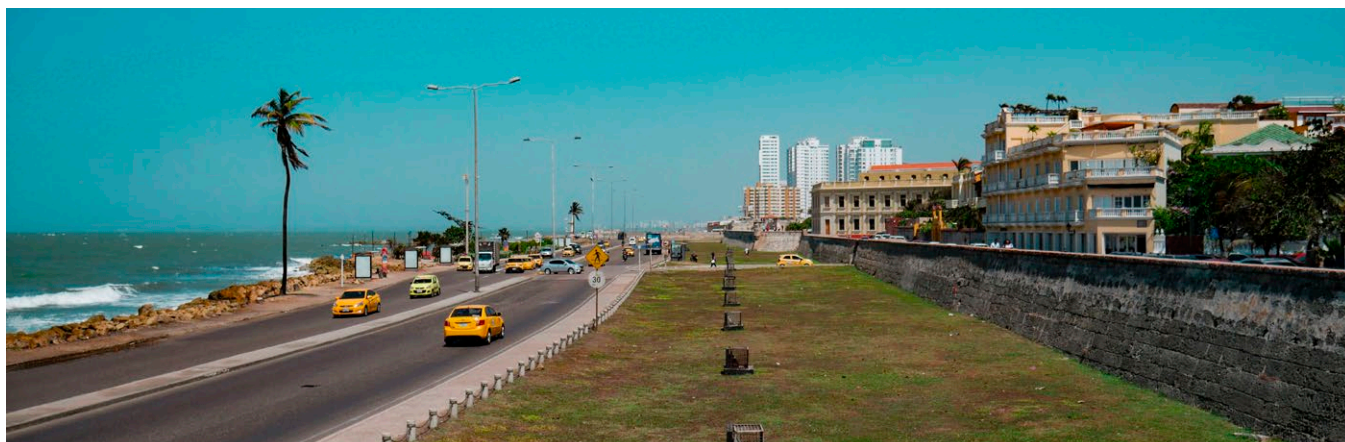
Incluirá rueda de negocios, muestra comercial y agenda académica especializada.

Gran Seminario Empresarial

17 de septiembre de 2026 (por confirmar) — Cartagena

En convenio con la Cámara de Comercio de Cartagena y Zona Franca Parque Central.

Enfocado en relaciones comerciales, inversión e integración para el empresariado de Bolívar.



Primera rueda de negocios internacional — Maracaibo Business Hub

**1 y 2 de octubre de 2026 — Maracaibo, Zulia
(Venezuela)**

La Cámara de Comercio de Maracaibo organiza su Primera Rueda de Negocios Internacional, un espacio diseñado para explorar nuevas oportunidades, generar conexiones empresariales y expandir mercados.

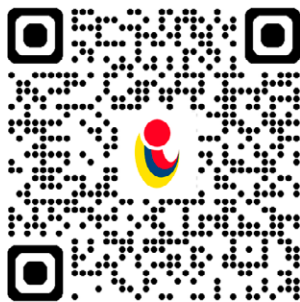
La Cámara Colombo Venezolana ha sido invitada como delegación especial, brindando a sus empresas afiliadas la oportunidad de participar en este importante encuentro empresarial.

Haz parte de la delegación de empresas que asistirán junto a la Cámara Colombo Venezolana y accede a una agenda especial de negocios los días 29 y 30 de septiembre, diseñada para facilitar encuentros, conexiones y oportunidades comerciales.

Conecta. Explora. Expande.

Sé parte de la delegación de la Cámara Colombo Venezolana.

Mayor información



IV Encuentro Binacional de Frontera
“Visión Nueva Frontera 2026” (Gran Frontera)



IV Encuentro Binacional de Frontera — “Visión Nueva Frontera 2026” (Gran Frontera)

14 y 15 de octubre de 2026 — Cúcuta

Evento principal: encuentro tripartito entre Estados Unidos, Venezuela y Colombia, en cooperación con la Gobernación de Norte de Santander y la CAF.

Aborda análisis económico, relacionamiento estratégico, sistema empresarial e integración comercial y cultural. Evento sin costo con inscripción obligatoria; stands disponibles.



Visita Frontera: Paraguachón (Guajira) — Guarrero (Zulia)

**17 al 19 de noviembre de 2026 — Riohacha –
Guarero – Paraguachón – Maicao – Santa Marta**

Inspección técnica en frontera en cooperación con CA-VECOL y la CCV para conocer la operación del paso fronterizo.

Encuentro empresarial sin costo, con inscripción obligatoria.

Fuentes: presentaciones de Junta Directiva del 28 de abril y 8 de julio de 2026 (Canva), Informe de Actividades de la Oficina Regional de Oriente, y Agenda Empresarial Segundo Semestre 2026.

empacor S.A.

INNOVACIÓN EN EMPAQUES

En Empacor, creamos soluciones sostenibles que impulsan negocios y cuidan el planeta. Con una trayectoria de más de 45 años, transformamos materiales reciclados en empaques funcionales, apostando por un futuro más responsable.



Nuestro propósito es

Transformamos lo que muchos creen perdido, para crear un mejor futuro para todos

Síguenos en nuestras redes sociales



@empacor.colombia



@empacor.colombia



Empacor S.A



Empacor SA



BNC Conecta tu empresa al crecimiento binacional

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

Para más información comunícate:



Marilú Carrillo
mcarrillo@bncenlinea.net