COYUNTURA ECONÓMICA

Colombia y Venezuela

Número 46
ISSN: 2711-0338
Octubre de 2026
Bogotá D.C., Colombia



CAMARA COLOMBO VENEZOLANA

UN NUEVO HORIZONTE BINACIONAL


INCOLBEST
70 AÑOS
70 AÑOS
brindando la confianza
para seguir adelante

COYUNTURA ECONÓMICA

Colombia y Venezuela

UN NUEVO HORIZONTE BINACIONAL

CAMARA COLOMBO VENEZOLANA

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

Edición
46



CAMARA COLOMBO VENEZOLANA

JUNTA DIRECTIVA

Felipe González Garza
Presidente

Nayib Neme Arango
Primer Vicepresidente

Juan Carlos Villafuerte
Segundo Vicepresidente

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 Relacionamiento Comercial y Servicio al Afiliado

Yolanda Penagos Maldonado
Directora Administrativa y Financiera

Yelitza Rodríguez
Analista Comercio Internacional

John Sebastián Martínez
Analista Económico

Valery Cortés Santana
Asistente de Presidencia

Foto: Portada
Generada por IA

Fotos: Interiores
Freepik.es

Edilma Pereira Romero
Corrección de Estilo

ISSN: 2711-0338
Número: 46 ▪ Octubre 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

Actualidad institucional 14

Felipe González Garza es el nuevo presidente
de la Junta Directiva de la Cámara Colombo Venezolana 14

Empresarios y Embajada de Colombia en Venezuela,
listos para impulsar la nueva agenda de negocios binacionales 16

Reunión de Junta Directiva para analizar la evolución de la integración 20

Comvenezuela participó en la Asamblea de Cavecol en Caracas 21

Capítulo 1
Mega acuerdo petrolero EEUU–Venezuela 23

Capítulo 2
La reconstrucción de Venezuela abre una oportunidad a Colombia 36

Capítulo 3
Venezuela prepara la venta de activos estatales que abren oportunidades
a la inversión privada 44

Capítulo 4
Condiciones para la navegación fluvial Colombia-Venezuela 47

Capítulo 5
Licencias Generales OFAC 50

Capítulo 6
Coyuntura económica binacional: Venezuela y Colombia 58

Capítulo 7
Comercio binacional 68

Destacados 75


Colombina
El sabor es infinito
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

Una nueva etapa para la relación binacional

Luis Felipe Quintero S.
Presidente Ejecutivo CCV

La relación entre Colombia y Venezuela atraviesa una etapa de importantes transformaciones. Después de varios años marcados por dificultades económicas, restricciones comerciales y cambios en el entorno regulatorio, comienzan a surgir nuevas condiciones para que empresarios, inversionistas y autoridades de ambos países avancen hacia una integración económica más amplia, basada principalmente en la inversión, el impulso a los encadenamientos, productivos, el intercambio comercial y la cooperación binacional.

En este nuevo escenario, la Cámara Colombo Venezolana (CCV) inicia una etapa con el liderazgo del ingeniero industrial **Felipe González Garza**, presidente ejecutivo de Acesco, quien asumió la presidencia de la Junta Directiva el pasado 18 de agosto. Su trayectoria empresarial, vinculada a la industria, la logística, las cadenas de suministro y el desarrollo corporativo, representa un aporte importante para el propósito de acompañar a las empresas de ambos países en la identificación y concreción de nuevas oportunidades.

Una de las primeras actividades de esta nueva etapa de la CCV fue el encuentro sostenido con el embajador de Colombia en Venezuela, Jorge Jaller Jaramillo. La reunión permitió presentar la agenda de la Cámara y plantear la necesidad de fortalecer la coordinación entre empresarios, gremios y autoridades. El desafío es pasar de la expectativa a la identificación de oportunidades concretas de inversión, con información adecuada sobre mercados, condiciones regulatorias, mecanismos de operación y posibilidades de alianzas.

Este nuevo número (No. 46) de la Revista de la CCV busca registrar las actividades más relevantes de la Cámara, así como los temas de interés del empresariado: la recuperación económica en ambos países, el rol del mega acuerdo del sector petróleo entre EEUU y Venezuela, la reincorporación productiva de los activos a cargo del Estado venezolano, la reconstrucción de la infraestructura y de la economía venezolana, la importancia de reactivar las conversaciones binacionales sobre navegación en el corredor de los ríos Meta y Orinoco, los cambios en el entorno regulatorio a propósito de las nuevas licencias generales de la OFAC, el crecimiento del comercio bilateral, la importancia de fortalecer la logística de frontera, la necesidad de construir una agenda binacional de largo plazo que identifique proyectos



Reactivar las conversaciones binacionales sobre navegación en el corredor de los ríos Meta y Orinoco, es prioridad.

de inversión conjuntos, y como estos escenarios brindan oportunidades empresariales concentradas en las inversiones y el comercio que debemos potenciar como sector privado. Este editorial da cuanta breve de estos temas que se desarrollan en los 7 capítulos que hacen parte de esta entrega de nuestra revista de coyuntura económica.

Un escenario económico con nuevas oportunidades

El contexto económico ofrece señales que justifican esta perspectiva. Venezuela muestra una recuperación de su actividad económica, impulsada principalmente por el sector petrolero, mientras Colombia mantiene un crecimiento moderado y una estructura empresarial con capacidad para atender nuevas demandas. Esta combinación genera espacios de complementariedad que pueden favorecer una mayor integración binacional.

La recuperación venezolana, sin embargo, presenta características que deben ser consideradas cuidadosamente. El crecimiento de la actividad petrolera y no petrolera convive con elevados niveles de inflación, volatilidad cambiaria y desafíos financieros y regulatorios. Por ello, las oportunidades empresariales no pueden analizarse únicamente desde el potencial de demanda, sino también desde las condiciones necesarias para que las operaciones sean sostenibles.

Durante el primer semestre de 2026, el PIB venezolano pasó de crecer 2,41 % interanual en el primer trimestre a 7,14 % en el segundo, mientras la actividad petrolera registró una expansión de 9,10 %. La producción de crudo también aumentó, aunque estos resultados conviven con importantes desequilibrios macroeconómicos. Colombia, por su parte, registró un crecimiento del PIB de 2,9 % durante el primer semestre y de 3,5 % en el segundo trimestre. Es razonable pensar en un escenario positivo de los indicadores económicos de ambos países.

El petróleo y la oportunidad para los proveedores colombianos

Uno de los acontecimientos con mayor potencial de impacto regional es el nuevo escenario petrolero. El eventual fortalecimiento de la actividad energética venezolana puede significar una mayor inversión en producción, infraestructura y servicios asociados.

Para Colombia, la oportunidad no se limita a la comercialización de bienes energéticos. Puede extenderse a toda la cadena de proveedores: ingeniería, logística, metalmecánica, productos químicos, equipos, tecnología, construcción, servicios profesionales y soluciones energéticas.

La posibilidad de participar en este proceso dependerá, sin embargo, de factores concretos como los mecanismos de pago, las condiciones aduaneras, el cumplimiento de las disposiciones de la OFAC y el acceso efectivo a los procesos de contratación. El reto para las empresas colombianas será prepararse para responder a una eventual recuperación de la industria petrolera venezolana, combinando capacidad productiva, conocimiento técnico y adecuada gestión de los riesgos regulatorios.



Las empresas colombianas deben prepararse a responder a la recuperación de la industria petrolera venezolana.

Venezuela y reactivación productiva de activos estatales: una nueva puerta a la inversión privada

Otro elemento relevante del nuevo escenario venezolano es la decisión del Gobierno de revisar y clasificar los activos públicos con el propósito de determinar cuáles deben permanecer bajo control estatal y cuáles podrían pasar a esquemas de participación privada.

La Comisión Especial para la Evaluación y Clasificación de Activos Públicos tiene la tarea de revisar empresas y bienes bajo control del Estado y determinar su posible destino. El proceso contempla cuatro categorías: activos considerados estratégicos que permanecerían bajo control estatal; bienes que podrían operar mediante alianzas público-privadas; activos no esenciales susceptibles de ser ofrecidos a inversionistas; y bienes que podrían ser liquidados o aprovechados de otra manera.

Por ahora, no existe un inventario definitivo de los activos que podrían salir al mercado. También existe una situación particular con algunos bienes que fueron expropiados durante las últimas décadas, cuya eventual transferencia requiere determinar la titularidad, la situación jurídica y las circunstancias que rodearon su incorporación al patrimonio estatal.

Este proceso puede abrir espacios para empresas colombianas que busquen incorporarse a la actividad productiva venezolana y que cuentan con experiencia en manufactura, alimentos, comercio, logística, infraestructura, servicios empresariales y distribución. Las oportunidades podrían surgir no solamente mediante la adquisición de activos, sino también a través de alianzas, operación conjunta, financiación, suministro, distribución e inversión.

Para los potenciales inversionistas, sin embargo, será fundamental analizar mucho más que el precio de un activo. La titularidad, la situación jurídica, las obligaciones pendientes, el estado de las instalaciones y las condiciones regulatorias serán elementos esenciales antes de cualquier decisión. La apertura de estos activos podrá convertirse en un componente importante de la recuperación productiva venezolana en la medida en que esté acompañada de información verificable, reglas previsibles y seguridad jurídica.

Reconstrucción: una oportunidad de cooperación binacional

Otro frente de particular importancia es la reconstrucción de Venezuela especialmente después de los sismos registrados en junio de 2026. El proceso de diagnóstico ha permitido avanzar en la identificación de las edificaciones afectadas, pero la etapa de ejecución enfrenta necesidades significativas de materiales, infraestructura, ingeniería y financiamiento.

Para las empresas colombianas pueden surgir oportunidades especialmente en acero de refuerzo, insumos químicos, tuberías para agua y saneamiento, así como en servicios de ingeniería estructural y geotécnica. La cercanía geográfica, la capacidad de respuesta y la experiencia técnica pueden convertirse en elementos relevantes dentro de este proceso.

Más allá de una oportunidad comercial inmediata, la reconstrucción puede constituirse en una agenda de cooperación binacional. Colombia tiene la posibilidad de aportar no solamente productos, sino también conocimiento, servicios especializados, integración industrial e inversión conjunta. De esta manera, la reconstrucción puede contribuir a profundizar una relación económica de largo plazo entre los dos países.

Infraestructura y navegación: nuevos corredores de integración

El fortalecimiento de la infraestructura también debe considerar la dimensión logística. La navegación fluvial constituye una alternativa para mejorar la conectividad, reducir costos de transporte y facilitar el desarrollo de actividades productivas. Cobra relevancia la posibilidad de reactivar en la agenda bilateral una interconexión comercial y fluvial entre Colombia y Venezuela que conecte el río Meta con el sistema fluvial del Orinoco, fortalezca la conexión fluvial entre Colombia y Venezuela con los mercados del Atlántico y el Caribe y abra nuevas oportunidades de integración logística, comercial y económica para ambos países.

La modernización de las vías navegables y su articulación con otros medios de transporte puede contribuir a una mayor competitividad regional. Al mismo tiempo, este desarrollo exige una gestión responsable de los recursos hídricos y de los ecosistemas asociados, de manera que la expansión de la actividad económica sea compatible con la sostenibilidad ambiental y el bienestar de las comunidades.



OFAC: oportunidades condicionadas al cumplimiento

En materia regulatoria, las recientes decisiones de la OFAC confirman que el escenario continúa siendo condicionado. La renovación de determinadas licencias generales mantiene canales para actividades económicas en sectores estratégicos, pero no supone una apertura irrestricta.

Para las empresas colombianas, comprender el alcance de las autorizaciones y realizar una adecuada debida diligencia resulta fundamental. Este aspecto



En sectores de minería, petróleo, petroquímica, electricidad y telecomunicaciones es indispensable conocer el alcance de las autorizaciones o licencias.

adquiere especial importancia en sectores como telecomunicaciones, petróleo, petroquímica, electricidad y minería.

Una operación puede involucrar elementos sujetos a jurisdicción estadounidense a través de tecnología, software, sistemas de pago, entidades financieras o socios comerciales. Por ello, el cumplimiento normativo debe incorporarse desde el diseño mismo de cualquier operación y no considerarse únicamente como un requisito posterior.

La renovación de las licencias del 27 de agosto de 2026 ofrece un marco de mayor previsibilidad para determinadas actividades, pero mantiene exigencias estrictas de reporte, transparencia y control. La identificación de oportunidades deberá ir acompañada, por tanto, de una evaluación rigurosa de los riesgos regulatorios.

El comercio bilateral vuelve a crecer

El comercio bilateral ofrece señales concretas de recuperación. Durante el primer semestre de 2026, las exportaciones colombianas hacia Venezuela alcanzaron **US$563,1 millones**, con un crecimiento de **10,7 %** frente al mismo período de 2025. Las importaciones provenientes de Venezuela sumaron **US$56,4 millones**, con un incremento de **1,9 %**.

La composición del comercio evidencia la diversidad de oportunidades. Entre los principales productos colombianos se

encuentran materias plásticas, grasas y aceites vegetales, productos de limpieza, maquinaria, cosméticos, medicamentos y alimentos. Venezuela, por su parte, mantiene una oferta concentrada en hierro y acero, productos eléctricos y químicos, abonos, papel y cartón, grasas y aceites y combustibles.

Este comercio expresa una complementariedad empresarial y productiva que puede servir como base para ampliar los intercambios y desarrollar nuevas relaciones comerciales.

Frontera y logística: condiciones para crecer

La infraestructura fronteriza será determinante para consolidar esta dinámica. Maicao y Cúcuta concentran cerca del **88 % de las exportaciones colombianas hacia Venezuela**, mientras el transporte terrestre continúa siendo el principal mecanismo de intercambio.

Fortalecer los pasos fronterizos, mejorar la logística y facilitar los mecanismos de pago son condiciones necesarias para que un mayor número de empresas pueda participar en la recuperación del comercio. A ello se suman la seguridad jurídica y la generación de instrumentos que permitan desarrollar operaciones empresariales de manera más eficiente y sostenible.

De la recuperación comercial a la integración productiva

El desafío de esta nueva etapa consiste en transformar la recuperación del comercio en una integración económica más profunda. El objetivo no debe limitarse a vender más bienes, sino a construir relaciones empresariales sostenibles que incorporen inversión, servicios, transferencia de conocimiento, cooperación e integración productiva.

Colombia cuenta con capacidades empresariales y productivas que pueden contribuir a la recuperación y diversificación de Venezuela. Venezuela, a su vez, dispone de recursos, mercados y sectores con potencial de expansión que pueden generar nuevas oportunidades para empresas colombianas.

La complementariedad entre ambas economías puede convertirse en uno de los principales activos para profundizar la relación bilateral.



Para reactivar el comercio binacional es necesario fortalecer los pasos fronterizos, mejorar la logística y facilitar los mecanismos de pago, ya que estas acciones permiten recuperar la confianza y generan certidumbre en los negocios.



Una agenda binacional de largo plazo

Esta perspectiva exige, no obstante, realismo y preparación. Las empresas deberán evaluar cuidadosamente los riesgos cambiarios, financieros y regulatorios, así como las condiciones particulares de cada operación. El nuevo escenario ofrece oportunidades, pero su aprovechamiento dependerá de la capacidad de identificar proyectos viables, construir alianzas confiables y cumplir rigurosamente las normas aplicables.

Desde la Cámara Colombo Venezolana seguiremos promoviendo espacios de diálogo entre empresarios, gremios y autoridades, facilitando información y acompañando a las empresas interesadas en participar en este proceso.

La integración económica entre Colombia y Venezuela puede avanzar hacia una nueva etapa si se construye sobre bases empresariales sólidas, reglas claras y una visión de largo plazo.

Convertir las oportunidades en resultados

El momento actual invita a mirar más allá de la coyuntura. La recuperación del comercio, las nuevas posibilidades del sector energético, las necesidades de reconstrucción, el desarrollo de infraestructura y la complementariedad productiva abren distintos caminos para fortalecer los vínculos entre nuestros países.

El reto es convertir esas posibilidades en proyectos concretos y sostenibles. Para ello será indispensable fortalecer el diálogo, facilitar el comercio, promover la inversión productiva y generar confianza entre los actores económicos de ambos lados de la frontera.

La integración Colombia–Venezuela tiene ante sí una nueva etapa. Su consolidación dependerá de la capacidad de empresarios, instituciones y autoridades para trabajar conjuntamente y transformar las señales de recuperación en mayor comercio, inversión, empleo, desarrollo productivo y bienestar para ambos países.



Actualidad institucional

Felipe González Garza es el nuevo presidente de la Junta Directiva de la Cámara Colombo Venezolana

El presidente ejecutivo de Acesco asumió el liderazgo de la Junta Directiva de la CCV, con el reto de acompañar una nueva etapa de integración económica entre Colombia y Venezuela. Los miembros de la Junta destacaron la gestión de Germán Umaña Mendoza durante el último año.



La Cámara Colombo Venezolana (CCV) tiene nuevo presidente de Junta Directiva desde el pasado 18 de agosto. Se trata del ingeniero industrial Felipe González Garza, actual presidente ejecutivo de Acesco, y quien asumió esta nueva responsabilidad para seguir fortaleciendo los vínculos empresariales entre Colombia y Vevnezuela y ampliar los espacios para nuevos negocios, inversiones conjuntas y alianzas.

González Garza reemplaza al exministro de Comercio, Industria y Turismo Germán Umaña Mendoza, quien había asumido la presidencia de la Junta en mayo de 2025 y ahora continuará como miembro.

Durante la sesión, los integrantes de la Junta expresaron su profundo agradecimiento a Germán Umaña Mendoza por su dedicación y por la gestión desarrollada durante el último año al frente de la Cámara, que le permitió impulsar las relaciones entre los dos países.

La elección del nuevo presidente de la Junta Directiva se produjo durante una reunión extraordinaria convocada para el martes 18 de agosto, tras la renuncia presentada por el exministro Umaña Mendoza.

Quién es el nuevo presidente

La llegada de Felipe González Garza le aporta a la Cámara una nueva visión marcada por su amplia experiencia en el sector empresarial y en la gestión de compañías con operaciones y mercados de alcance internacional.

De origen mexicano, es ingeniero industrial administrador de la Universidad Autónoma de Nuevo León y cuenta con especializaciones en cadena de suministro, manufactura y alta gerencia.

Su trayectoria profesional incluye posiciones directivas en compañías como Pepsi Beverages Company y supermercados Internacionales como H-E-B. Llegó a Colombia en 2010 para asumir la dirección del área de transporte y logística internacional del Grupo Éxito y, desde 2015 está al frente de Acesco, compañía dedicada a la producción y comercialización de aceros para la construcción y la industria.

Ese recorrido, especialmente ligado a la industria, las cadenas de suministro y el desarrollo empresarial, estará ahora al servicio de una relación económica binacional que atraviesa una etapa con nuevas oportunidades. González Garza llega a la Cámara Colombo Venezolana con el desafío de acompañar a las empresas de ambos países para convertir la recuperación del comercio en relaciones comerciales más sólidas y sostenibles.

Durante la reunión en la que fue elegido, el nuevo presidente de junta manifestó su interés de continuar trabajando por una mayor integración económica y productiva entre Colombia y Venezuela. También planteó la importancia de generar nuevos espacios de diálogo entre empresarios, gremios y autoridades de ambos países, con el objetivo de identificar oportunidades concretas para el comercio y la inversión.

Los indicadores muestran que existe una base sobre la cual seguir construyendo. En 2025, el comercio bilateral alcanzó US$1.170 millones, un crecimiento de 4 % frente a 2024 y de 60,6 % respecto a 2022, cuando se registraron US$728,4 millones en intercambio de bienes. Para este 2026 se estima que la relación binacional continuará fortaleciéndose.

Con este escenario como punto de partida, Felipe González Garza inicia su gestión al frente de la Junta Directiva de la CCV con una agenda centrada en acercar al sector empresarial binacional, identificar nuevas oportunidades y acompañar el crecimiento de una relación económica que vuelve a ganar espacio en la región.



Empresarios y Embajada de Colombia en Venezuela, listos para impulsar la nueva agenda de negocios binacionales

Los presidentes de Junta y Ejecutivo de la Cámara Colombo Venezolana presentaron al designado embajador, Jorge Jaller Jaramillo, su agenda empresarial. Acordaron trabajar para identificar oportunidades de comercio, inversión y alianzas.

La relación económica entre Colombia y Venezuela entró en una etapa en la que el sector empresarial busca pasar de la expectativa a concretar oportunidades. Ese fue uno de los principales puntos de coincidencia durante la reunión que sostuvieron el presidente de la Junta Directiva de la Cámara Colombo Venezolana, Felipe González Garza, y el presidente ejecutivo del gremio, Luis Felipe Quintero Suárez, con el designado embajador de Colombia en Venezuela, Jorge Jaller Jaramillo.



El encuentro, realizado el 19 de agosto, permitió presentarle al nuevo representante diplomático la agenda que la Cámara viene desarrollando para fortalecer las relaciones comerciales y de inversión entre los dos países.

También abrió la puerta para avanzar en una coordinación más estrecha entre los empresarios, el gremio y la Embajada, para acompañar la recuperación de los negocios binacionales.

La conversación tuvo un elemento central: Colombia y Venezuela tienen espacio para ampliar su relación económica y es importante que las empresas conozcan de primera mano dónde están esas oportunidades, cuáles son las condiciones para aprovecharlas y qué alianzas pueden construirse.

Esta visión coincide con lo planteado por el nuevo embajador desde su designación: los dos países tienen un gran potencial para aprovechar sus recursos, sus sistemas productivos complementarios y su capacidad humana para convertirse en la esquina de oro del continente y seguir construyendo sobre lo construido.

Jaller Jaramillo, un empresario y abogado que ya recibió el beneplácito del Gobierno venezolano para asumir sus funciones en Caracas, ha dicho en foros empresariales y en medios de comunicación que su misión estará enfocada en generar condiciones favorables para que el sector privado pueda analizar y desarrollar negocios con Venezuela.



Encuentro de la Frontera 2025.

El nuevo embajador, Jorge Jaller, ha insistido en explorar el océano azul de progreso, prosperidad y construcción colectiva que existe entre Colombia y Venezuela.

En busca de resultados

Durante la reunión con el embajador en Venezuela, los directivos de la Cámara presentaron también las actividades previstas para el último cuatrimestre de 2026. Estas incluyen, entre otras, el IV Encuentro Binacional de la Frontera en Cúcuta; la Misión Empresarial a Maracaibo y la visita empresarial a la frontera Paraguachón-Guarero.

Más que una programación de eventos, estas iniciativas buscan acercar a empresarios colombianos y venezolanos, conocer las condiciones de cada mercado y detectar oportunidades que puedan convertirse en relaciones comerciales o proyectos de inversión.

La apuesta tendrá continuidad en 2027, cuando la Cámara y el embajador acordaron trabajar en la realización de tres misiones empresariales a Venezuela, coordinadas con los gobiernos, empresarios y gremios de los

El nuevo embajador ha expresado su certeza de que los mercados de Colombia y Venezuela están listos para capitalizar las nuevas oportunidades y, en este sentido, pone de presente la necesidad de estudiar de manera conjunta la oportunidad de "explorar un océano azul de progreso, de prosperidad y de construcción colectiva".

Para la Cámara Colombo Venezolana, esa aproximación coincide con el trabajo que se viene realizando desde hace 49 años. Con más de 150 empresas afiliadas de sectores como alimentos, construcción, siderurgia, autopartes, logística y transporte, además de cámaras de comercio y zonas francas, la Cámara cuenta con amplio conocimiento acumulado sobre las dinámicas empresariales de ambos países, presencia institucional y una red que puede facilitar nuevos contactos y negocios.

dos países. El objetivo será identificar nuevas posibilidades de integración, comercio e inversión conjunta y llevar a las empresas directamente a los mercados donde puedan encontrarse esas oportunidades.

Para el presidente de la Junta Directiva de la Cámara, Felipe González Garza, "Colombia y Venezuela poseen fortalezas y cuentan con economías complementarias, lo que permite visualizar enormes posibilidades de construir una plataforma regional de competitividad que ayudará a generar más empleo, desarrollo productivo y prosperidad para nuestros pueblos", señaló.

> Colombia y Venezuela son economías complementarias, y tienen enormes posibilidades de construir una plataforma regional de competitividad.

Más allá de los hidrocarburos

Uno de los puntos que también conecta la visión del embajador con la agenda empresarial de la Cámara Colombo Venezolana es la necesidad de ampliar la conversación sobre Venezuela. Las oportunidades, según ha explicado Jaller Jaramillo, no están concentradas exclusivamente en los hidrocarburos; también hay enormes posibilidades en sectores como agroindustria, turismo, banca, retail y minería, entre otros.

Esta mirada abre un campo de trabajo amplio para las empresas colombianas, que pueden encontrar en Venezuela un mercado cercano geográficamente y con posibilidades de complementar capacidades productivas, cadenas de suministro, logística y distribución.

Para la Cámara, este enfoque resulta fundamental ya que el fortalecimiento del comercio binacional no depende solo de aumentar las exportaciones, sino de generar condiciones para que las empresas puedan construir relaciones de largo plazo, desarrollar proveedores, establecer alianzas, invertir y participar en cadenas regionales de producción.



Un papel activo para el sector privado

En este nuevo escenario que se abre para los dos países, la Cámara Colombo Venezolana busca mantener su papel como interlocutor técnico y empresarial entre el sector privado y los gobiernos de Colombia y Venezuela.

La intención es que las necesidades de las compañías, las oportunidades de mercado y los obstáculos que todavía persisten, puedan formar parte de una conversación permanente con las autoridades.

En este sentido, la reunión representa un valioso espacio de coordinación con la nueva representación diplomática colombiana, cuya gestión estará orientada a crear ambientes positivos para los empresarios y a recuperar parte de la dinámica comercial que los dos países llegaron a tener en el pasado.

El reto ahora es llevar esa coincidencia a acciones concretas, y en este sentido, las misiones empresariales previstas para 2027, junto con la agenda que desarrollará la Cámara durante los próximos meses, permitirán acercar a compañías de distintos sectores, conocer oportunidades en territorio y facilitar conversaciones que puedan convertirse en negocios.

Para fortalecer la relación binacional y continuar profundizando la integración, la prioridad empresarial será construir una relación más práctica, que logre identificar oportunidades, conectar empresas y generar condiciones para que el comercio y la inversión vuelvan a crecer.



> La CCV trabaja de manera permanente en fortalecer la relación binacional y continuar profundizando la integración, para construir relación que logre identificar oportunidades.

La Cámara Colombo Venezolana está preparada para acompañar a los empresarios en este proceso desde el conocimiento de sus afiliados y de los mercados de ambos países. Y la coincidencia con la nueva Embajada en Caracas plantea una oportunidad para que empresarios, gremios y gobiernos trabajemos en sacar adelante una misma agenda, de manera que la integración económica entre Colombia y Venezuela se traduzca en más negocios, inversión y desarrollo para ambos lados de la frontera.

Reunión de Junta Directiva para analizar la evolución de la integración

El martes 15 de septiembre se realizó la reunión mensual de la Junta Directiva de la Cámara Colombo Venezolana para revisar los principales temas de interés para los empresarios afiliados en relación con la integración binacional, así como también para analizar las perspectivas y los cambios de coyuntura que están marcando el rumbo de los negocios, el comercio y la inversión entre ambos países.

Este espacio de trabajo busca generar iniciativas que permitan acompañar al sector empresarial de una manera más efectiva y eficiente, y contribuir a impulsar nuevas oportunidades en la relación binacional.

La Junta Directiva de la Cámara trabaja por facilitar una conversación cercana con los empresarios que permita identificar los retos que persisten y promover iniciativas que ayuden a fortalecer la integración económica entre Colombia y Venezuela.

En la sesión mensual de la Junta, que se llevó a cabo en la emblemática Torre Atrio, en el Centro Internacional de Bogotá, se hizo también un repaso de los principales resultados del gremio, y se trazaron nuevas estrategias de cara a las próximas actividades programadas para el cierre de 2026.



De izquierda a derecha, aparecen: Roberto Isaza, de Súper de Alimentos (invitado especial y ex miembro de la junta); Olga Molina, de Vitalis SA CI; Julio Mauricio González, del Grupo Daabon; Osiris Ocando Britto, de Bayer; Nicolás López, de Eternit; Juliana Villegas Restrepo, de Araújo Ibarra y Asociados; Ricardo González Villegas, de Empacor; Guillermo Pupo Flórez, de Transportes Sánchez Polo; Carlos Ahumada, del Banco Nacional de Crédito; Felipe González Garza, de Acesco Colombia; Gonzalo Mendoza, de Siderúrgica Zuliana, Sizuca; Ernesto Rico Cuervo, de Konecranes Colombia; Israel Bahar Levy, de la Cámara de Comercio de Cúcuta; y Luis Felipe Quintero Suárez, presidente ejecutivo de la Cámara Colombo Venezolana.

Comvenezuela participó en la Asamblea de Cavecol en Caracas

La conversación empresarial entre Colombia y Venezuela sigue tomando fuerza y en el propósito de continuar trabajando de manera armónica para impulsar la integración binacional, la Cámara Colombo Venezolana participó el pasado 23 de septiembre en la Asamblea General de afiliados de la Cámara Venezolano Colombiana, CAVECOL.



A esta importante cita, que se llevó a cabo en Caracas, asistieron el presidente de la Junta Directiva de la Cámara Colombo Venezolana, Felipe González Garza, y el presidente ejecutivo, Luis Felipe Quintero Suárez, quienes tuvieron la oportunidad de analizar la coyuntura actual de los negocios e intercambiar ideas sobre las perspectivas binacionales.

El reto para Colombia y Venezuela es seguir convirtiendo la complementariedad de sus economías en oportunidades concretas, fortalecer el comercio, atraer inversión y promover nuevas alianzas empresariales. Esto permitirá imprimirle un mayor dinamismo a la actividad empresarial y fortalecer el empleo, permitiendo mayor desarrollo y prosperidad en los dos países.

Para avanzar en este propósito, los líderes de las dos Cámaras binacionales ratificaron su compromiso de seguir trabajando por la integración, mediante actividades que impulsen las conexiones empresariales, entre ellas el Gran Encuentro de la Frontera – Visión Nueva Frontera 2026 que se lleva a cabo en Cúcuta el 14 y 15 de octubre.

Allí se reunirán empresarios, autoridades y expertos de Colombia y Venezuela para compartir su visión sobre las perspectivas económicas, identificar oportunidades y generar nuevos contactos de negocios.

El comercio total (exportaciones más importaciones) entre Colombia y Venezuela alcanzó USD 745,24 millones en el acumulado de enero a julio de 2026, con un aumento del 12,8 % frente a similar periodo de 2025.

En los primeros siete meses de este año, las exportaciones colombianas hacia Venezuela sumaron USD 683,97 millones, un aumento de 13,9 %, mientras que las importaciones desde Venezuela sumaron USD 65,26 millones, un 2 % más que en igual periodo de 2025.

Nuestras Redes:
Congrupo sas Marketcongrupo Marketcongrupo

01

Enfocado en dar valor a clientes y consumidores.

02

Presencia en +21 ciudades

CONGRUPO
GRANDES MARCAS

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

Capítulo 1

Mega acuerdo petrolero EEUU–Venezuela

Del aislamiento sancionatorio a la reapertura económica: qué contiene, qué falta por confirmar y qué implica para Venezuela, Estados Unidos y Colombia el mayor acuerdo energético anunciado en la relación bilateral reciente. El espacio más inmediato para las empresas colombianas podría estar en convertirse en proveedor de las grandes compañías que entren a Venezuela.



El 28 de agosto de 2026, el gobierno de Estados Unidos anunció lo que la Casa Blanca describió como el acuerdo petrolero de mayor envergadura de la historia reciente entre Washington y Caracas: la adjudicación de derechos de desarrollo sobre 17 campos petroleros venezolanos, con reservas probadas estimadas en 65.000 millones de barriles, a una empresa privada estadounidense de reciente creación, North American Blue Energy Partners (NABEP). El comunicado oficial de la Casa Blanca, publicado el 31 de agosto y firmado por el secretario de Estado Marco Rubio y el secretario de Guerra Pete Hegseth, fijó la concesión en un horizonte de 100 años y proyectó inversiones de hasta 100.000 millones de dólares en infraestructura petrolera, además de ingresos fiscales acumulados cercanos a los 200.000 millones de dólares en 25 años.

La cifra de reservas convertiría a NABEP, según el propio documento oficial estadounidense, en la segunda petrolera privada del mundo por reservas, muy por encima de los 46.000 millones de barriles de reservas territoriales que posee Estados Unidos. Pero el anuncio trajo consigo una discrepancia que resume la naturaleza incierta del acuerdo: mientras Washington habla de

una concesión centenaria, la presidenta interina de Venezuela, Delcy Rodríguez, precisó públicamente, el mismo fin de semana del anuncio, que el acuerdo con Estados Unidos tendrá una vigencia de 25 años, no de 100. Esa diferencia no es cosmética: la ley venezolana, reformada en enero de 2026, no contempla la figura de concesión petrolera, sino contratos de participación en la producción, lo que ha llevado a analistas jurídicos a cuestionar si la estructura del 2026 puede sostenerse dentro del marco constitucional venezolano vigente.

Este capítulo reconstruye la transformación de la relación energética entre Washington y Caracas: desde la era de aislamiento sancionatorio hasta la actual fase de pragmatismo geopolítico. La pregunta que lo guía es directa: ¿cómo llegó Venezuela, dueña de una de las mayores reservas probadas de petróleo del planeta, a convertirse en el centro de una negociación estratégica con Estados Unidos, y qué significa ese giro para la economía venezolana, la seguridad energética estadounidense y el comercio binacional con Colombia? Como en el resto de esta edición, el capítulo distingue de forma explícita entre lo documentado en fuentes oficiales, lo declarado por cada gobierno y lo que continúa siendo una proyección sujeta a condiciones.



Técnicos petroleros realizando labores de mantenimiento en valvulería de campo, instalación petrolera en Venezuela. Fotografía documental de instalación petrolera venezolana. Cámara Colombo Venezolana.

El origen: por qué el petróleo conectó a Estados Unidos y Venezuela

La relación entre Washington y Caracas estuvo históricamente cimentada en la geología y en la cercanía logística de las rutas marítimas del Caribe. A lo largo del siglo XX, Venezuela se consolidó como el proveedor de hidrocarburos de mayor estabilidad para el mercado estadounidense, construyendo un vínculo de interdependencia comercial que sobrevivió a múltiples ciclos políticos. La presencia temprana de corporaciones estadounidenses en la cuenca del lago de Maracaibo y la posterior creación de la estatal Petróleos de Venezuela S.A. (PDVSA) en 1976 dieron forma a un modelo industrial en el que el capital, la tecnología de extracción y los mercados de consumo operaban de manera integrada.

El factor técnico que ató esa relación es el tipo de crudo. La mayor parte de las reservas probadas del país, concentradas en la Faja Petrolífera del Orinoco, corresponden a crudos pesados y extrapesados (entre 8° y 16° API), de alta viscosidad y elevado contenido de azufre y metales pesados. Extraerlos, transportarlos por tubería y comercializarlos exige procesos de mejoramiento térmico o mezcla continua con diluyentes ligeros, como la nafta. Durante décadas, el parque refinador del Golfo de México en Estados Unidos (la zona conocida como PADD 3) adaptó su infraestructura, mediante unidades de coquización y desulfuración, específicamente para procesar esa dieta de crudos pesados venezolanos. El resultado fue un comercio simbiótico: Venezuela exportaba crudo pesado a las refinerías estadounidenses y, a la vez, importaba diluyentes, maquinaria y repuestos para sostener su propia operación de refinación y mezcla en campo.

TABLA 1.1 · Hitos históricos de la relación petrolera Venezuela-Estados Unidos

Hito histórico	Año	Evento e implicación industrial	Efecto en la integración bilateral
Nacionalización petrolera	1976	Creación de PDVSA; reversión de concesiones a empresas extranjeras, con esquema de indemnización.	Transición a un modelo estatal con autonomía operativa y preservación de clientes clave en EE. UU.
Apertura petrolera	Década de 1990	Creación de asociaciones estratégicas y convenios de exploración en la Faja del Orinoco.	Retorno de capital y tecnología estadounidense para desarrollar crudos extrapesados.
Pico de producción histórico	1997	Máximo volumen de extracción alcanzado: 3,45 millones de barriles diarios.	Venezuela se posiciona entre los principales proveedores externos del mercado estadounidense.
Reestructuración e intervención estatal	2002-2007	Paro petrolero, salida masiva de personal técnico y migración a empresas mixtas con control estatal mayoritario.	Captura de la gobernanza de PDVSA; desinversión progresiva y salida de multinacionales como ExxonMobil y ConocoPhillips.

Fuente: Elaboración propia con base en EIA: la U.S. Energy Information Administration (Administración de Información Energética de EE. UU.), historia de la industria petrolera venezolana y registros de PDVSA.

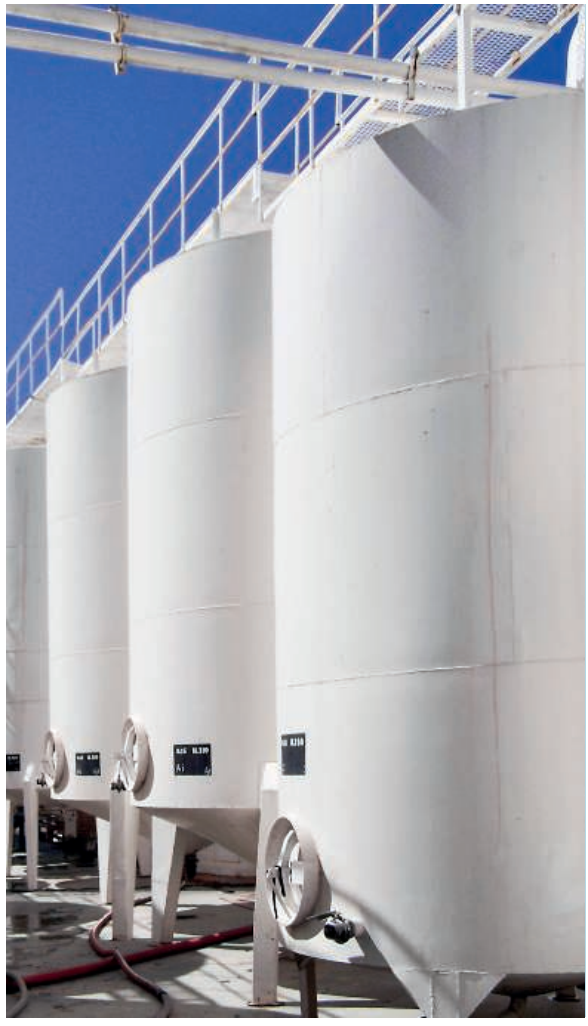
A finales de la década de 1990, PDVSA era una de las petroleras más eficientes del mundo, con su pico histórico de producción de 3,45 millones de barriles diarios en diciembre de 1997. Sin embargo, la progresiva captura de la renta petrolera por parte del Estado para financiar gasto público corriente, con cargas tributarias y regalías que llegaron a absorber entre el 40 % y el 45 % de los ingresos de la empresa, redujo la capacidad de reinversión necesaria para contrarrestar el declive natural de los yacimientos maduros. Ese fue el origen del colapso productivo posterior.

La ruptura: sanciones, caída de la producción y deterioro industrial

El deterioro de la industria petrolera venezolana responde a un proceso con varias causas que se superpusieron: la mala gestión interna, la pérdida de capacidades técnicas y, después, un régimen sancionatorio internacional cada vez más restrictivo. Tras los conflictos políticos y laborales de 2002 y 2003, la salida de cerca de 20.000 profesionales y técnicos experimentados debilitó la estructura operativa de PDVSA, en un contexto donde la idoneidad técnica perdió peso frente a la alineación política en la conducción de la empresa.

A esa fragilidad institucional se sumó la acumulación de mantenimiento diferido en la infraestructura de transporte, almacenamiento y refinación. El Centro de Refinación Paraguaná, que agrupa las refinerías Amuay y Cardón con una capacidad combinada de 1,46 millones de barriles diarios, sufrió paralizaciones derivadas de incendios, fallas eléctricas y desabastecimiento de insumos, llegando a operar a apenas el 10 % de su capacidad nominal hacia finales de 2023. En paralelo, el número de taladros activos en el país cayó de 221 unidades en 2014 a solo 3 taladros operativos en 2024, lo que retrata el práctico cese de la perforación de nuevos pozos.

El factor determinante en el aislamiento comercial fue la escalada de sanciones del Departamento del Tesoro de Estados Unidos. El marco evolucionó desde medidas individuales contra funcionarios en 2014 hacia restricciones financieras y sectoriales de alcance sistémico. En agosto de 2017, la Orden Ejecutiva 13808 prohibió el acceso de PDVSA y del gobierno venezolano a los mercados de capitales estadounidenses. En 2018, la Orden Ejecutiva 13850 restringió las operaciones con el sector del oro. El punto de quiebre llegó en enero de 2019, con la Orden Ejecutiva 13884 y la inclusión de PDVSA en la lista de Nacionales Especialmente Designados de la OFAC: esa designación congeló sus activos en suelo estadounidense (entre ellos la filial CITGO) y prohibió, en términos generales, que personas o empresas bajo jurisdicción de Estados Unidos comerciaran crudo venezolano.



Las sanciones financieras paralizaron la capacidad de refinanciamiento de PDVSA y cortaron el suministro regular de nafta pesada, indispensable para transportar el crudo de la Faja del Orinoco. Para evacuar parte de su producción, Venezuela recurrió a canales de comercialización menos transparentes en Asia, con descuentos comerciales significativos y flotas paralelas para eludir el rastreo satelital. La combinación de desinversión interna y aislamiento externo llevó la producción a un mínimo de 392.000 barriles diarios en julio de 2020, una caída de más del 85 % frente a los niveles de finales del siglo XX.

El acercamiento: del endurecimiento de sanciones a la apertura petrolera

El giro en la política exterior estadounidense hacia Venezuela comenzó como una respuesta pragmática a las tensiones de suministro en los mercados energéticos globales y a la necesidad de contrarrestar la presencia de China y Rusia en la infraestructura del Caribe. La estrategia de Washington pasó de un bloqueo total a un esquema de reapertura calibrada mediante licencias de la OFAC, condicionado al acceso y control sobre activos de hidrocarburos.

El primer paso operativo fue la concesión de licencias específicas a Chevron, que le permitieron reanudar labores de extracción y despacho en las empresas mixtas en las que participa junto a PDVSA, entre ellas el proyecto Petropiar. Ese esquema demostró que el crudo pesado venezolano podía volver de forma regular a las refinerías del Golfo de México, generando flujos de caja fiscalizados y reduciendo la intermediación informal.

A comienzos de 2026, la dinámica bilateral se aceleró de forma abrupta tras los sucesos políticos y las operaciones militares desarrolladas en territorio venezolano a inicios de enero. El establecimiento de un control de facto y la conformación de una administración de transición liderada por Delcy Rodríguez abrieron una etapa de negociación directa entre la Casa Blanca y las autoridades interinas en Caracas. Esa coyuntura impulsó reformas legales aceleradas en la legislación venezolana, entre ellas modificaciones reglamentarias a la Ley Orgánica de Hidrocarburos, publicadas el 7 de julio de 2026, orientadas a flexibilizar los términos de inversión y a dar mayor autonomía operativa al capital privado internacional.

TABLA 1.2 · Licencias generales de la OFAC que precedieron el acuerdo de agosto de 2026

Licencia / instrumento	Fecha	Objeto operativo autorizado	Condiciones retenidas
General License 46 (GL 46)	29 de enero de 2026	Operaciones por entidades estadounidenses para levantar, vender, almacenar y transportar crudo venezolano.	Prohíbe transacciones con entidades de Rusia, Irán, Cuba o China; prohíbe pagos en criptoactivos o metal físico.
General License 47 (GL 47)	3 de febrero de 2026	Exportación y venta de diluyentes de origen estadounidense hacia Venezuela.	Exige que los pagos a entidades bloqueadas se depositen en fondos custodiados designados por el Tesoro de EE. UU.
General License 62 (GL 62)	Mediados de 2026	Negociación y firma de contratos contingentes en infraestructura y servicios conexos.	La ejecución de las obras queda condicionada a autorizaciones específicas posteriores de la OFAC.
Enmiendas conjuntas OFAC	27 de agosto de 2026	Modificación de las GL 46D, 47B, 48C, 50C, 51C, 52B, 54B y 61A; elimina la exigencia de ley de EE. UU. para contratos directos.	Mantiene la obligación de resolver controversias contractuales en sedes arbitrales de EE. UU., Reino Unido, Francia o Singapur.

Fuente: Oficina de Control de Activos Extranjeros (OFAC), Departamento del Tesoro de Estados Unidos.

El centro del capítulo: ¿qué contiene realmente el acuerdo?



Antes de calificar lo ocurrido como un tratado, conviene precisar su naturaleza jurídica exacta, porque las fuentes primarias no describen un tratado bilateral ratificado, sino un conjunto de instrumentos: contratos de operación privada entre PDVSA y NABEP, y una batería de licencias y enmiendas emitidas por el Departamento del Tesoro de Estados Unidos. El comunicado de la Casa Blanca del 31 de agosto de 2026, firmado por el secretario de Estado Marco Rubio y el secretario de Guerra Pete Hegseth, es hasta ahora la fuente oficial más completa sobre los términos del acuerdo.

El núcleo del arreglo es la adjudicación a NABEP de derechos de desarrollo sobre 17 campos petroleros, con reservas probadas estimadas en 65.000 millones de barriles, una cifra que el propio documento estadounidense compara con las reservas de Petrobras (5,4 veces mayores) y Pemex (12 veces mayores). Un elemento inusual en acuerdos energéticos de este tipo es la participación económica directa del gobierno estadounidense en el vehículo corporativo: la Oficina de Capital Estratégico del Departamento de Guerra (Department of War, denominación adoptada por el Pentágono) mantiene una participación del 35 % en la empresa matriz de NABEP, estructurada mediante "penny warrants", un instrumento que permite adquirir derechos sobre el capital sin desembolsos inmediatos de renta pública y que protege ese porcentaje frente a eventuales diluciones accionarias, según confirmó un funcionario estadounidense a Reuters. El comunicado oficial precisa, además, que la operación se estructuró "sin costo para el contribuyente estadounidense" (at zero cost to the United States).

Sobre la comercialización del crudo, la Casa Blanca detalla dos mecanismos distintos, no uno solo: el Departamento de Estado puede adquirir hasta el 20 % de la producción a costo de operación, destinado a la Reserva Estratégica de Petróleo de Estados Unidos, y Washington retiene además un derecho de tanteo (right of first refusal) sobre el 80 % restante de la producción. A esto se suma poder de veto sobre el nombramiento de directivos y la exigencia de que la mayoría de la junta directiva tenga ciudadanía estadounidense, con la gobernanza de la sociedad sujeta a ley y cortes de Estados Unidos.

La discrepancia más visible del acuerdo es la duración. Mientras la Casa Blanca caracterizó el arreglo como una concesión por 100 años, la presidenta interina Delcy Rodríguez fijó

públicamente el marco en 25 años, orientado a alcanzar una meta de producción superior a 1,5 millones de barriles diarios. Analistas jurídicos citados por The Dialogue y CSIS señalan que la legislación venezolana, reformada en enero de 2026, no contempla la figura de "concesión" sobre yacimientos petroleros, sino "contratos de participación en la producción", lo que explicaría por qué la estructura final es, formalmente, PDVSA contratando a NABEP como operador de servicios con derecho a participación en los volúmenes extraídos, en lugar de una concesión propiamente dicha. La compatibilidad de ese esquema con el artículo 302 de la Constitución venezolana, que reserva al Estado las actividades primarias de hidrocarburos, sigue siendo objeto de debate entre especialistas.

En materia fiscal, las autoridades venezolanas han proyectado ingresos acumulados por 200.000 millones de dólares en 25 años (la Casa Blanca cita una cifra similar, cercana a esa magnitud), asumiendo un precio internacional de referencia de 65 dólares por barril y aplicando una regalía del 16 % y una tasa de impuesto sobre la renta del 34 % en los bloques asignados. La inversión de 100.000 millones de dólares anunciada corresponde a un techo planeado en infraestructura petrolera y no a un monto ya desembolsado; el propio texto oficial no detalla un cronograma de ejecución.



Complejo de refinación venezolano, vista general de torres y chimeneas.
Fotografía documental de infraestructura de refinación en Venezuela. Cámara Colombo Venezolana.

TABLA 1.3 · Qué está confirmado y qué sigue en disputa en el acuerdo

Elemento	Términos difundidos en declaraciones oficiales	Estado de verificación
Naturaleza jurídica	"Acuerdo petrolero histórico"	Conjunto de instrumentos: no hay tratado firmado; opera mediante licencias de la OFAC y contratos entre PDVSA y NABEP.
Duración	100 años (Casa Blanca) frente a 25 años (Delcy Rodríguez)	Discrepancia pública entre ambos gobiernos, no resuelta a la fecha de cierre de este capítulo.
Reservas y campos	65.000 millones de barriles en 17 campos	Confirmado en el comunicado oficial de la Casa Blanca del 31 de agosto de 2026.
Participación estadounidense	35 % de la matriz de NABEP vía "penny warrants"	Confirmado por funcionarios de EE. UU. a Reuters; corresponde a la Oficina de Capital Estratégico del Departamento de Guerra.
Compra de producción	20 % a costo para la Reserva Estratégica; derecho de tanteo sobre el 80 % restante	Confirmado en el comunicado oficial de la Casa Blanca.
Inversión	Hasta USD 100.000 millones	Proyección de techo planeado; sin cronograma público de desembolso.
Ingresos fiscales proyectados	USD 200.000 millones en 25 años (Venezuela) / cifra similar citada por EE. UU.	Estimación condicionada a un precio de referencia de USD 65 por barril; no es ingreso ya percibido.
Resolución de controversias	Arbitraje internacional en terceros países	Confirmado por la OFAC: sedes en EE. UU., Reino Unido, Francia o Singapur.

Fuente: Casa Blanca (fact sheet, 31 de agosto de 2026), declaraciones de Delcy Rodríguez, CSIS, The Dialogue, Reuters. Elaboración propia, Cámara Colombo Venezolana.

El valor del petróleo venezolano: reservas, producción y dinero



Para calibrar el impacto económico del petróleo venezolano es necesario diferenciar entre el valor geológico de las reservas en el subsuelo y la capacidad real de convertir esos recursos en flujos financieros. Venezuela tiene la mayor reserva probada de petróleo del mundo, estimada entre 303.000 y 304.000 millones de barriles, cerca del 17-18 % del total global. Pero más del 75 % de esas existencias corresponde a crudos extrapesados de la Faja del Orinoco, cuya explotación comercial exige inyección constante de vapor, mejoramiento térmico en plantas especializadas e importación continua de diluyentes.

TABLA 1.4 · Reservas, producción e inversión: lo observado frente a lo proyectado

Variable	Dato observado / registro oficial	Proyección vinculada al acuerdo
Reservas probadas totales	303.000-304.000 millones de barriles (17 % del total mundial)	65.000 millones de barriles comprometidos en los 17 campos de NABEP (~20 % del total nacional)
Producción diaria de crudo	1,2 millones de barriles diarios (OPEP, agosto de 2026)	Meta declarada superior a 1,5 millones de barriles diarios en 7 a 10 años
Capacidad de refinación interna	1,46 millones de barriles diarios de capacidad nominal instalada	Operación efectiva estimada muy por debajo de la capacidad nominal por deterioro estructural
Inversión en el sector	Menos de USD 1.000 millones anuales entre 2020 y 2024	Techo planeado de USD 100.000 millones en infraestructura, sin cronograma público
Recaudación fiscal	Ingresos históricamente reducidos por opacidad comercial y descuentos	Estimación oficial de USD 200.000 millones acumulados en 25 años, bajo un precio de referencia de USD 65 por barril

Fuente: EIA, OPEP, Casa Blanca (fact sheet, 31 de agosto de 2026). Elaboración propia, Cámara Colombo Venezolana.

La distancia entre la situación operativa actual y los objetivos trazados es amplia. Para sumar barriles adicionales en el corto plazo, la industria necesita importar volúmenes crecientes de nafta ligera desde Estados Unidos al amparo de la GL 47, reparar la red de tuberías y estabilizar la generación eléctrica en los estados productores. Alcanzar la meta de 1,5 millones de barriles diarios implicará, además, reconstruir los complejos mejoradores de crudo del área industrial de José, instalaciones que exigen desembolsos de capital intensivo antes de generar retorno comercial. Ninguna de esas cifras de reservas, producción e inversión es sumable entre sí: las reservas son existencias geológicas, la producción es un flujo, y la inversión es un monto financiero comprometido, no equivalente.

Los intereses en juego: quién gana, quién paga y quién asume los riesgos

Estados Unidos: Washington y el sector refinador

El acuerdo permite a Estados Unidos asegurar suministro de crudo pesado para el complejo refinador del Golfo de México, reduciendo su dependencia de proveedores de Oriente Medio, y cumple un objetivo geopolítico explícito: desplazar la influencia de empresas estatales de China y Rusia en los yacimientos del Caribe. Mediante el 35 % de participación en NABEP y el derecho de tanteo sobre la producción, Washington obtiene tanto un retorno financiero potencial como prioridad de compra sobre el crudo. A cambio, asume el riesgo político de respaldar económicamente a un gobierno de transición cuya legitimidad democrática sigue siendo objeto de disputa.

Venezuela: gobierno de transición, PDVSA y finanzas públicas

Para la administración de transición en Caracas, el acuerdo es el canal más rápido disponible para reactivar inversión privada y contener la contracción de las finanzas públicas. Los ingresos proyectados por regalías e impuestos financiarían presupuesto y servicios básicos. Pero el país cede autonomía en

la comercialización de una porción relevante de sus reservas a una empresa bajo control mayoritario estadounidense, y una parte de los fondos generados quedaría depositada en cuentas custodiadas en el exterior, lo que limita la disponibilidad inmediata de esos recursos para la caja fiscal.

Empresas petroleras e inversionistas privados

NABEP, junto a operadores ya presentes en el país como Chevron, accede a campos de escala mundial con costos de extracción potencialmente competitivos. La flexibilización de la OFAC en agosto de 2026 eliminó la obligación de regirse exclusivamente por ley estadounidense en los contratos directos, protegiendo a las empresas mediante cláusulas de arbitraje en sedes internacionales neutrales. A cambio, el sector privado opera en un entorno de infraestructura deteriorada y bajo un marco regulatorio interno que, según varios análisis jurídicos, aún no tiene ratificación parlamentaria plena, lo que deja las inversiones expuestas a eventuales disputas judiciales futuras.



Cuadrilla de perforación junto a taladro. Fotografía documental de operación petrolera en Venezuela. Cámara Colombo Venezolana.

Mercados internacionales y entorno regional

Para el mercado energético global, la reincorporación gradual del crudo venezolano añade oferta pesada que puede contribuir a estabilizar precios en el mediano plazo. A nivel regional se abren oportunidades de servicios, suministro de insumos y transporte logístico en los países vecinos. Sin embargo, dados los plazos que exige rehabilitar campos maduros y reconstruir infraestructura de mejoramiento, el efecto sobre los precios de los combustibles en el corto plazo será marginal.

El impacto regional: Colombia ante la nueva coyuntura

La reactivación de la producción petrolera venezolana bajo el amparo de autorizaciones estadounidenses tiene efectos directos sobre la economía colombiana, dada la proximidad geográfica, la infraestructura de transporte fronterizo y la complementariedad de varios sectores industriales.

El comercio bilateral entre Colombia y Venezuela alcanzó en 2025 un total de 1.170 millones de dólares, con un crecimiento del 4,1 % frente a los 1.124 millones registrados en 2024. Para 2026, gremios binacionales han proyectado que el intercambio podría llegar a 1.600 millones de dólares, impulsado por la demanda de bienes, repuestos y servicios industriales que exige la rehabilitación de campos en cuencas como Zulia y Monagas. El comercio bilateral mantiene una marcada asimetría: cerca del 90 % del total corresponde a exportaciones colombianas hacia Venezuela, mientras que el 10 % restante son importaciones colombianas desde ese país, lo que posiciona a Colombia como proveedor y no como comprador en esta relación.

Es importante ser precisos sobre el mecanismo de esa oportunidad: la recuperación petrolera venezolana no traduce automáticamente en mayores exportaciones colombianas. El vínculo depende de que la inversión anunciada efectivamente se ejecute, de la capacidad de pago de los compradores venezolanos, de la regulación aduanera vigente en cada momento y del acceso real de las empresas colombianas a los procesos de contratación de las operadoras del sector.

Con esa salvedad, la oportunidad más inmediata podría estar en convertirse en proveedor de las grandes compañías que entren a Venezuela. Los sectores colombianos cuentan con una amplia gama de oportunidades en Venezuela, especialmente en actividades vinculadas a la recuperación y modernización de la industria petrolera y su infraestructura asociada. En servicios petroleros, existen posibilidades en perforación, completamiento y mantenimiento de pozos, mientras que los equipos petroleros pueden aportar bombas, válvulas, tuberías, herramientas y equipos de superficie. La ingeniería colombiana puede participar en ingeniería de campos, mantenimiento, proyectos EPC y consultoría técnica; el sector eléctrico, en generación, transmisión, subestaciones y sistemas de respaldo; y la metalurgia, en estructuras, tubería, tanques, piezas y componentes.

A esto se suman oportunidades para la logística en transporte terrestre, almacenamiento, puertos y distribución; para los químicos en lubricantes, tratamiento de aguas, fluidos y químicos de producción; y para la tecnología en automatización, sensores, SCADA, monitoreo y mantenimiento predictivo. Asimismo, la construcción puede contribuir a la rehabilitación de instalaciones petroleras e infraestructura, los servicios profesionales a HSE,



certificación, capacitación y gestión de proyectos, y las energías renovables a soluciones híbridas para instalaciones petroleras aisladas. Los pasos fronterizos de Maicao, en La Guajira, y Cúcuta, en Norte de Santander, concentraron cerca del 75 % de los despachos colombianos hacia Venezuela a comienzos de 2026, y su cercanía con los yacimientos del Zulia los convierte en corredores logísticos naturales para el suministro a la industria petrolera.

Las empresas colombianas interesadas en participar deben gestionar riesgos concretos: la volatilidad cambiaria en el mercado venezolano, la lentitud de las transferencias bancarias internacionales y la obligación de cumplir con las disposiciones de la OFAC para evitar sanciones secundarias que comprometan su propio acceso al sistema financiero global.

Cierre: una oportunidad condicionada

El giro en las relaciones energéticas entre Estados Unidos y Venezuela refleja una reconfiguración de la geopolítica del petróleo en el hemisferio occidental. El paso del aislamiento económico hacia un esquema de cooperación regulada muestra que las prioridades de seguridad de suministro y la competencia geopolítica global pesaron más que la estrategia de confrontación diplomática sostenida durante años.

Pero la evidencia documental reunida en este capítulo no permite calificar el episodio como un tratado cerrado y sin ambigüedades. Lo que está confirmado por fuentes oficiales es la existencia de contratos operativos entre PDVSA y NABEP, un paquete de licencias y enmiendas de la OFAC, y una participación económica y de gobernanza directa del gobierno estadounidense en la empresa operadora. Lo que sigue sin resolverse públicamente es la duración real del acuerdo, su compatibilidad plena con la Constitución venezolana, y el cronograma efectivo de una inversión que, hasta ahora, es un techo anunciado y no un monto desembolsado.

La conversión de estas licencias y proyecciones en una recuperación industrial sostenible depende de cuatro condiciones: que Venezuela adecue su marco jurídico interno para dar certeza contractual sin vulnerar su propia Constitución; que las licencias de la OFAC se mantengan vigentes pese a los cambios políticos en Washington o en Caracas; que se ejecute la reconstrucción física de la red eléctrica, los oleoductos y los mejoradores de crudo que la meta de 1,5 millones de barriles diarios exige; y que el comercio binacional con Colombia se consolide sobre mecanismos de pago confiables, eficiencia aduanera y seguridad jurídica para los contratos transfronterizos.

El acuerdo de 2026 abre, en el mejor de los casos, un capítulo distinto en la historia económica regional. Su alcance definitivo dependerá de si los actores gubernamentales y corporativos logran convertir los anuncios políticos en contratos operativamente viables, técnicamente ejecutables y jurídicamente sostenibles en el tiempo.



NUEVO

Snack CREMOSO

DON KAT

1 RASGA

2 OPRIME

3 DISFRUTA





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

Capítulo 2

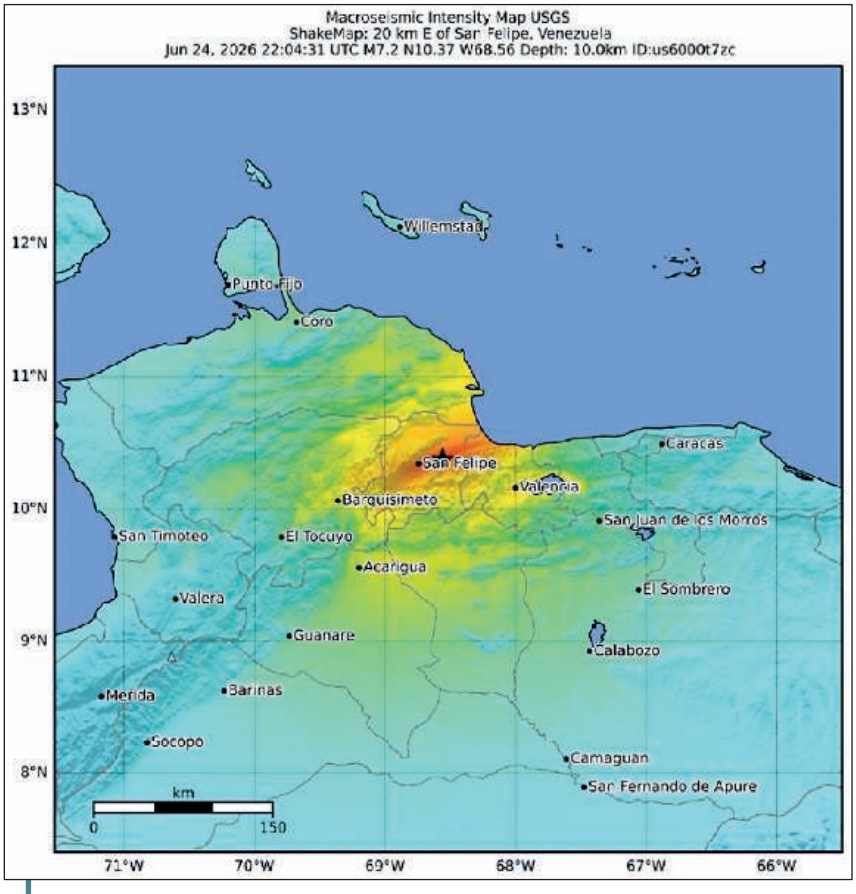
La reconstrucción de Venezuela abre una oportunidad a Colombia

Hacia septiembre de 2026, Venezuela había completado la evaluación de sus daños estructurales más rápido de lo que había avanzado en su reparación. La diferencia entre lo que el país puede producir y lo que sus propios gremios reconocen que necesita importar, delimita un conjunto concreto de oportunidades para el sector construcción colombiano, con distintos grados de madurez comercial.

El sismo y la pregunta que deja abierta

El 24 de junio de 2026, dos sismos se sucedieron con 39 segundos de diferencia frente a la región central de Venezuela: uno de magnitud 7,2 con epicentro cerca de San Felipe, en el estado Yaracuy, seguido por un evento principal de magnitud 7,5 cerca de Yumare, en el mismo estado. Ambos ocurrieron a una profundidad de apenas 10 kilómetros, lo que concentró la energía destructiva cerca de la superficie. Aunque el epicentro se ubicó en Yaracuy, el movimiento se propagó con fuerza hacia ciudades densamente pobladas y distantes del punto de origen, entre ellas Valencia, Maracay y el área metropolitana de Caracas, incluida La Guaira, donde se concentró buena parte del daño estructural reportado.

ShakeMap de intensidad macrosísmica, USGS, 20 km al este de San Felipe, Venezuela.



Fuente: United States Geological Survey, evento M7.2 del 24 de junio de 2026, ID us6000t7zc).

El sistema de fallas responsable de este doblete sísmico, el mismo que ha sido asociado a los terremotos de 1812 y 1900, había permanecido sin actividad de esta magnitud durante más de un siglo. El último boletín oficial de fallecidos, difundido el 24 de agosto, registra 6.509 personas y no ha sido actualizado públicamente desde esa fecha; el Gobierno venezolano pasó de reportes diarios durante la fase de emergencia a boletines semanales y, posteriormente, a la ausencia de reportes.

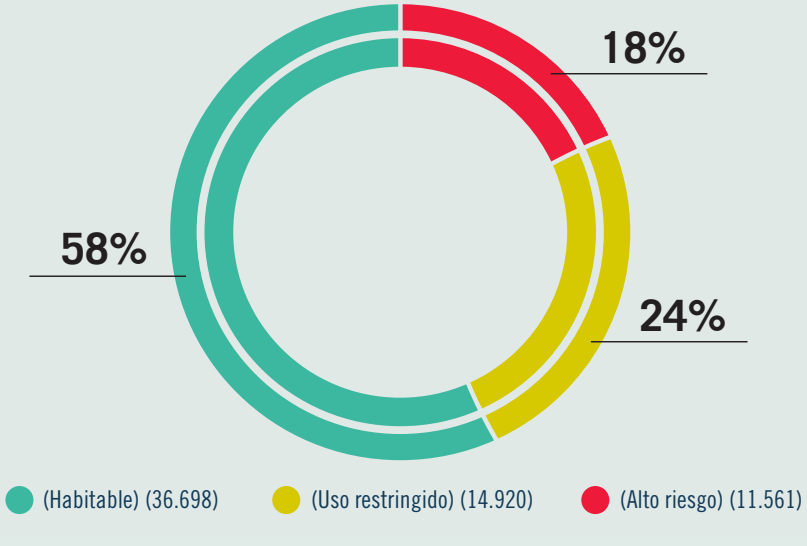
Ese vacío informativo no es el objeto de este capítulo, pero sí una referencia útil sobre el ritmo de la transición entre emergencia y reconstrucción. La pregunta que interesa a este análisis es otra: de lo que Venezuela necesita para reconstruirse, ¿qué parte no puede producir por sí misma, y en cuál de esas brechas existe una oportunidad comercial viable para empresas colombianas?

De la emergencia al diagnóstico: dónde está hoy la reconstrucción

El indicador más reciente y mejor documentado del proceso es la evaluación técnica completada. El 8 de septiembre, la Comisión Presidencial para la Evaluación de Habitabilidad de Infraestructuras, a cargo del ingeniero Francisco Garcés, reportó 63.179 inspecciones estructurales realizadas en siete estados. Cada edificación fue clasificada mediante un sistema de semáforo: verde si puede habitarse sin intervención, amarilla si requiere reparación antes de reocuparse y roja si el daño obliga a demoler o reconstruir.

El resultado: 36.698 edificaciones en verde (58 %), 14.920 en amarillo (24 %) y 11.561 en rojo (18 %). Detrás de esa clasificación hay tres segmentos de demanda distintos: la categoría verde requiere mantenimiento menor; la amarilla, ingeniería de refuerzo estructural; y la roja abre, en los casos donde se confirme la demolición, la posibilidad de obra nueva. El propio Garcés señaló, al presentar el balance, que un número relevante de esas edificaciones aún debe evaluarse en detalle antes de definir el tipo de intervención requerida en cada caso.

Balance de habitabilidad - 63.179 inspecciones (corte 08-sep-2026)



Fuente: Comisión Presidencial para la Evaluación de Habitabilidad de Infraestructuras (mippci.gob.ve, 8-sep-2026). Total: 63.179 inspecciones. La cifra de amarillas circuló entre 14.900 (mippci) y 14.920 (medios de prensa); se usa 14.920 por ser la más citada en fuentes secundarias cruzadas.

Esto situaba a Venezuela, hacia septiembre de 2026, en una etapa de diagnóstico avanzado pero de contratación de obra todavía limitada. La especificación técnica de lo que se necesita comprar, en qué volumen y con qué características, seguía en construcción: Conindustria, la Cámara Venezolana de la Construcción y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, mantenían mesas de trabajo intergremiales para consolidar una lista formal de insumos requeridos, que no había sido publicada hasta ese momento.

La cadena de demanda: del escombro a la oportunidad comercial

Describir la reconstrucción como una lista de materiales, cemento, acero o tuberías simplifica en exceso el fenómeno. Resulta más preciso describirla como una cadena de necesidades técnicas que se activan unas a otras, en la que cada eslabón demanda insumos y servicios distintos.

El primer eslabón se ubica en La Guaira, donde se concentró la mayor destrucción física por su cercanía a la costa y por las características de sus suelos. Antes de levantar cualquier estructura nueva es necesario demoler lo que no puede recuperarse, transportar el material, clasificarlo y triturarlo para su eventual reutilización. El Gobierno venezolano formalizó, a comienzos de septiembre, un contrato con la firma de ingeniería Miyamoto International para gestionar la remoción de tres millones de toneladas métricas de escombros y coordinar la demolición técnica de 39 edificios residenciales con daño estructural irreparable, en el eje Catia La Mar–Caraballeda. La operación se apoya en un centro de disposición transitorio de ocho hectáreas en Caraballeda, con capacidad de trituración de 600 toneladas por hora y 27 máquinas de gran tonelaje en turnos dobles.



El Gobierno venezolano formalizó un contrato con Miyamoto International para remover 3 millones de toneladas métricas de escombros y demoler 39 edificios residenciales.

Frente a un volumen pendiente de retiro que, según las cifras más recientes disponibles, se ubica entre 2,4 y 2,5 millones de toneladas, esa capacidad instalada resulta insuficiente para el ritmo que exige el proceso. De ahí surge una primera categoría de demanda con evidencia directa: repuestos de desgaste para equipos de trituración, cizalladoras hidráulicas y camiones de gran tonelaje para el transporte de escombros.

El segundo eslabón corresponde a las 14.920 edificaciones clasificadas en amarillo. No requieren demolición, pero sí intervención de ingeniería: encamisados de concreto, fibra de carbono, anclajes químicos y mecánicos, y morteros de reparación especializados. Ninguno de estos insumos cuenta con producción confirmada en Venezuela, según lo reconoce el propio gremio de la construcción del país.

El tercer eslabón, correspondiente a la obra nueva sobre las edificaciones clasificadas en rojo, es el que presenta menor avance de contratación. Allí la demanda de cemento estructural y acero corrugado sigue siendo, en su mayor parte, una necesidad que se infiere del volumen de daño identificado, más que una orden de compra activa.

Las brechas de la oferta venezolana

La evidencia más directa de que Venezuela requiere abastecimiento externo proviene de su propio sector privado. En julio, la Cámara Venezolana de la Construcción respaldó la prohibición temporal de exportar materiales de construcción y, en el mismo documento, solicitó arancel cero para la importación de maquinaria pesada, equipos de transporte y componentes estructurales avanzados. Se trata de una propuesta gremial, no de una política adoptada, pero constituye un reconocimiento explícito por parte del gremio que representa a la construcción venezolana, de que la producción nacional no cubre la totalidad de los insumos que exige la reconstrucción.

El caso del acero ilustra esta brecha con mayor detalle. Sidor, la siderúrgica estatal, cerró 2025 con una producción de 41.000 toneladas frente a una capacidad instalada de 5,1 millones de toneladas anuales, equivalente a una utilización del 0,8 %. La causa documentada es de origen eléctrico: la planta requiere entre 750 y 800 megavatios para operar sus hornos de arco eléctrico a capacidad plena, mientras que el sistema eléctrico nacional le asigna, de forma intermitente, entre 200 y 290 megavatios. Sobre este punto existen dos versiones que conviene diferenciar: los medios oficiales venezolanos han reportado un fortalecimiento de la producción de Sidor para apoyar la reconstrucción, sin precisar cifras de tonelaje verificables. Por otra parte, la Unidad en la Coincidencia, organización de trabajadores siderúrgicos, reportó que la máquina de colada continua de la planta permanece fuera de servicio por una falla mecánica desde abril de 2026, con una producción de 1.625 toneladas de palanquilla en el primer semestre del año, equivalente a 0,06 % de la capacidad instalada del periodo. Este artículo no adopta la versión oficial de "fortalecimiento" como hecho verificado, en ausencia de una cifra de producción que la respalde.

En el caso del cemento, la brecha es de naturaleza distinta: no se trata de ausencia de capacidad instalada, sino de volumen y de tipo de producto. La industria venezolana puede producir más de 9 millones de toneladas anuales, pero produce menos de un millón y una parte significativa corresponde a un cemento adicionado apto para frisos y acabados, no al cemento estructural que exige la reconstrucción. En materiales eléctricos, anclajes certificados y fibras de refuerzo estructural, la situación es más clara: no se identificó evidencia de producción nacional relevante, lo que sitúa a estas categorías en un nivel de dependencia de importación cercano al total.

> Venezuela requiere abastecimiento externo. Incluso, la propia Cámara de la Construcción de ese país respaldó prohibir de manera temporal la exportación de materiales de construcción.



Dónde puede entrar Colombia

No toda necesidad venezolana constituye, de forma automática, una oportunidad para la oferta colombiana. Para que lo sea, deben coincidir cuatro condiciones: que la demanda esté comprobada, que exista un déficit real de oferta venezolana, que Colombia cuente con la capacidad exportadora ya demostrada en la categoría, y que el acceso al mercado sea viable en términos arancelarios y logísticos. Aplicado ese criterio, el conjunto de oportunidades con mayor solidez se reduce a cuatro categorías.

La primera es el acero de refuerzo estructural. Frente a una Sidor con producción prácticamente paralizada, la industria siderúrgica colombiana cuenta con producción activa y una ventaja logística concreta: el transporte terrestre desde Cúcuta hasta el eje Valencia–Caracas–La Guaira toma entre 48 y 72 horas, frente a los cerca de 45 días del tránsito marítimo desde Asia, origen de buena parte de la actual oferta china y turca.

La segunda categoría corresponde a los insumos químicos de reparación estructural: morteros, resinas de inyección y anclajes. Venezuela no cuenta con producción nacional de estos productos, mientras que la industria química de construcción colombiana ya exporta este tipo de insumos a la región.

La tercera es el suministro de tuberías para agua potable y saneamiento. En este caso la demanda no es una inferencia: UNICEF anunció que, a partir de octubre, junto con Hidrocapital, iniciará la rehabilitación de las plantas de potabilización de Mamo y Naiguatá, en La Guaira, para restablecer el servicio a un estimado de 250.000 personas. La industria colombiana de tuberías plásticas cuenta con la capacidad exportadora requerida para atender un contrato de este tipo.

La cuarta categoría corresponde a servicios de ingeniería estructural y geotécnica. La evaluación de daños, el diseño de reforzamiento y la interventoría de obra configuran un mercado de servicios profesionales donde la experiencia colombiana con la norma NSR-10 resulta directamente aplicable. Este segmento presenta una condición adicional favorable: al no tratarse de un bien físico, no requiere nacionalización de mercancía ni permiso de importación, lo que además facilita esquemas de cooperación técnica y de transferencia de conocimiento entre firmas de ambos países.

TABLA 2.1 · Oportunidades colombianas según grado de evidencia: categoría, grado de evidencia de la demanda y prioridad.

Oportunidades colombianas priorizadas		
Categoría	**Prioridad**	**Motivo**
Acero de refuerzo (cabillas)	Alta	Déficit de Sidor documentado por dos fuentes
Morteros y resinas de reparación	Alta	Sin producción local identificada
Tuberías de agua (PVC/PEAD)	Alta	Contrato de UNICEF con fecha de inicio anunciada
Ingeniería estructural (servicios)	Alta	Capacidad técnica local saturada
Repuestos para trituración y demolición	Media-alta	Operación de Miyamoto en ejecución
Cemento estructural	Media	Cifras de producción en disputa entre gremios
Vivienda prefabricada	Baja	La política oficial prioriza construcción tradicional

El marco comercial: condiciones favorables y plazos por vigilar

El marco vigente ofrece en varios frentes condiciones favorables para el comercio bilateral. El Decreto 5.376, publicado en la Gaceta Oficial N° 43.409, suspende hasta el 31 de diciembre de 2026 la exportación de 126 subpartidas arancelarias de materiales de construcción venezolanos; la medida restringe la salida de mercancía venezolana, no el ingreso de producto colombiano, por lo que su efecto para Colombia es favorable al eliminar a los productores venezolanos como competencia de reexportación en el corto plazo. En sentido complementario, el Decreto 5.197 exonera de arancel de importación y de IVA a 1.351 códigos arancelarios estratégicos hasta la misma fecha, lo que reduce el costo de entrada para varias de las categorías identificadas en la sección anterior. El Acuerdo de Alcance Parcial AAP.C N° 28, vigente entre ambos países, añade un marco de preferencias arancelarias bilaterales sobre el cual pueden estructurarse operaciones de mayor plazo.

Existe además un plazo puntual que conviene monitorear: el 23 de octubre vence la Licencia General 60 de la Oficina de Control de Activos Extranjeros del Departamento del Tesoro de Estados Unidos (OFAC), que autoriza transacciones financieras vinculadas al socorro post-terremoto pese al régimen de sanciones vigente sobre Venezuela. Una eventual prórroga, que a la fecha de este artículo no se ha descartado, mantendría abierto el canal financiero actual lo que significa que, en cualquier escenario, las operaciones estructuradas bajo pago anticipado en divisas o cartas de crédito confirmadas ofrecen a los exportadores colombianos un esquema de cobro seguro frente a la brecha cambiaria entre la tasa oficial del Banco Central de Venezuela y el mercado paralelo.

En cuanto a la competencia internacional, China y Turquía mantienen una posición fuerte en maquinaria pesada y acero largo, con frecuencia mediante financiamiento estatal o

Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 43.409, 6 de julio de 2026, Decreto N° 5.376.



GACETA OFICIAL
DE LA REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA

AÑO CLIII - MES IX — Caracas, lunes 6 de julio de 2026 — Número 43.409

SUMARIO

PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA

Decreto N° 5.376, mediante el cual se suspende temporalmente la exportación de materiales e insumos para la construcción destinados a atender los efectos causados por los eventos sísmicos del 24 de junio de 2026, se asigna a las subpartidas arancelarias correspondientes al Régimen Legal 1 (Exportación Prohibida) modificando el Arancel de Aduanas vigente, y se delega en el Ministro o Ministra del Poder Popular con competencia en materia de economía y finanzas la facultad para modificar los códigos arancelarios y apéndices de este Decreto, cuya vigencia regirá hasta el 31 de diciembre de 2026.

MINISTERIO DEL PODER POPULAR DEL DESPACHO DE LA PRESIDENCIA Y SEGUIMIENTO DE LA GESTIÓN DE GOBIERNO

CORPORACIÓN JUNTOS TODO ES POSIBLE, S.A.

Providencia mediante la cual se constituye la Comisión de Contrataciones Públicas, con carácter permanente, de la CORPORACIÓN JUNTOS TODO ES POSIBLE, S.A.; estará integrada por las ciudadanas y ciudadano que en ella se mencionan, como Miembros Principales y Suplentes.

MINISTERIO DEL PODER POPULAR PARA EL PROCESO SOCIAL DE TRABAJO

Resolución mediante la cual se otorga el beneficio de Jubilación Especial, al ciudadano Arnoldo Felipe Rivero Hernández.

Resolución mediante la cual se otorga el beneficio de Jubilación Especial, al ciudadano Gregorio Eduardo Fuentes Colina.

Resolución mediante la cual se otorga el beneficio de Jubilación Especial, al ciudadano Miguel Eduardo Duarte García.

MINISTERIO DEL PODER POPULAR PARA EL ECOSOCIALISMO

Resolución mediante la cual se designa al ciudadano Jesús Miguel Márquez Alluve, como Director de la Unidad Territorial de Ecosocialismo Sucre, adscrita al Ministerio del Poder Popular para el Ecosocialismo.

PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA

Decreto N° 5.376 — 06 de julio de 2026

DELCY ELOÍNA RODRÍGUEZ GÓMEZ
Presidenta (E) de la República Bolivariana de Venezuela

Con el supremo compromiso y voluntad de lograr la mayor eficacia política y calidad revolucionaria en la construcción del Socialismo, la refundación de la patria venezolana, basado en principios humanistas, sustentado en condiciones morales y éticas que persiguen el progreso del país y del colectivo, por mandato del pueblo y de conformidad con lo establecido en el numeral 15 del artículo 156, en el artículo 226 de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela y en ejercicio de la atribución que le confiere los numerales 2, 11 y 24 del artículo 236 ejusdem; en concordancia con lo dispuesto en el artículo 46 del Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de la Administración Pública; concatenado con lo previsto en el artículo 3° del Convenio Internacional del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías; así como en lo dispuesto en los numerales 3 y 6 del artículo 3°, y el artículo 117 del Decreto Constituyente mediante el cual se dicta la Ley Orgánica de Aduanas, en Consejo de Ministros,

CONSIDERANDO

Que es deber supremo e irrenunciable del Estado venezolano garantizar la protección de la vida, la salud y la seguridad de la población ante situaciones de vulnerabilidad originadas por desastres de origen natural o eventos fortuitos de gran magnitud, velando por el bienestar general y el orden público,

Fuente: Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, Año CLIII, Mes IX, N° 43.409, 6 de julio de 2026. Decreto N° 5.376, Presidencia de la República (Delcy Eloína Rodríguez Gómez, Presidenta (E)), que suspende temporalmente la exportación de materiales e insumos para la construcción destinados a atender los efectos causados por los eventos sísmicos del 24 de junio de 2026, hasta el 31 de diciembre de 2026.

despachos de gran volumen. La ventaja de Colombia no está en igualar esos volúmenes, sino en la proximidad logística, en la posibilidad de despachos más ágiles y en categorías en las que el servicio técnico acompaña al producto, un terreno donde la relación binacional puede construirse sobre esquemas de cooperación e inversión conjunta y no solo sobre el intercambio de mercancías.

Una agenda binacional, no solo una lista de exportaciones

Entre junio y septiembre de 2026 Venezuela avanzó más en el diagnóstico de sus daños que en su reparación. De ese diagnóstico se desprenden, con evidencia verificable, cuatro categorías de oportunidad para la oferta colombiana: acero de refuerzo estructural, insumos químicos de reparación, tuberías para los proyectos de agua ya contratados y servicios de ingeniería estructural. El cemento y la maquinaria de trituración constituyen oportunidades reales, con mayor margen de desarrollo a medida que se despejen sus cifras de base, y los sistemas de construcción prefabricada representan una posibilidad de mediano plazo, en la medida en que evolucione la política habitacional venezolana.

Leída en conjunto, esta reconstrucción plantea a Colombia una pregunta más amplia que la de cuánto puede exportar. La proximidad geográfica, la complementariedad industrial y la experiencia colombiana en normativa sismorresistente, gestión de proyectos y servicios de ingeniería, abren espacio para esquemas que van más allá del comercio de bienes: alianzas técnicas, transferencia de conocimiento e inversión conjunta en capacidad productiva, en un proceso que Venezuela necesitará sostener durante varios años. Entendida así, la reconstrucción no es solo un mercado de corto plazo para insumos colombianos, sino una oportunidad para construir una relación binacional de mayor profundidad, en la que ambos países desarrollen capacidad conjunta en lugar de limitarse a una relación de proveedor y comprador.

> Más que vender bienes, la complementación binacional debe enfocarse en sellar alianzas técnicas, transferencia de conocimiento e inversión conjunta.



Dos factores determinarán el ritmo de esa agenda en el corto plazo: la publicación de la lista formal de insumos que los gremios venezolanos continúan definiendo, y que precisará la demanda con mayor detalle, y la evolución del marco financiero y de sanciones en torno a la Licencia General 60. Ninguno de los dos depende de las empresas interesadas en participar, pero ambos son observables, y su seguimiento seguirá siendo parte de la agenda de esta publicación.

QUAKER
-ESTº 1877-

Ricavena

BEBIDA CON

AVENA AL INSTANTE

Rinde 1 Litro

*Para la presentación ricavena de 55g



Alimentos Polar

Capítulo 3

Venezuela prepara la venta de activos estatales que abren oportunidades a la inversión privada

» El Gobierno vecino tomó la decisión de agilizar la gestión estatal y elevar la capacidad productiva del país, reservando para el Estado aquellas áreas consideradas estratégicas.

» El empresario Luigi Pisella, integrante de la Comisión para Clasificación de Activos Públicos, ha dicho que aún no existe un inventario de los bienes y empresas para la venta, pero coincide en que buscarán victorias tempranas.

El jueves 23 de abril la presidenta interina de la República Bolivariana de Venezuela, Delcy Rodríguez, anunció la puesta en marcha de su política de transformación del aparato productivo estatal, cuyo primer paso fue la instalación formal de la Comisión Especial para la Evaluación y Clasificación de Activos Públicos.

Esta Comisión está encargada de revisar los bienes y empresas que están bajo control del Estado, y determinar cuáles de ellos son indispensables para cumplir las funciones esenciales y cuáles no, y de este último grupo, qué propiedades pasarán a manos del sector privado.

Los integrantes de esta Comisión Especial son la procuradora general Arianny Seijo; el vicepresidente sectorial de Economía, Calixto



Ortega; la ministra de Economía y Finanzas, Anabel Pereira; el ministro de Comercio Nacional e Industrias, Luis Villegas; el ministro de Comunas, Michael Prado, y el empresario Luigi Pisella, expresidente de Conindustria y representante del sector privado.

La puesta en marcha de esta Comisión hace parte de la apertura económica que impulsa el gobierno venezolano, que ha hecho pública su intención de vender activos a inversionistas privados para avanzar en la recuperación económica.

Hasta ahora no se conoce cuántos activos o empresas en manos del Estado venezolano podrían salir a la venta o cuáles son esenciales para cumplir sus funciones. Sin embargo, la Comisión viene trabajando desde abril en un proceso juicioso de identificar los activos y empresas que podrían salir a la venta y aquellos que deberían continuar en manos del Estado.

En otras palabras, la labor de la Comisión será identificar dónde están y determinar cuáles de ellos podrían seguir operando a través de alianzas con privados; cuáles pueden ofrecerse al mercado; cuáles fueron expropiados y deben devolverse, y cuáles deben ser liquidados o aprovechados de otra manera.

La primera tarea que se ha trazado la Comisión es hacer una revisión de los activos públicos y clasificarlos en cuatro grupos. En el primero estarán los bienes considerados estratégicos, que permanecerán bajo control estatal. El segundo incluye los activos que podrían funcionar mediante alianzas público-privadas. El tercero corresponde a bienes no esenciales que podrían ser ofrecidos a inversionistas. Y el cuarto incluye activos susceptibles de liquidación y aprovechamiento.

La revisión incluirá empresas estatales que dejaron de ser productivas y activos que fueron expropiados en las últimas décadas. En estos últimos, la discusión podría resultar más compleja porque no se trata solo de vender, y las autoridades tendrán que establecer quiénes fueron los propietarios originales o sus sucesores, cuál es la situación jurídica de cada bien y qué ocurrió durante los años en que permaneció bajo control estatal.

Lo que queda claro es que el Gobierno ya tomó la decisión de agilizar la gestión estatal y elevar su capacidad productiva reservando para el Estado aquellas áreas consideradas estratégicas. En términos económicos, el cambio apunta a resolver una pregunta relevante: ¿qué debe administrar directamente el Estado y qué podría estar mejor gestionado por empresas privadas?

¿Cuántos activos saldrán a la venta?

Hasta el momento no existe un inventario definitivo y actualizado, sin embargo, un cálculo del centro de pensamiento CEDICE Libertad indica que hay 1.757 afectaciones al derecho de propiedad, de las cuales 654 corresponden a expropiaciones o adquisiciones forzosas.

Esa cifra, sin embargo, no guarda una relación directa con el número de bienes que podrían venderse o regresar a sus propietarios y será la Comisión Especial para la Evaluación y Clasificación de Activos Públicos la encargada de revisar cada caso de manera individual.

El empresario Luigi Pisella, quien en junio pasado participó en la misión a Caracas organizada por la Cámara Colombo Venezolana, aclaró que el proceso está en una etapa de evaluación y clasificación, y todavía no se ha establecido cuántas empresas y bienes están identificados.



Luigi Pisella durante el conversatorio de la Misión de Integración Productiva e Inversión, organizada por la Cámara Colombo Venezolana, junio de 2026. Cámara Colombo Venezolana.

Sin embargo, Pisella confía en que pronto comenzarán a identificar las empresas que podrían ofrecerse al sector privado con el fin de lograr algunas "victorias tempranas", y así mismo, avanzar con la devolución de algunos activos.

Este proceso abre oportunidades interesantes para los empresarios colombianos que históricamente han estado presentes en el mercado venezolano y conocen su estructura productiva. Por eso, crece el interés por saber qué instalaciones productivas, inmuebles u otros activos pasarán a manos del sector privado mediante la venta, o cuáles podrían requerir alianzas, inversión, operación conjunta o nuevos negocios.

La cercanía geográfica y la relación comercial ofrece una ventaja a las empresas colombianas que cuentan con experiencia en manufactura, alimentos, comercio, logística, infraestructura, servicios empresariales o distribución, y que podrían encontrar oportunidades interesantes en una economía que trabaja en recuperar su capacidad productiva y atraer capital privado.

Lo cierto es que Venezuela no sólo está poniendo empresas a la venta: está intentando redefinir qué activos necesita conservar el Estado y cuáles pueden volver a manos privadas o funcionar bajo nuevas formas de asociación. Para los empresarios colombianos, seguir de cerca ese proceso resultará muy importante antes del anuncio de la primera subasta.

Las oportunidades podrían aparecer en la compra de activos, pero también en la operación, financiación, suministro, distribución y creación de alianzas con empresas venezolanas.

El reto está en que la apertura avance acompañada de información verificable, reglas previsibles y claridad sobre la propiedad de cada activo. En otras palabras, los empresarios colombianos tendrán que ir más allá del precio de un activo y revisar en detalle sus características, la titularidad, la situación jurídica, las obligaciones pendientes, el estado real de las instalaciones y las condiciones regulatorias.

Si esas condiciones comienzan a consolidarse, la reorganización del patrimonio empresarial del Estado venezolano podría convertirse en uno de los espacios más interesantes para la inversión privada y, en particular, para fortalecer la relación empresarial binacional que quiere recuperar terreno.



Capítulo 4

Condiciones para la navegación fluvial Colombia-Venezuela

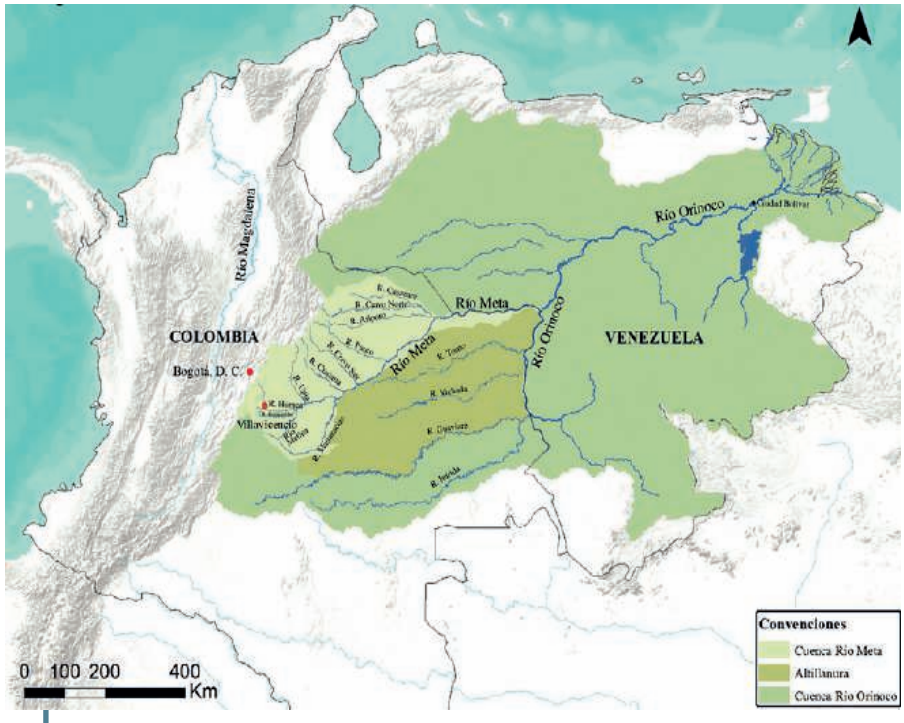
Desarrollo de un corredor logístico fluvial binacional

La histórica relación entre Colombia y Venezuela ha dejado una profunda huella en la construcción y el desarrollo de los pueblos que comparten sus fronteras. Desde La Guajira, entre Paraguachón y Guarero, pasando por Cúcuta y Táchira, hasta Arauca y los territorios de la Orinoquía, la frontera ha sido escenario de intercambio, encuentro e integración.

Hoy cobra especial relevancia la posibilidad de consolidar una interconexión comercial y fluvial entre Colombia y Venezuela que conecte el río Meta con el sistema fluvial del Orinoco, fortalezca la conexión fluvial entre Colombia y Venezuela con los mercados del Atlántico y el Caribe y abra nuevas oportunidades de integración logística, comercial y económica para ambos países.

La ruta fluvial Meta–Orinoco, cuyos primeros antecedentes de exploración se remontan a los viajes de Diego de Ordaz, en 1532, representa una oportunidad para recuperar y fortalecer una vía histórica de conexión entre los territorios de Colombia y Venezuela. A pesar de la existencia de un marco jurídico bilateral y de su amplio potencial geográfico y económico, el transporte fluvial binacional aún no se encuentra consolidado como un corredor logístico internacional.

Mapa de la cuenca de los ríos Meta y Orinoco, corredor fluvial binacional Colombia-Venezuela



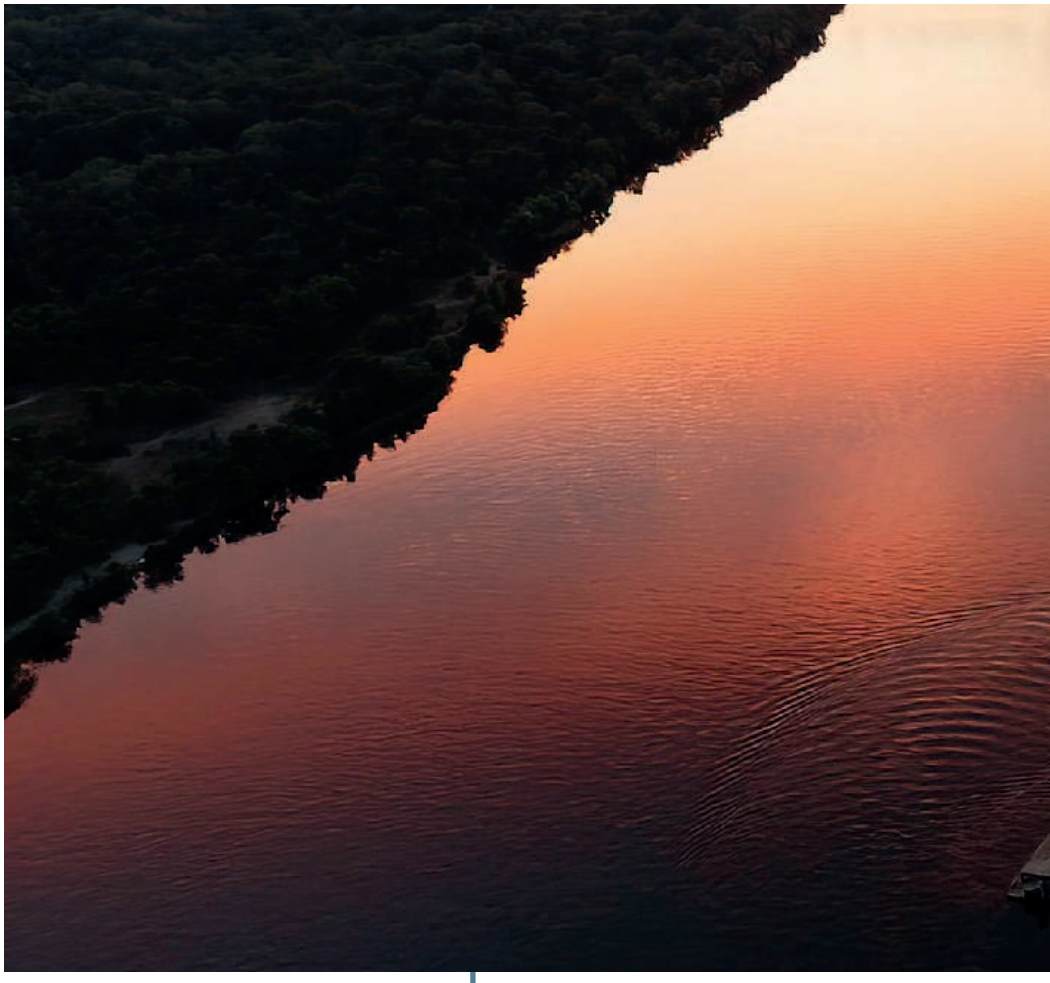
Fuente: Ardila-Luna, D. C. (2021), "El río Meta en el proceso de fronterización de la frontera colombiana, 1532-2016", Agua y Territorio, núm. 19. Licencia CC BY 4.0.

El principal desafío consiste en establecer las condiciones operativas que permitan hacer efectivo ese potencial para el transporte comercial. Esto supone avanzar en infraestructura, aduanas, permisos, seguridad, controles fronterizos, participación de operadores y mecanismos de coordinación entre las autoridades de ambos países.

Colombia y Venezuela cuentan con un marco jurídico para la navegación fluvial transfronteriza, sustentado en el Tratado sobre Demarcación de Fronteras y Navegación de los Ríos Comunes, de 1941. Su artículo 2 reconoce la libre navegación de los ríos que atraviesan o separan ambos países, en condiciones de igualdad para sus nacionales, y establece disposiciones orientadas a facilitar la navegación y el comercio bilateral.

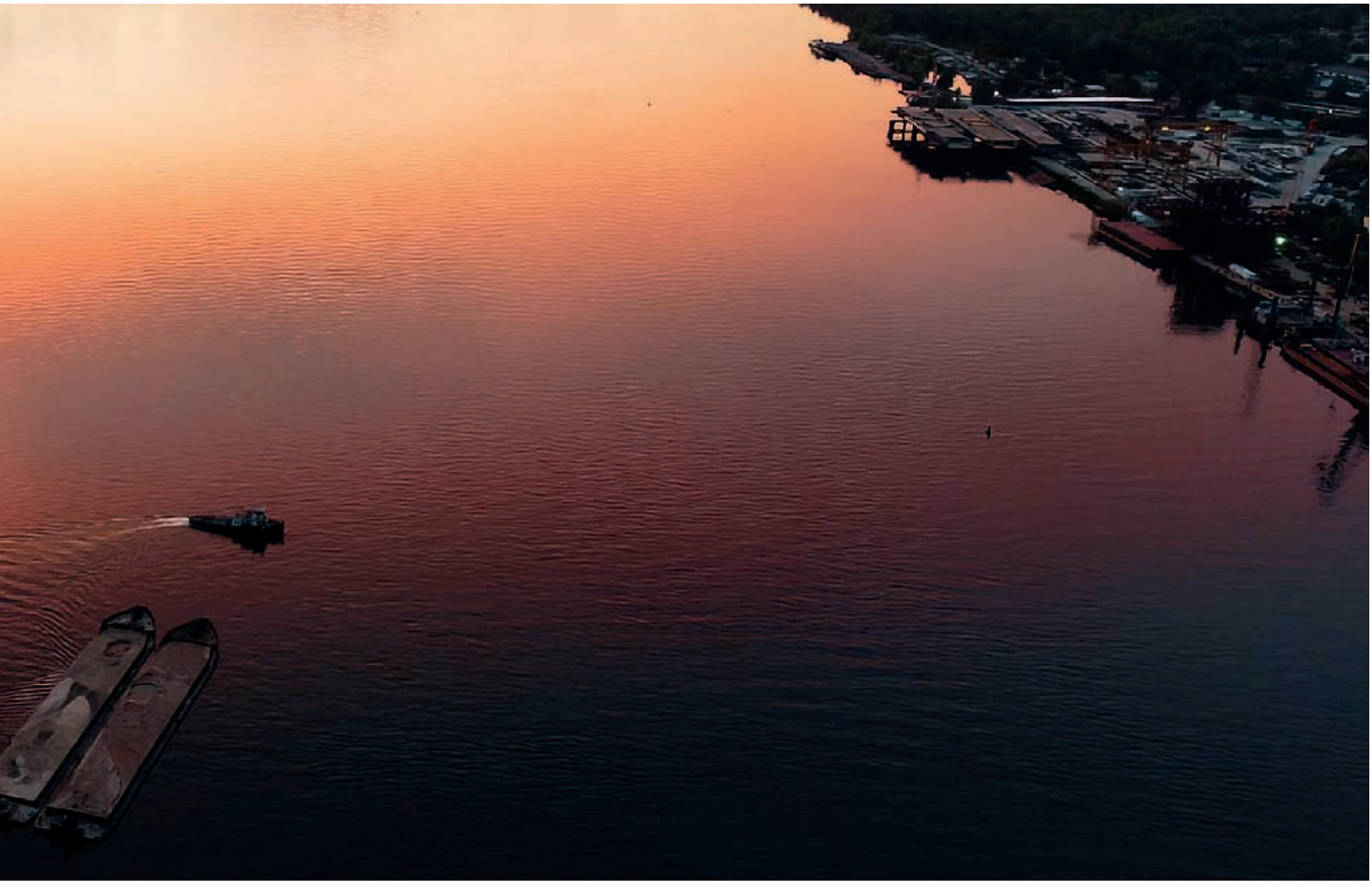
En Colombia este marco se complementa con la Ley 1242 de 2008, que regula la navegación y las actividades portuarias fluviales. El reto está en llevar estas disposiciones del ámbito jurídico a una operación binacional efectiva, respaldada por infraestructura, coordinación institucional y capacidad logística suficientes para consolidar la conexión Meta–Orinoco como un corredor fluvial internacional de carga.

El río Meta ocupa un lugar central en esta perspectiva. Su desarrollo permitiría estructurar una conexión de mayor alcance entre el centro del país, la Orinoquía y, desde allí, el sistema fluvial del Orinoco y Venezuela, siguiendo el eje Bogotá–Villavicencio–Puerto López/Puerto Gaitán–Puerto Carreño–Orinoco–Venezuela. A esto se suma la posibilidad de articular esta red con el océano Pacífico mediante esquemas de transporte intermodal y su conexión terrestre con Buenaventura, ampliando las alternativas logísticas para los mercados del centro y oriente de Colombia.



Convertir este potencial en un corredor logístico operativo exige abordar seis aspectos fundamentales: garantizar condiciones adecuadas de navegabilidad; desarrollar terminales fluviales; establecer procedimientos aduaneros y controles fronterizos; contar con operadores habilitados; fortalecer la seguridad y la formalización

Una Mesa Binacional para la Reactivación del Desarrollo del Transporte Fluvial entre Colombia y Venezuela podría lograr que el derecho jurídico de navegación existente se transforme en un corredor logístico binacional.



de las actividades de transporte fluvial; y asegurar una adecuada coordinación binacional que permita coordinar puertos, aduanas y conexiones terrestres en ambos países.

La propuesta es clara; promover la creación de una Mesa Binacional para la Reactivación y Desarrollo del Transporte Fluvial Colombia-Venezuela, con principal participación de la Cancillería, el Ministerio de Transporte, la DIAN, DIMAR, autoridades territoriales, operadores logísticos y el sector privado. Con el objetivo de transformar el derecho jurídico de navegación existente en un corredor logístico binacional comercialmente viable, la agenda debería concentrarse en navegabilidad, infraestructura portuaria, seguridad, carga e intermodalidad.

En Colombia, el Ministerio de Transporte y la Agencia Nacional de Infraestructura (ANI) han impulsado un proyecto de Asociación Público-Privada (APP) orientado a fortalecer la navegabilidad del río Meta y establecer condiciones para contar con un canal navegable durante los 365 días del año en un tramo de aproximadamente 860 kilómetros. El proyecto contempla un plazo de ejecución de siete años, una inversión estimada de $257.000 millones y una capacidad proyectada de movilización de hasta 600.000 toneladas, frente a las cerca de 80.000 toneladas que actualmente se movilizan por el río.

La iniciativa constituye un punto de partida relevante para la construcción de una conexión de mayor alcance. Al mejorar las condiciones de navegabilidad del río Meta, el proyecto permitiría fortalecer la articulación de los departamentos de Meta, Casanare y Arauca con Puerto Carreño y, desde allí, con el sistema fluvial del Orinoco. Sobre esta base podría proyectarse, en una siguiente etapa, la conexión con Venezuela y la construcción de un verdadero corredor logístico fluvial binacional.

Capítulo 5

Licencias Generales OFAC

Actualización del marco de telecomunicaciones para Venezuela y del resto de licencias vigentes

Panorama general

El 27 de agosto de 2026, la Oficina de Control de Activos Extranjeros (OFAC) del Departamento del Tesoro de Estados Unidos renovó de forma simultánea siete licencias generales que autorizan actividades comerciales puntuales con Venezuela pese al régimen de sanciones vigente. Entre ellas se encuentra la licencia de telecomunicaciones, que pasó a denominarse GL 61A y reemplazó a una versión emitida apenas seis días antes. La licencia general 62, que regula la negociación de nueva inversión en el sector, no fue incluida en esa renovación y continúa vigente sin modificaciones.

Estas licencias autorizan a proveedores e inversionistas cuya operación tenga algún componente sujeto a jurisdicción estadounidense, a seguir operando con Venezuela sin quedar expuestos al régimen de sanciones. Este capítulo desarrolla en detalle las dos licencias del sector de telecomunicaciones, de mayor interés para la Cámara, y cierra con una síntesis de las siete licencias adicionales renovadas el mismo día, que cubren petróleo, electricidad y minería.



Licencia General 61A: suministro de bienes y servicios de telecomunicaciones

La GL 61A autoriza a empresas o proveedores con algún vínculo con Estados Unidos, ya sea porque el fabricante es estadounidense, porque el software cuenta con licencia de ese origen o porque el pago se procesa a través de una entidad financiera estadounidense, a suministrar, instalar y mantener equipos, tecnología o servicios de telecomunicaciones en Venezuela. El alcance cubre datos, telefonía, conectividad a internet, radio, televisión, cables submarinos y servicios similares, e incluye de forma expresa las transacciones con las entidades venezolanas del sector: CONATEL, el ente regulador, y CANTV, el operador estatal.

El efecto práctico de esta licencia recae sobre la cadena de suministro del proveedor, no sobre su nacionalidad. Un proveedor colombiano que reexporta routers, antenas o software de una marca estadounidense hacia CANTV o hacia un operador venezolano cuenta ahora con un fundamento jurídico explícito para esa operación, siempre que se ajuste a las condiciones de la licencia. La misma cobertura aplica a quien presta mantenimiento de redes de fibra óptica o de conectividad satelital con software de origen estadounidense. Un exportador colombiano sin ningún insumo, tecnología o contraparte sujeta a jurisdicción estadounidense en su cadena, en cambio, no se ve afectado por esta licencia: nunca estuvo comprendido en la restricción que esta autoriza excepcionar.

Frente a la licencia que reemplazó, la GL 61A no modifica el alcance autorizado: mantiene el mismo objeto y las mismas condiciones que la versión emitida seis días antes. El cambio corresponde a una actualización de forma dentro del paquete de renovaciones del 27 de agosto, pero no a una decisión de ampliar o restringir lo ya permitido.

Licencia General 62: negociación de nueva inversión

La GL 62 se distingue de la GL 61A en un punto central: no autoriza el suministro ni la operación de ningún servicio, sino exclusivamente la negociación y firma de contratos relacionados con nueva inversión en telecomunicaciones venezolanas,



entre ellos el establecimiento de nuevos prestadores de servicio, la expansión de operaciones existentes o la formación de empresas conjuntas. Bajo su amparo puede realizarse due diligence comercial, legal, técnica y ambiental, así como la firma de memorandos de entendimiento o contratos de inversión. La ejecución de esos contratos, sin embargo, queda condicionada a una autorización separada y posterior de la OFAC que esta licencia no otorga.

El riesgo más frecuente asociado a esta licencia es de interpretación: asumir que la firma de un contrato bajo su amparo habilita el desembolso de capital o el inicio de operaciones. La firma es únicamente un paso preparatorio; la ejecución exige una autorización adicional independiente. Confundir ambos momentos es el error de mayor costo potencial para un inversionista colombiano que evalúe entrar a este sector.

A diferencia de la GL 61A, la GL 62 no fue objeto de renovación en el paquete del 27 de agosto y continúa vigente en los términos en que fue emitida.

CUADRO 5.1 · Comparación del alcance autorizado entre GL 61A y GL 62.

Aspecto	GL 61A	GL 62
Objeto	Suministrar, instalar y mantener bienes, tecnología y servicios de telecomunicaciones	Negociar y firmar contratos de nueva inversión
Ejecución de actividades autorizadas	Sí, dentro del alcance y condiciones de la licencia	No; requiere autorización posterior de OFAC
Nuevas empresas o joint ventures	Expresamente excluido	Expresamente autorizado como objeto principal
Obligación de reporte	Sí, a los 10 días de la primera transacción y cada 90 días mientras continúen las operaciones	No establece obligación de reporte
Situación frente al paquete del 27 de agosto de 2026	Renovada (sustituyó a GL 61, emitida seis días antes)	Sin cambios; no fue incluida en la renovación

Fuente: OFAC (GL 61A, GL 62 y FAQ 1266).
Elaboración propia. Cámara Colombo Venezolana.

Implicaciones para exportadores e importadores colombianos

La relevancia de estas licencias para una empresa colombiana no depende de si comercia con Venezuela, sino de si algún elemento de su operación, un insumo, una tecnología, un proveedor de software con licencia estadounidense, una entidad financiera corresponsal o un socio de Estados Unidos, está sujeto a jurisdicción estadounidense. Las licencias de OFAC autorizan transacciones que, de otro modo, estarían prohibidas por el régimen de sanciones a Venezuela cuando estas involucran a una persona de Estados Unidos o se originan desde territorio estadounidense; ese es el criterio que activa o descarta su aplicación, no la nacionalidad de la empresa colombiana, ni el hecho de que su contraparte final sea el Gobierno de Venezuela.

Sin ese componente estadounidense, las licencias GL 61A y GL 62 no constituyen el fundamento jurídico de la operación, y el análisis de exposición debe hacerse con base en la normativa colombiana y venezolana, y en cualquier otro elemento que pueda generar riesgo bajo el régimen de sanciones por una vía distinta a estas dos licencias.

Conviene precisar, sin embargo, que la ausencia de un componente estadounidense evidente no equivale de forma automática a estar fuera de todo riesgo: la exposición depende de los elementos concretos de cada operación (la contraparte, la estructura financiera, el origen de los bienes o la tecnología, entre otros) y su evaluación puede exceder el texto de estas dos licencias en particular. Como criterio general, la relevancia de la GL 61A y la GL 62 para un actor colombiano tiende a surgir en la medida en que su cadena de suministro, financiamiento o tecnología tenga algún eslabón sujeto a jurisdicción estadounidense, o en que la empresa colombiana opere junto a una contraparte de Estados Unidos dentro de un mismo proyecto.

Cuando ese componente existe, el efecto varía según el rol que ocupe la empresa en la cadena. Para un exportador colombiano de equipos, insumos o servicios de telecomunicaciones, o para un integrador que reexporte tecnología de origen estadounidense y que participe en cadenas de suministro hacia CONATEL, CANTV, Movilnet u otros operadores venezolanos, la GL 61A habilita que sus contrapartes o proveedores estadounidenses participen legítimamente en la operación, sin que ese componente bloquee la transacción.

Esto puede facilitar el acceso a equipos, repuestos o licenciamiento de software de origen estadounidense que antes no podían moverse hacia Venezuela por

la vía de un tercero. A cambio de ese margen operativo, la empresa asume la obligación de reportar cada transacción a las autoridades estadounidenses dentro de los diez días siguientes a la primera operación y cada 90 días mientras esta continúe, y debe verificar si la condición de foro y ley aplicable (contratos regidos por ley de un estado de Estados Unidos, disputas resueltas en Estados Unidos, Reino Unido, Francia o Singapur) se traslada a los contratos específicos en los que participa, dado que esa condición recae sobre los contratos con el Gobierno de Venezuela o las entidades cubiertas por la licencia, y no necesariamente sobre la totalidad de la actividad autorizada.

Para un actor colombiano interesado en participar en un futuro proyecto de inversión en telecomunicaciones en Venezuela, ya sea la expansión de una red existente, un nuevo operador o una empresa conjunta, la GL 62 habilita únicamente la fase de negociación: permite sentarse a la mesa, firmar memorandos de entendimiento o contratos ejecutorios, y realizar due diligence en la medida en que exista una parte estadounidense involucrada o el instrumento quede sujeto al régimen de sanciones. Ninguna actividad de ejecución puede realizarse con base únicamente en esta licencia: se requiere una autorización específica adicional de la OFAC antes de pasar de la firma a la puesta en marcha. Un contrato firmado bajo la GL 62 es, en la práctica, una posición preparatoria, no un habilitante operativo, y tratarlo como tal es el error de mayor costo potencial para quien evalúe entrar a este sector.

Un cuarto escenario, común a ambas licencias, es el de exclusión total. Cualquier contraparte ubicada en, o constituida bajo las leyes de Rusia, Irán, Corea del Norte, Cuba o China, así como cualquier



entidad controlada por estas o en empresa conjuntas con ellas, queda fuera del amparo de la GL 61A y de la GL 62 sin excepción, sin importar qué tan sólida sea el resto de la operación o qué tan robusto sea el componente estadounidense presente en ella. Esta exclusión, junto con el veto a términos de pago no comercialmente razonables (trueque de deuda, pagos en oro o en moneda digital emitida por el Gobierno de Venezuela) y a transacciones con buques bloqueados, forma parte del bloque de condiciones que ninguna de las dos licencias está en capacidad de excepcionar.

CUADRO 5.2 · Síntesis de implicaciones según el rol del actor colombiano.

Rol del actor colombiano	Implicación
Exportador de bienes o servicios de telecomunicaciones sin componente sujeto a jurisdicción estadounidense	Las GL 61A y 62 no constituyen el fundamento jurídico de su operación; corresponde evaluar la normativa colombiana y venezolana
Exportador o reexportador con insumos, tecnología o financiamiento sujetos a jurisdicción estadounidense	La GL 61A autoriza que ese componente circule hacia el suministro, instalación, mantenimiento u operación de telecomunicaciones en Venezuela
Inversionista o socio potencial en un nuevo proyecto o empresa conjunta	La GL 62 autoriza negociar y firmar, no ejecutar; la ejecución requiere autorización adicional y específica de OFAC
Contraparte vinculada a Rusia, Irán, Corea del Norte, Cuba o China	Excluida de ambas licencias, sin importar el resto de las condiciones

Fuente: OFAC (GL 61A, GL 62 y FAQ 1266). Elaboración propia. Cámara Colombo Venezolana.

El resto del licencias renovadas el 27 de agosto

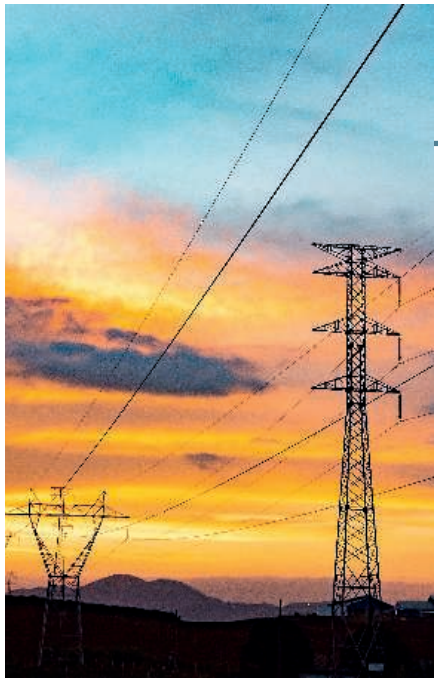
La renovación de la licencia de telecomunicaciones formó parte de un paquete más amplio. El mismo 27 de agosto, la OFAC renovó otras seis licencias generales que rigen para petróleo, petroquímicos, electricidad y minería, además de una séptima que regula transacciones puntuales de PDVSA con entidades estadounidenses.

Ninguna modificó su alcance sustantivo frente a la versión que reemplazó; todas conservan el mismo bloque de condiciones que caracteriza a este tipo de licencias: exclusión de transacciones vinculadas a Rusia, Irán, Corea del Norte, Cuba o China; exigencia de que las disputas contractuales con el Gobierno de Venezuela se resuelvan en Estados Unidos, Reino Unido, Francia o Singapur; veto a términos de pago no razonables comercialmente, incluidos el trueque de deuda y los pagos en oro o en moneda digital emitida por el Gobierno de Venezuela; y obligación de reportar cada transacción a las autoridades estadounidenses dentro de los diez días siguientes a la primera operación.

A continuación, se desarrolla cada una, con sus condiciones particulares y su relevancia para una empresa colombiana.

GL 46D. Venta de petróleo y petroquímicos venezolanos hacia Estados Unidos.

Autoriza a entidades estadounidenses ya establecidas (organizadas bajo las leyes de Estados Unidos con anterioridad al 29 de enero de 2025) a levantar, exportar, comprar, almacenar, comercializar y transportar petróleo o petroquímicos de origen venezolano, incluida la refinación de ese crudo, para su importación a Estados Unidos. El término petroquímicos incluye de forma expresa fertilizantes y sus precursores químicos, como urea, amoníaco, ácido fosfórico y ácido sulfúrico, entre otros insumos listados en el anexo de la licencia.



La licencia autoriza también servicios de logística y transporte marítimo asociados, como el fletamento de buques, los seguros marítimos y los servicios portuarios, así como pagos comercialmente razonables en la modalidad de intercambio de crudo, diluyentes o derivados refinados. Todo pago monetario a una persona bloqueada debe canalizarse hacia los Fondos de Depósito del Gobierno Extranjero establecidos por la orden ejecutiva 14373 de enero de 2026, salvo pagos de impuestos, permisos o tasas locales.

No representa una vía de participación directa para una empresa colombiana, dado que su beneficiario es exclusivamente la entidad estadounidense establecida que realiza la importación, pero sostiene el flujo de divisas que respalda la relación comercial de Venezuela con terceros países, Colombia incluida. Se renovó sin cambios sustantivos frente a la versión anterior, vigente desde junio de 2026.

El 27 de agosto de 2026 la OFAC renovó la licencia de telecomunicaciones y de seis más que rigen para petróleo, petroquímicos, electricidad y minería.

GL 47B. Venta de diluyentes de origen estadounidense a Venezuela.

Es la de objeto más acotado de todo el paquete: autoriza exclusivamente la exportación, reexportación, venta, reventa, suministro, almacenamiento, comercialización, entrega o transporte de diluyentes de origen estadounidense hacia Venezuela, insumo indispensable para poder procesar y transportar el crudo pesado venezolano. La licencia cubre además el procesamiento de pagos y la logística de embarque asociada, incluidos el fletamento de buques, los seguros marítimos y los servicios portuarios.

No cubre ninguna otra actividad ni ningún otro insumo, y no incide sobre empresas ajenas a ese negocio puntual: un proveedor colombiano de insumos petroleros que no comercialice diluyentes de origen estadounidense queda completamente al margen de esta licencia. Se renovó sin cambios de fondo, reemplazando a la versión emitida en junio de 2026.

GL 48C. Suministro de bienes y servicios para petróleo, gas y electricidad.

Replica para el sector energético el mismo mecanismo que la GL 61A establece en telecomunicaciones: autoriza el suministro, desde Estados Unidos o por una persona estadounidense, de bienes, tecnología, software o servicios para la exploración, el desarrollo o la producción de petróleo, gas o petroquímicos en Venezuela, así como para la generación, transmisión, almacenamiento o distribución de electricidad.



Incluye de forma expresa el mantenimiento, reacondicionamiento y reparación de esas operaciones, además de servicios de logística, seguros marítimos y portuarios. Es relevante para un proveedor colombiano de repuestos, equipos o servicios de mantenimiento industrial en esa cadena, siempre que exista un componente sujeto a jurisdicción estadounidense en su oferta. La licencia excluye, sin embargo, dos actividades de forma explícita: no autoriza, en ningún caso, la formación de nuevas empresas conjuntas para explorar o producir en el sector, y tampoco autoriza la exportación o reexportación de diluyentes hacia Venezuela, actividad que queda reservada exclusivamente a la GL 47B. Se renovó sin cambios sustantivos.

GL 50C. Operaciones de seis petroleras nombradas con PDVSA.

A diferencia de las demás licencias del paquete, que autorizan una actividad para cualquier entidad estadounidense que cumpla las condiciones, la GL 50C beneficia exclusivamente a seis compañías identificadas por nombre en su anexo: BP, Chevron, Eni, Établissements Maurel & Prom, Repsol y Shell, y a sus subsidiarias, para sus operaciones petroleras y de gas en Venezuela junto a PDVSA. Cualquier pago de impuestos o regalías de petróleo o gas al Gobierno de Venezuela o a PDVSA debe canalizarse hacia los Fondos de Depósito del Gobierno Extranjero. Solo resulta relevante para una empresa colombiana que sea proveedora directa de alguna de estas seis compañías dentro de sus operaciones venezolanas; fuera de esa cadena de suministro específica, la licencia no tiene aplicación alguna. Se renovó sin cambios frente a su versión anterior.

GL 51C. Comercio de minerales venezolanos, incluido oro.

Autoriza a una entidad estadounidense establecida a exportar, comprar, vender, almacenar, entregar o transportar minerales de origen venezolano, incluido el oro, así como a procesarlos o refinarlos, siempre que ese procesamiento no ocurra en Rusia, Irán, Corea del Norte, Cuba o China. La licencia cubre también la debida diligencia comercial, legal, técnica, de seguridad y ambiental asociada a esa actividad, y los servicios de logística, seguridad y seguros marítimos necesarios. Es, con diferencia, la más exigente del paquete en materia de cumplimiento: mientras el resto de las licencias exige reportar cada 90 días, esta exige hacerlo cada 30, y además obliga a documentar de forma explícita la cadena de custodia del mineral, requisito que no aparece en ninguna otra licencia del bloque. No autoriza, bajo ninguna circunstancia, la exploración, el desarrollo, la extracción ni la formación de nuevas empresas mineras en Venezuela; solo cubre el comercio de mineral ya extraído. Se renovó sin cambios de fondo.

GL 52B. Transacciones puntuales de PDVSA con entidades estadounidenses.

Aplica únicamente a entidades estadounidenses ya establecidas que realizan transacciones con PDVSA o con entidades en las que PDVSA tiene una participación del 50 % o más. A diferencia



de las demás licencias del paquete, que se fundamentan en el régimen de sanciones a Venezuela (VSR), la GL 52B se sustenta en dos órdenes ejecutivas previas: la 13884 y la 13850, lo que la hace jurídicamente distinta al resto. Excluye de forma expresa y sin excepción, cualquier transacción relacionada con bonos o con otra deuda del Gobierno de Venezuela o de PDVSA, incluidas las dirigidas a liquidar esa deuda, así como cualquier operación que implique la venta, transferencia o pignoración de participaciones accionarias en PDVSA por parte del Gobierno de Venezuela.

Tampoco autoriza acuerdos de conciliación ni la ejecución de sentencias, laudos arbitrales o embargos judiciales sobre bienes de personas bloqueadas. Es de aplicación prácticamente nula para una empresa colombiana sin contraparte estadounidense, dado que su beneficiario directo es exclusivamente esa entidad establecida en Estados Unidos. Se renovó sin cambios sustantivos.

GL 54B. Suministro de bienes y servicios para minería.

Es a la minería lo que la GL 48C es a la energía: autoriza el suministro, desde Estados Unidos o por una persona estadounidense, de bienes, tecnología, software o servicios para la exploración, el desarrollo, la extracción, el procesamiento, la refinación o la producción de minerales, incluido el oro, en Venezuela, así como el mantenimiento y la reparación de esas operaciones. Es relevante para un proveedor colombiano de equipos o servicios de mantenimiento a operaciones mineras venezolanas, siempre que exista un componente sujeto a jurisdicción estadounidense en su oferta. Al igual que su equivalente energética, excluye sin excepción la formación de nuevas empresas conjuntas u otras entidades en Venezuela dedicadas a explorar, desarrollar, extraer, procesar, refinar o producir minerales. Se renovó sin cambios de fondo.

Conclusiones

El 27 de agosto de 2026, la OFAC renovó siete licencias generales que sostienen buena parte del comercio autorizado con Venezuela, entre ellas la de telecomunicaciones, que cambió de denominación sin alterar su contenido. La única licencia del bloque que permaneció sin cambios, por no haber sido incluida en esa renovación, fue la GL 62.

Para una empresa colombiana, la relevancia de este paquete no depende de si comercia o no con Venezuela, sino de si algún eslabón de su cadena, insumo, tecnología, financiamiento o contraparte, está sujeto a la jurisdicción estadounidense: sin ese eslabón, ninguna de estas licencias constituye el fundamento jurídico de su operación; con él, el margen de acción varía según la actividad, desde el suministro ya operativo que habilita la GL 61A hasta la negociación todavía condicionada que permite la GL 62.



La licencia GL 54B autoriza el suministro desde Estados Unidos de bienes, tecnología, software o servicios para la exploración y producción de minerales, incluido el oro.

Capítulo 6

Coyuntura económica binacional: Venezuela y Colombia

Un semestre de recuperación petrolera y aceleración monetaria en Venezuela, frente a una economía colombiana que combina crecimiento moderado, apreciación cambiaria y una inflación aún distante de la meta.

El presente capítulo analiza las principales variables macroeconómicas de Colombia y Venezuela durante 2026, en un contexto marcado por la evolución de los precios internacionales del petróleo, las emisiones de licencias por Estados Unidos y factores idiosincráticos de ambos países.



Venezuela

Contexto nacional

En el transcurso de 2026, la economía venezolana ha estado marcada por cambios estructurales y factores coyunturales que han incidido sobre el panorama productivo nacional. En primer término, destaca la transformación del marco institucional y normativo de los sectores petrolero y minero, a partir de la reforma de la Ley Orgánica de Hidrocarburos, la flexibilización de determinadas sanciones internacionales y el reciente acuerdo entre Estados Unidos y Venezuela, factores que modifican las condiciones para la inversión y la actividad productiva del país.

En segundo lugar, los fenómenos sísmicos registrados el 24 de junio de 2026 generaron afectaciones sobre la infraestructura y las condiciones económicas de las zonas impactadas, incorporando nuevos desafíos para la actividad productiva y la recuperación económica nacional durante el resto del año.

Producto Interno Bruto

Tras registrar un crecimiento interanual de 2,41 % en el primer trimestre de 2026, el PIB de Venezuela aceleró su ritmo de expansión hasta 7,14 % en el segundo trimestre, lo que representó un incremento de 4,73 puntos porcentuales (p.p.) en la tasa de crecimiento interanual respecto al trimestre anterior.

El desempeño del segundo trimestre de 2026 estuvo acompañado por un crecimiento interanual de 9,10 % en la actividad petrolera y de 5,79 % en la actividad no petrolera. Dentro de esta última, destacaron las actividades financieras y de seguros (26,26 %), la construcción (16,11 %) y la información y comunicaciones (7,70 %).

Por su parte, la demanda interna registró un incremento de 3,56 %, jalonado por la formación bruta de capital fijo (14,74 %), y el gasto de consumo final privado (6,95 %). En contraste, el gasto de consumo del gobierno experimentó una contracción interanual de -1,10 %.

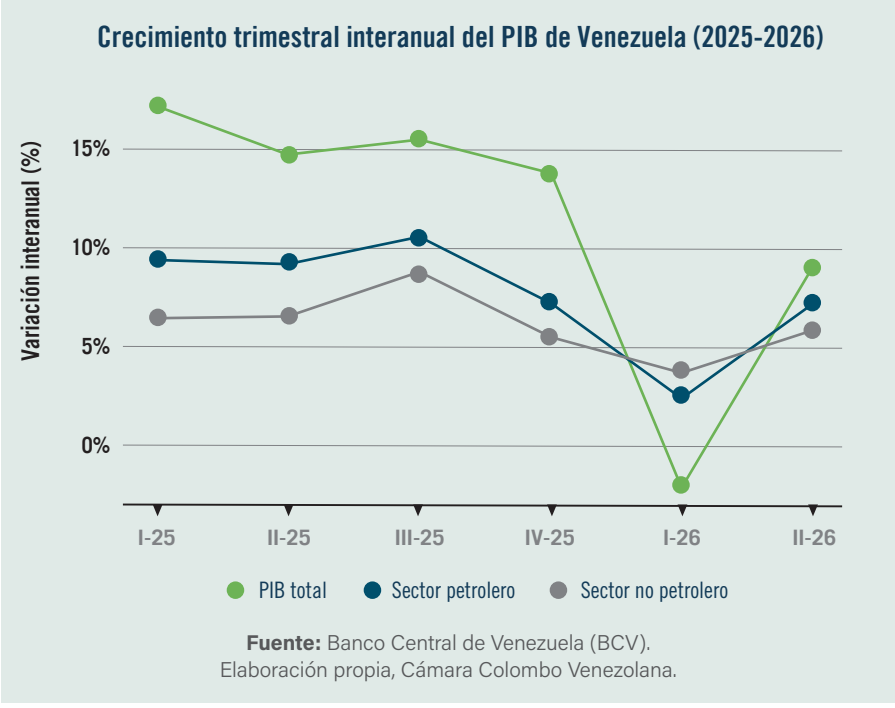
Del mismo modo, la demanda externa presentó una expansión, indicando un incremento en las exportaciones del 32,82 % interanual, con respecto al periodo anterior (17,45 %). Esto, en gran medida, se explicó por el alza de los precios internacionales del petróleo que, en conjunto, impulsaron el crecimiento económico nacional.

TABLA 6.1 · Crecimiento interanual II trimestre por sectores en Venezuela, 2026.

Sectores	PIB interanual Var. (%)
Actividades financieras y de seguros	26,26%
Construcción	16,11%
Información y comunicaciones	7,70%
Alojamiento y servicios de comidas	6,19%
Transporte y almacenamiento	5,63%
Agricultura	5,61%
Comercio y reparación vehículos	5,11%
Actividades inmob., profes., cient., técnicas, admin. y de apoyo	4,96%
Manufactura	3,96%
Servicios de enseñanza, salud, entretenimiento y otras de servicio	3,93%
Electricidad y agua	2,60%
Servicios de gobierno general	2,15%
Minería	0,28%

Fuente: Banco Central de Venezuela (BCV). Variación con respecto al mismo período del año anterior, precios constantes base 2007.





Fuente: Banco Central de Venezuela (BCV).
Elaboración propia, Cámara Colombo Venezolana.

Ante este panorama, las proyecciones de crecimiento para 2026 han mostrado una marcada heterogeneidad a lo largo del año. En abril, el FMI estimó un crecimiento real anual de 4,0 % para Venezuela, mientras que la CEPAL y el PNUD proyectaron una expansión de 6,5 %, cifra superior al crecimiento de 2,2 % previsto por la CEPAL para América Latina y el Caribe.

A pesar de las diferencias metodológicas, los escenarios planteados son positivos. La implementación de la reforma de la Ley Orgánica de Hidrocarburos, acompañada de una mayor inversión productiva y un incremento de los flujos financieros hacia el sector petrolero, abren la posibilidad de una expansión de la capacidad productiva y, en consecuencia, de un mayor crecimiento económico.

Sin embargo, tal como señala el PNUD, el desafío actual se encuentra en transformar los ingresos provenientes de recursos naturales en capacidades productivas, infraestructura y capital humano, y con ello evitar una mayor dependencia al sector extractivo. Esto ubica la diversificación productiva como eje central para el crecimiento y desarrollo económico sostenible.

Producción petrolera

El repunte del sector petrolero, principal motor de la aceleración del PIB en el segundo trimestre, encuentra su correlato en la producción física de crudo. Según cifras de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), la extracción venezolana pasó de 0,92 millones de barriles diarios (bpd) en enero de 2026 a 1,20 millones de bpd en agosto, una recuperación



sostenida y prácticamente ininterrumpida a lo largo de los primeros ocho meses del año, con el mayor dinamismo concentrado entre enero y abril, cuando la producción avanzó de 0,92 a 1,14 millones de bpd, y una posterior estabilización entre junio y agosto en torno a 1,19 y 1,20 millones de bpd.

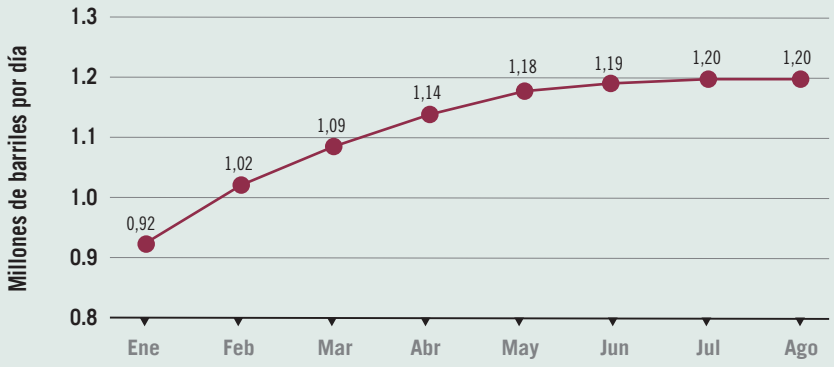
Esta trayectoria ascendente es consistente con la flexibilización paulatina de las licencias de Estados Unidos sobre el sector energético venezolano y con el ingreso de mayores flujos de inversión hacia la actividad productiva del país, en línea con el impulso que muestra el sector petrolero dentro del PIB trimestral descrito anteriormente.

Inflación

La inflación inició 2026 en niveles elevados, con una variación mensual de 32,6 % en enero. A partir de febrero, mostró una tendencia descendente que se prolongó hasta mayo, cuando alcanzó 6,3 %. Esta dinámica se revirtió en los meses siguientes, con variaciones de 13,8 % en junio y 19,9 % en julio.

El repunte coincidió con un choque de oferta asociado a los fenómenos sísmicos registrados a finales de junio, que afectaron la infraestructura y las cadenas de distribución de bienes en las zonas impactadas, generando presiones adicionales sobre los precios. No obstante, el incremento perdió intensidad en agosto, cuando la inflación mensual se redujo a 8,9 %, moderándose frente al máximo registrado en julio, y una inflación interanual de 534,21 %.

Producción petrolera de Venezuela, según la OPEP (2026)

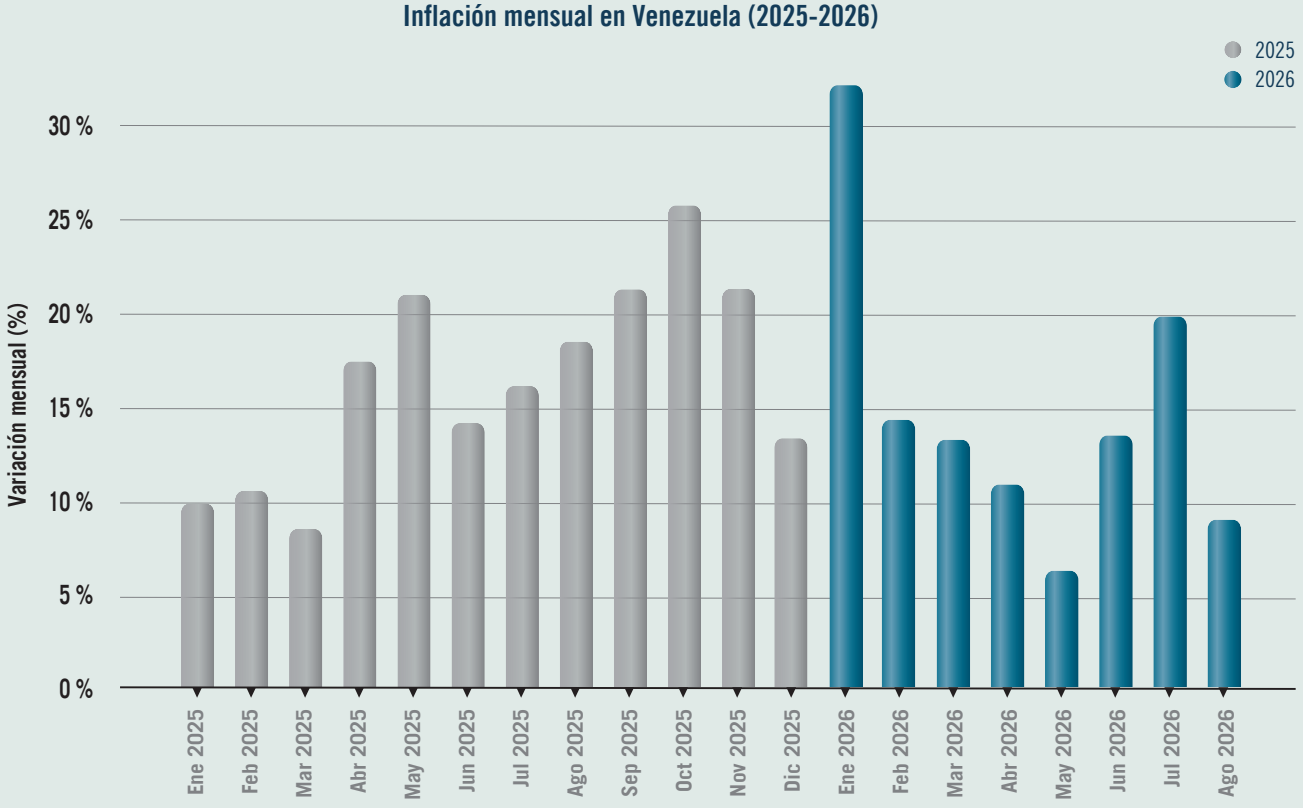


Fuente: Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP).

Al desagregar la inflación de agosto por sectores, se observa que los mayores incrementos se registraron en los servicios de vivienda excepto teléfono (12,3 %), comunicaciones (11,7 %), transporte (10,3 %) y bienes y servicios diversos (10,1 %).

Por su parte, los alimentos y bebidas no alcohólicas presentaron una variación mensual de 8,2 %, por debajo de la inflación general nacional que se ubicó en 8,9 %. También se registraron aumentos de 9,6 % en equipamiento del hogar, de 9,5 % en restaurantes y hoteles y de 9,2 % en alquiler de vivienda. Los menores incrementos correspondieron a alimentos y bebidas no alcohólicas (8,2 %) y servicios de educación (8,2 %), seguidos por esparcimiento y cultura (8,4 %).





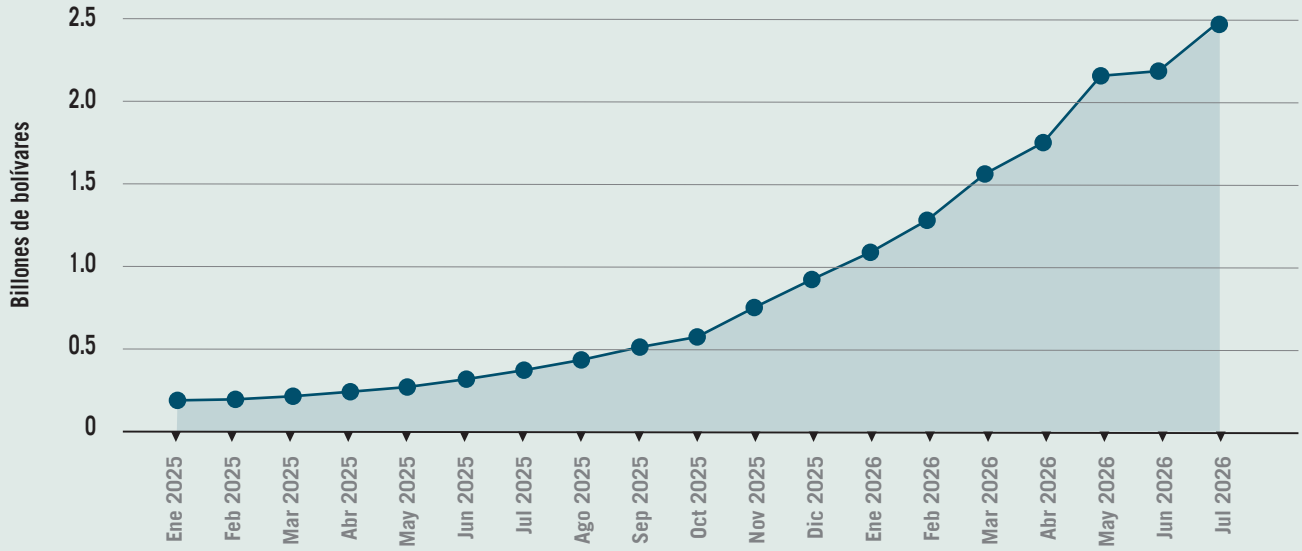
Fuente: Banco Central de Venezuela (BCV).
Elaboración propia, Cámara Colombo Venezolana.

De acuerdo con el Banco Central de Venezuela (BCV), la moderación de la inflación estuvo asociada con menores presiones en el mercado cambiario y una menor variación del tipo de cambio y de los precios de bienes y servicios. Hacia el cierre de 2026, el comportamiento de los precios dependerá del control monetario por parte del ente emisor, y los esfuerzos para contener la presión cambiaria y la cantidad de dinero en circulación. En este escenario de incertidumbre, el PNUD proyecta una inflación de cierre para 2026 de 385 %.

Liquidez monetaria

Durante 2025 la liquidez monetaria en Venezuela mostró un fuerte crecimiento nominal, cerrando el año en Bs. 924.353 millones. Según el PNUD, la M2 aumentó aproximadamente 430,2 % al cierre del año. Sin embargo, este incremento estuvo acompañado por una elevada inflación por lo que, al descontar el efecto del aumento de los precios, el crecimiento real de la liquidez fue de apenas 0,8 %.

La dinámica también se intensificó durante 2026. Entre diciembre de 2025 y julio de 2026, última cifra mensual publicada por el BCV, la M2 pasó de Bs. 924.353 millones a Bs. 2.472.268 millones, equivalente a un aumento nominal de 167,5 %. Durante este período destacan los incrementos de marzo (22,4 %) y mayo (23,2 %), mientras que junio presentó una desaceleración considerable, con un crecimiento mensual de apenas 1,4 %, antes de recuperarse en julio hasta 12,8 %.



Fuente: Banco Central de Venezuela (BCV). Última cifra mensual disponible: julio de 2026. Elaboración propia, Cámara Colombo Venezolana.

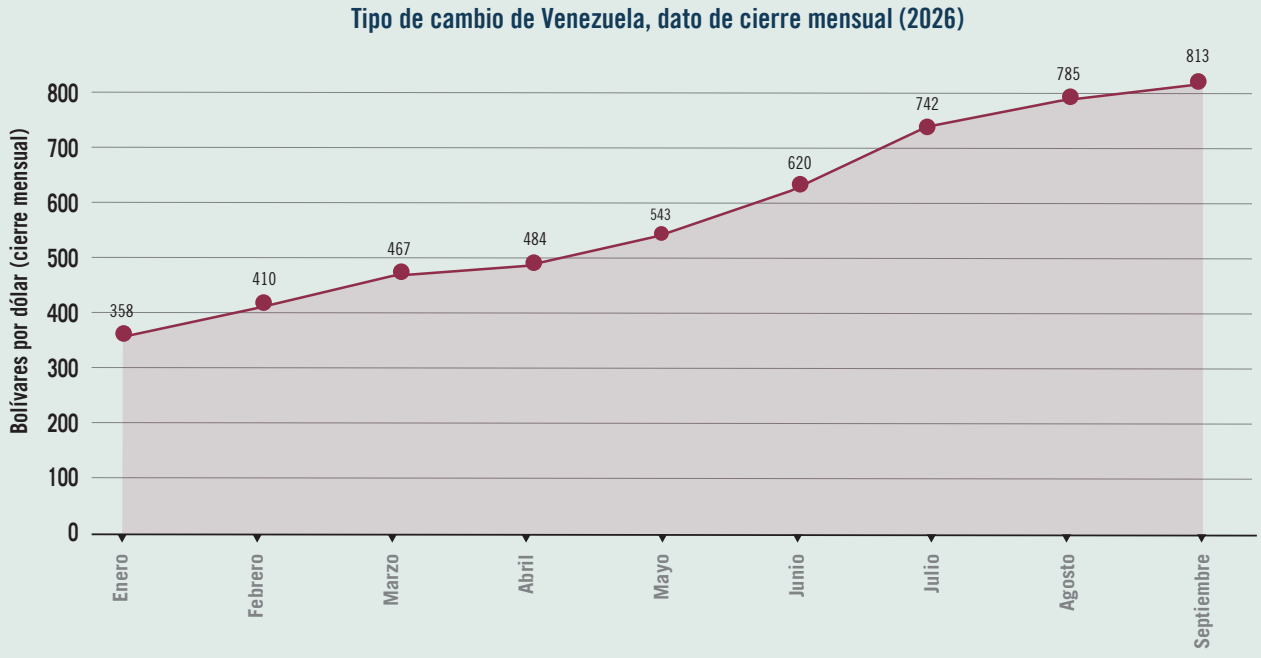
Esta masiva e ininterrumpida inyección de bolívares, financiada por el gasto público deficitario del Banco Central de Venezuela (BCV), ha rebasado de forma sostenida la capacidad de intervención cambiaria del ente emisor, acumulando una presión al alza sobre el tipo de cambio oficial y el paralelo. Pese a mantener un rígido encaje legal del 73,0 % para intentar represar la masa monetaria, el flujo circulante ha reducido la intermediación crediticia a mínimos estructurales y ha llevado a los agentes económicos a liquidar con rapidez sus saldos en bolívares para resguardarse en divisas. Al cierre de esta edición, el BCV no había publicado aún la cifra mensual de M2 correspondiente a agosto de 2026, por lo que la serie se presenta a corte de julio.

Tipo de cambio

La expansión monetaria descrita en el apartado anterior se ha trasladado de forma directa al mercado cambiario. La tasa de cambio de cierre reportada por el BCV pasó de Bs. 358,03 por dólar en enero de 2026 a Bs. 812,65 en septiembre, una devaluación nominal acumulada de 127,0 % en nueve meses. El ritmo de depreciación se aceleró de forma particular en julio, cuando la tasa de cierre avanzó 19,7 % frente al mes anterior, coincidiendo con el pico de creación de M2 y con el choque de oferta derivado de los fenómenos sísmicos de finales de junio.

Esta dinámica es consistente con el diagnóstico del propio BCV sobre el origen de las presiones inflacionarias: una masa monetaria en expansión sostenida, sin un correlato equivalente en la oferta de divisas, se traduce en una depreciación continua del bolívar frente al dólar, que a su vez retroalimenta la inflación mensual descrita previamente.



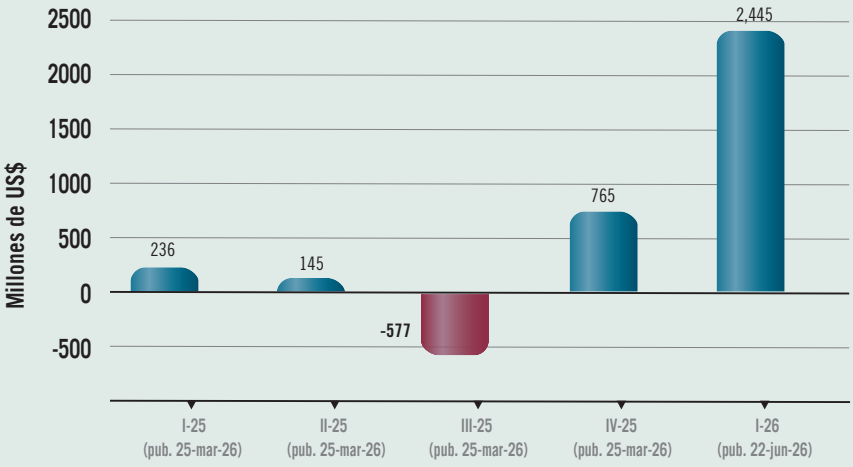


Fuente: Banco Central de Venezuela (BCV), tasa de cierre.
Elaboración propia, Cámara Colombo Venezolana.

Cuenta corriente

El Banco Central de Venezuela (BCV) retomó en marzo de 2026 la publicación de la balanza de pagos, tras un período prolongado sin difundir esta estadística. En esa actualización se liberaron de forma conjunta, el 25 de marzo de 2026, los cuatro trimestres de 2025; el dato correspondiente al primer trimestre de 2026 se publicó posteriormente, el 22 de junio de 2026.

Para el primer trimestre de 2026 la cuenta corriente mostró una mejora significativa, alcanzando un superávit de USD 2.445 millones, resultado de los superávits en bienes y transferencias corrientes, que compensaron los déficits en servicios y renta. Tal comportamiento estuvo acompañado por un aumento de las exportaciones petroleras y no petroleras de 25 % y 18 %, respectivamente, frente al último trimestre de 2025. Asimismo, las importaciones totales se ubicaron en USD 4.059 millones, una contracción de 3,6 % respecto al trimestre anterior.



Fuente: Banco Central de Venezuela (BCV). Cifras preliminares.
Elaboración propia, Cámara Colombo Venezolana.

Colombia

Producto Interno Bruto

Las perspectivas de crecimiento de la economía colombiana para 2026 son moderadas. De acuerdo con las proyecciones del FMI, el PIB del país crecería 2,3 % en 2026, mientras que la CEPAL proyecta una expansión de 2,7 %, en un contexto marcado por factores internos como el impulso fiscal, las presiones inflacionarias y el dinamismo del mercado laboral.

Por su parte, la OCDE estima un crecimiento de 2,4 % para este año. El organismo señala que las condiciones monetarias restrictivas, la elevada inflación y la incertidumbre, seguirán limitando la inversión y moderando el consumo de los hogares. Al mismo tiempo, el aumento de los precios del petróleo podría impulsar temporalmente los ingresos por exportaciones, aunque también generaría mayores presiones inflacionarias en un entorno internacional más volátil.

Los resultados conocidos hasta ahora muestran, sin embargo, un desempeño algo más favorable. Durante el primer semestre de 2026 el PIB creció 2,9 % frente al mismo periodo del año anterior, de acuerdo con el DANE. En términos interanuales, la economía avanzó 3,5 % en el segundo trimestre, frente al 2,2 % registrado en el primero, lo que muestra una aceleración de la actividad económica durante el año.

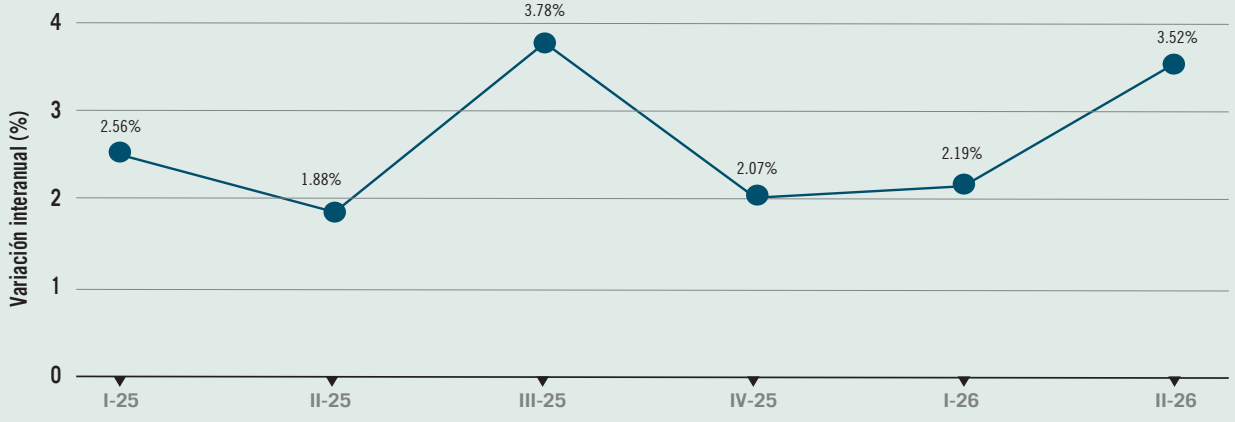
El crecimiento estuvo impulsado principalmente por el consumo y la recuperación de la inversión. Para el segundo trimestre de 2026, el gasto de consumo final aumentó 4,4 %, con incrementos de 12,2 % en el consumo del Gobierno y de 2,8 % en el de los hogares. A su vez, la formación bruta de capital creció 7,1 %. En contraste, las exportaciones disminuyeron 1,0 %, mientras que las importaciones aumentaron 7,5 %, por lo que el comercio exterior tuvo una contribución negativa al crecimiento del PIB.

Inflación

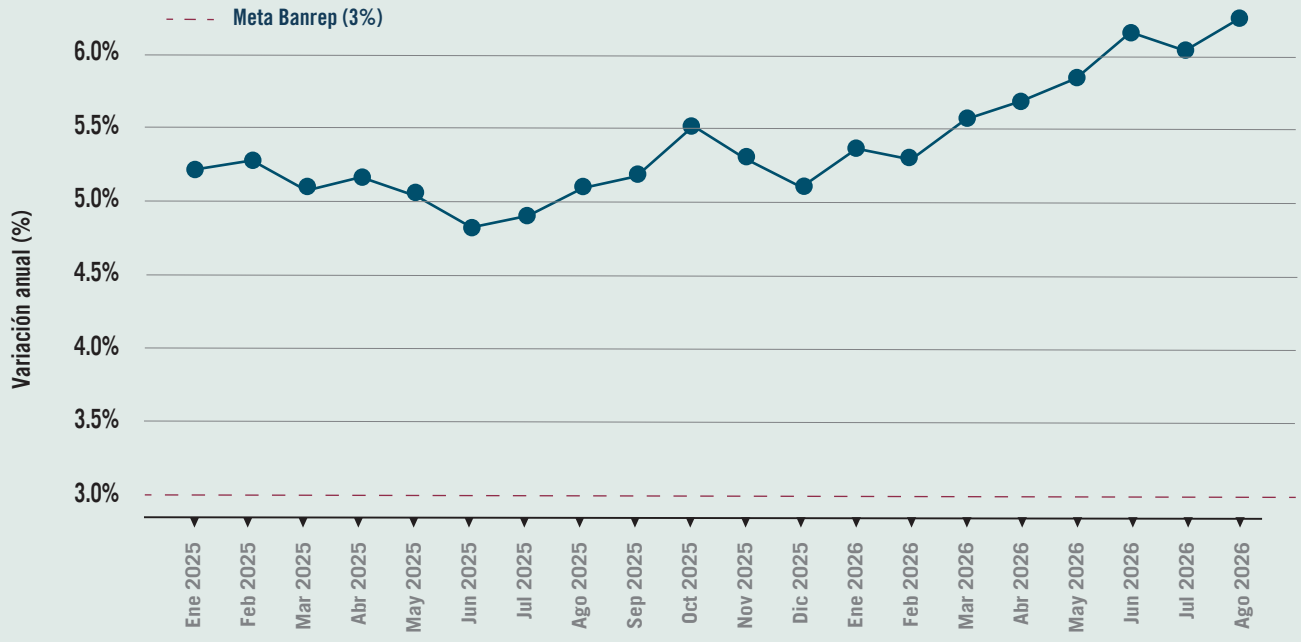
En Colombia, la inflación anual se mantiene por encima de la meta del 3 % y alcanzó 6,24 % en agosto de 2026, reflejando la persistencia de las presiones sobre los precios. Según el Banco de la República, la inflación anual continuaría aumentando durante lo que resta de 2026 debido a mayores presiones sobre los precios de los alimentos y los regulados, asociadas con choques de oferta locales y el fenómeno de El Niño. El ente emisor proyecta una inflación de 6,9 % al cierre de 2026 y de 4,3 % en 2027, mientras que el FMI estima una variación de 5,9 % para 2026.

Aun así, factores como la evolución del fenómeno de El Niño, los precios internacionales de las materias primas, el tipo de cambio y el comportamiento de los bienes y servicios regulados serán determinantes en la evolución del nivel de precios hacia el cierre de 2026.

PIB trimestral de Colombia (2025-2026)



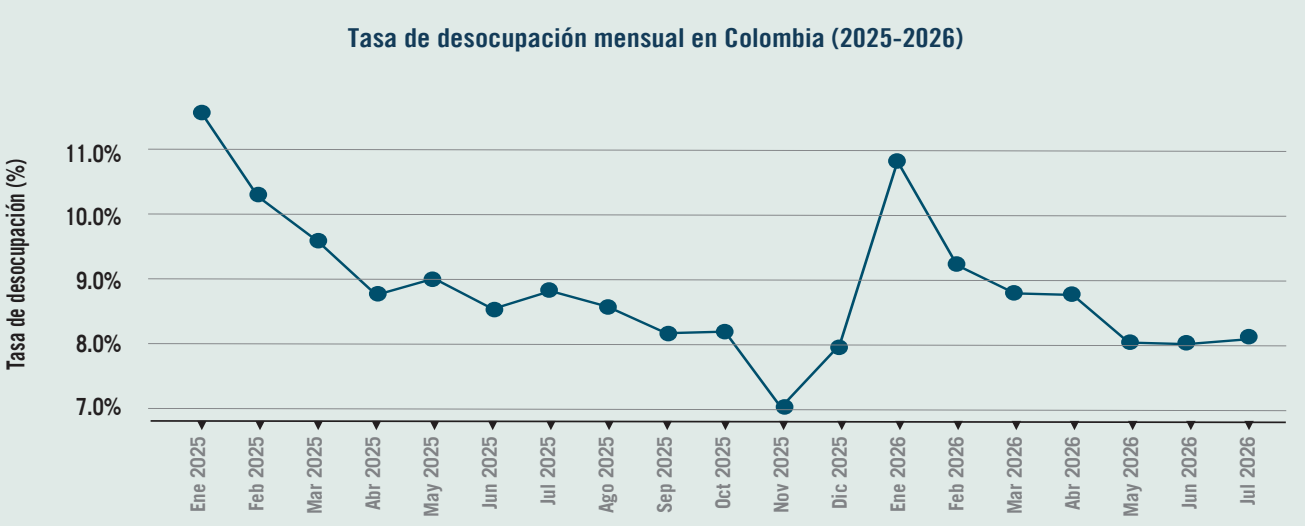
Fuente: DANE. Cifras preliminares. Precios constantes base 2015. Elaboración propia, Cámara Colombo Venezolana.



Fuente: DANE. Elaboración propia, Cámara Colombo Venezolana.

Tasa de desocupación

El mercado laboral colombiano mantiene una trayectoria favorable en 2026. En julio, la tasa de desocupación bajó a 8,1 %, frente al 8,8 % de un año atrás, el nivel más bajo para ese mes desde 2001. La mejora estuvo acompañada por 578.000 nuevos ocupados, de los cuales 413.000 fueron trabajadores por cuenta propia. Por sectores, administración pública, educación y salud concentraron 404.000 de los nuevos empleos, mientras el empleo asalariado privado apenas aumentó en 39.000 puestos.



Fuente: DANE, GEIH. Serie original, no desestacionalizada. Elaboración propia, Cámara Colombo Venezolana.

A nivel territorial, las diferencias siguen siendo marcadas. En el trimestre mayo-julio de 2026, Quibdó registró la mayor tasa de desocupación, con 23,0 %, seguida por Cartagena (13,6 %) y Sincelejo (13,0 %). En el extremo contrario, Medellín A.M. presentó la menor tasa, con 7,0 %, seguida por Bucaramanga A.M. (7,2 %) y Pereira A.M. (7,5 %). La brecha entre Quibdó y Medellín alcanza 16 puntos porcentuales, reflejando las fuertes diferencias regionales que aún persisten en el mercado laboral colombiano.

Tasa de cambio

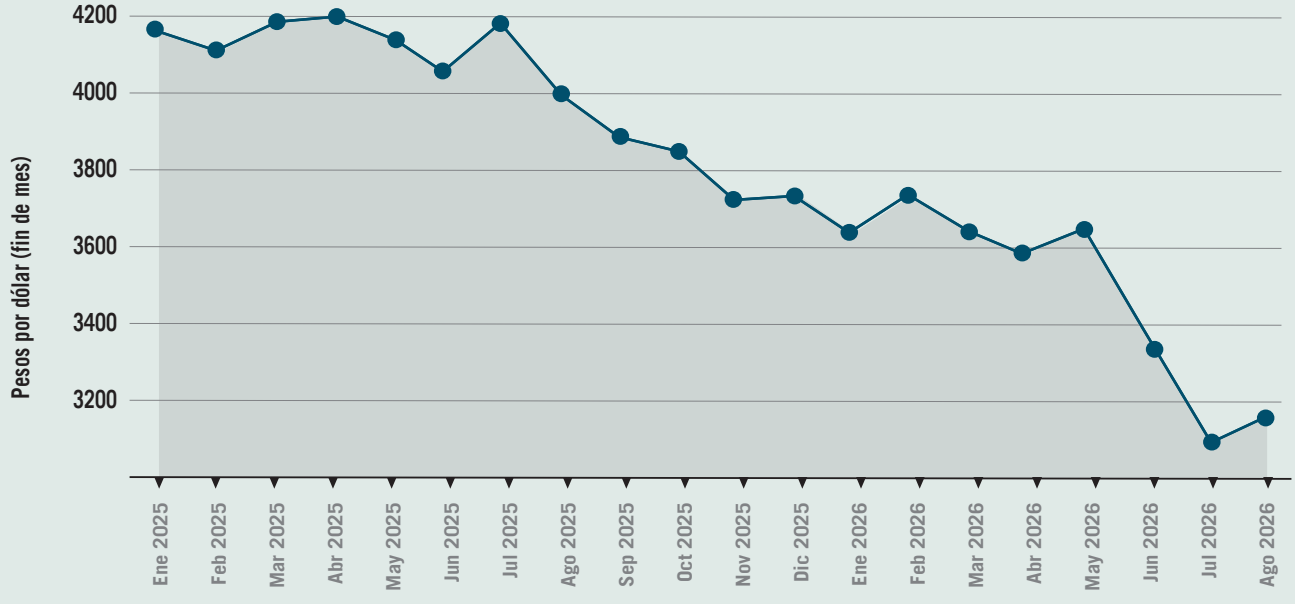
En 2026, el peso colombiano se mantiene entre las monedas de economías emergentes con mayor apreciación. Esta dinámica responde, en buena medida, a los mayores precios internacionales del petróleo y al amplio diferencial de tasas de interés, que favorece la entrada de inversión de cartera al país y fortalece las estrategias de carry trade. A esto se suma la mejora en la percepción de riesgo país y los fundamentos del mercado cambiario, que han contribuido al desempeño de la moneda nacional.

Entre enero y agosto de 2026 el peso colombiano registró una fuerte apreciación frente al dólar. La TRM pasó de $3.670,47 al cierre de enero a $3.202,79 al finalizar agosto, una reducción cercana al 12,7 % en el valor del dólar.

La apreciación de la divisa ha permitido contener las presiones inflacionarias, favoreciendo la capacidad adquisitiva de los hogares y fortaleciendo la demanda interna. Como consecuencia, se ha ampliado el déficit de la cuenta corriente, al tiempo que la participación de las exportaciones se ha visto desplazada por un incremento de las importaciones.

En los próximos meses el comportamiento del peso seguirá condicionado por la evolución de las tasas de interés en Estados Unidos y Colombia, así como por los precios internacionales del petróleo y la percepción de riesgo sobre el país. Estos factores serán relevantes para determinar si la tendencia de apreciación de la moneda se mantiene, y sus efectos sobre la inflación, las importaciones y la actividad económica.

Tipo de cambio de Colombia, dato fin de mes (2025-2026)



Fuente: Banco de la República (Banrep). Elaboración propia, Cámara Colombo Venezolana.

Capítulo 7

Comercio binacional

Intercambio comercial entre Colombia y Venezuela

Panorama general

Según los registros de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), entre enero y junio de 2026 las exportaciones colombianas hacia Venezuela sumaron 563,1 millones de dólares FOB y las importaciones 56,4 millones de dólares CIF. Frente al mismo periodo de 2025, las exportaciones crecieron 10,7 % y las importaciones 1,9 %.



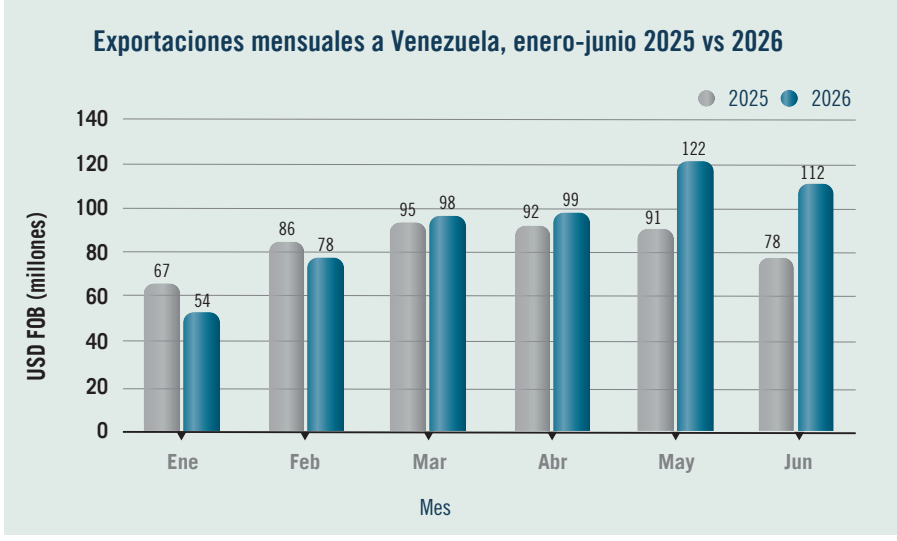
Tabla 7.1 · Indicadores clave del comercio Colombia–Venezuela (USD, enero–junio)

Indicador	2025	2026	Var. %
Exportaciones (FOB)	508.530.412	563.089.424	+10,7%
Importaciones (CIF)	55.328.810	56.404.202	+1,9%

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

Exportaciones

En los primeros seis meses de 2026, las exportaciones a Venezuela crecieron 10,7 % frente al mismo lapso de 2025 (de 508,5 a 563,1 millones de dólares). El comportamiento mensual muestra una tendencia ascendente hacia el cierre del semestre, con un máximo en mayo de 122,3 millones de dólares y un segundo pico en junio de 111,8 millones, los dos valores mensuales más altos del periodo analizado.



Por aduana de salida, la aduana de Maicao (paso de Paraguachón) concentró 316,8 millones de dólares entre enero y junio de 2026, equivalentes al 56,3 % del total exportado, con un crecimiento de 35,9 % frente a igual periodo de 2025. La aduana de Cúcuta se ubicó en segundo lugar con 177,4 millones de dólares (31,5 % del total), luego de una variación de -12,5 %. En el periodo comparado, Maicao se consolidó como principal aduana de salida de las exportaciones a Venezuela, ampliando la distancia frente a Cúcuta respecto al corte anterior.

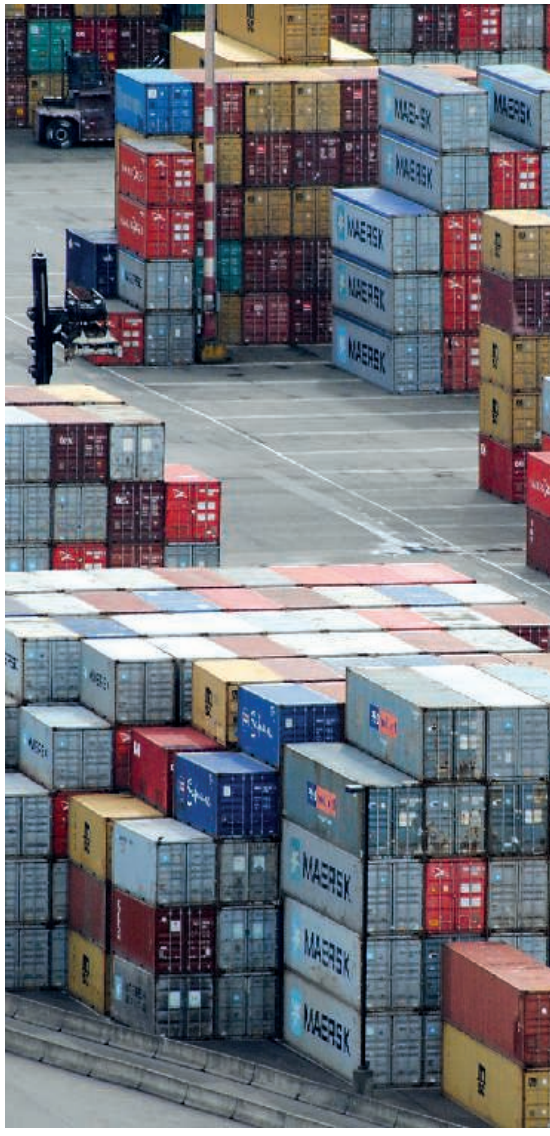


Tabla 7.2 · Exportaciones por aduana de salida (USD FOB, ene–jun)

Descripción	2025	2026	Var. %
Maicao	233.136.105	316.828.985	+35,9%
Cúcuta	202.858.714	177.428.672	-12,5%
Cartagena	51.356.167	41.862.004	-18,5%
Bogotá - Aeropuerto El Dorado	16.319.515	20.354.895	+24,7%
Buenaventura	979.226	4.542.739	+363,9%
Barranquilla	1.585.442	1.444.131	-8,9%
Santa Marta	1.486.913	0	-100,0%
Medellín	420.882	272.761	-35,2%
Arauca	371.056	276.631	-25,4%
Cali	16.394	78.268	+377,4%
Bucaramanga	0	340	Nuevo

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 100,4 millones de dólares (+11,7 %), seguida de Norte de Santander (81,0 millones, -1,7 %), Antioquia (76,3 millones, +24,0 %) y Valle del Cauca (73,7 millones, +13,9 %). Santander registró la mayor variación relativa entre los principales orígenes, con un incremento de 149,0 %; Atlántico y La Guajira crecieron 13,3 % y 10,9 %, respectivamente.

Tabla 7.3 · Exportaciones por región de origen (USD FOB, ene–jun)

Descripción	2025	2026	Var. %
Bogotá DC	89.925.713	100.430.329	+11,7%
Norte De Santander	82.401.963	81.037.458	-1,7%
Antioquia	61.507.781	76.272.434	+24,0%
Valle Del Cauca	64.688.173	73.703.700	+13,9%
Bolívar	64.262.700	58.703.660	-8,7%
Cundinamarca	42.434.445	41.654.225	-1,8%
Atlántico	35.540.232	40.267.672	+13,3%
Caldas	24.465.640	28.029.841	+14,6%
Santander	11.155.674	27.772.729	+149,0%
La Guajira	9.695.978	10.750.270	+10,9%
Cauca	5.798.917	8.238.123	+42,1%
Risaralda	6.218.864	6.405.747	+3,0%

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

Por modo de transporte, el terrestre concentró 494,5 millones de dólares (87,8 % del valor exportado), con un crecimiento de 13,3 %. El modo marítimo aportó 47,8 millones (8,5 %), con una contracción de 13,6 %, y el aéreo 15,3 millones (2,7 %), este último asociado principalmente a productos de mayor valor por kilogramo, como fármacos y cosméticos.

Tabla 7.4 · Exportaciones por modo de transporte (USD FOB, ene–jun)

Descripción	2025	2026	Var. %
Terrestre (carretero)	436.390.674	494.525.987	+13,3%
Marítimo	55.326.313	47.788.922	-13,6%
Aéreo	13.862.332	15.279.030	+10,2%
Instalaciones Fijas	2.951.093	5.495.485	+86,2%

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 (62,5 millones de dólares, +13,9 %), grasas y aceites vegetales (51,2 millones, +12,1 %) y jabones, ceras y pastas (37,5 millones, +24,1 %). También registraron crecimiento los combustibles y aceites minerales (+55,1 %) y los aceites esenciales y cosméticos (+30,0 %). Entre los grupos con variación negativa se ubicaron la fundición de hierro y acero (-15,3 %) y los azúcares y artículos de confitería (-8,0 %).

Tabla 7.5 · Principales productos exportados a Venezuela (USD FOB, ene–jun)

Descripción	2025	2026	Var. %
39 Materias plásticas y manufacturas	54.818.055	62.451.766	+13,9%
15 Grasas y aceites animales o vegetales	45.625.658	51.152.202	+12,1%
34 Jabones, ceras artificiales, pastas	30.202.708	37.488.968	+24,1%
27 Combustibles y aceites minerales y sus productos	19.100.269	29.630.162	+55,1%
84 Reactores nucleares, calderas, máquinas y partes	22.906.343	27.119.516	+18,4%
33 Aceites esenciales, perfumería, cosméticos	20.428.939	26.552.450	+30,0%
17 Azúcares y artículos confitería	27.490.939	25.298.866	-8,0%
72 Fundición, hierro y acero	27.245.706	23.088.105	-15,3%
04 Leche y productos lácteos, huevos, miel	18.919.906	22.699.618	+20,0%
73 Manufactura de fundición, de hierro o acero	15.184.145	21.317.785	+40,4%

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 27,1 millones de dólares. Le siguen los aceites de petróleo o de mineral bituminoso (25,4 millones), los artículos de confitería sin cacao (24,7 millones), los agentes de superficie orgánicos y preparaciones de limpieza (24,3 millones) y el aceite de palma y sus fracciones (18,1 millones). Completan los diez primeros lugares la leche y nata concentrada, los tubos y perfiles huecos de hierro o acero, los polímeros de propileno u otras olefinas, las preparaciones para la alimentación de animales, y los medicamentos.

Tabla 7.6 · Las 10 principales partidas arancelarias exportadas (USD FOB, ene–jun)

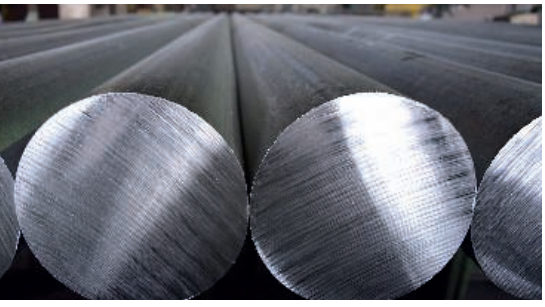
Partida	Descripción	2025	2026	Var. %
1507	Aceite de soja (soya) y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente.	20.223.927	27.084.283	+33,9%
2710	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso	16.035.948	25.448.670	+58,7%
1704	Artículos de confitería sin cacao (incluido el chocolate blanco).	27.285.666	24.709.794	-9,4%
3402	Agentes de superficie orgánicos (excepto el jabón)	19.925.726	24.332.845	+22,1%
1511	Aceite de palma y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente.	11.982.434	18.132.752	+51,3%
402	Leche y nata (crema), concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante.	15.316.032	15.969.529	+4,3%
7304	Tubos y perfiles huecos, sin soldadura (sin costura), de hierro o acero.	11.706.496	15.079.567	+28,8%
3902	Polímeros de propileno o de otras olefinas, en formas primarias.	12.573.460	14.539.218	+15,6%
2309	Preparaciones de los tipos utilizados para la alimentación de los animales.	12.031.625	13.438.061	+11,7%
3004	Medicamentos	9.315.006	12.753.815	+36,9%

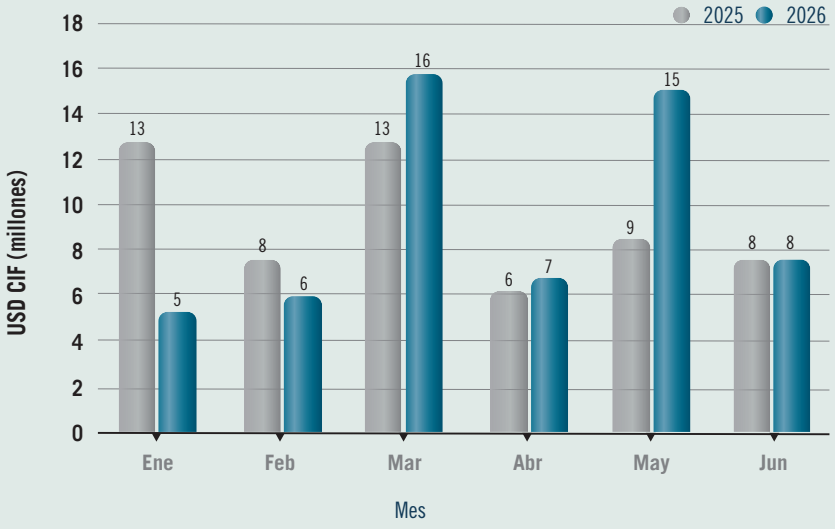
Fuente: Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). Cálculos propios.



Importaciones

Colombia importó desde Venezuela 56,4 millones de dólares CIF entre enero y junio de 2026, una variación de 1,9 % frente a los 55,3 millones registrados en el mismo periodo de 2025.





Por aduana de ingreso, Cúcuta se mantuvo como principal puerta de entrada con 23,9 millones de dólares (42,3 % del total), con una variación de -16,0 %. La aduana de Barranquilla registró un incremento de 55,6 %, hasta 17,3 millones de dólares; Maicao se ubicó en tercer lugar con 11,8 millones (-6,4 %).

Tabla 7.7 · Importaciones por aduana de ingreso (USD CIF, ene–jun)

Descripción	2025	2026	Var. %
Cúcuta	28.400.245	23.855.668	-16,0%
Barranquilla	11.132.688	17.323.234	+55,6%
Maicao	12.653.287	11.840.012	-6,4%
Cartagena	1.878.731	3.165.249	+68,5%
Buenaventura	825.804	12.406	-98,5%
Bogotá - Aeropuerto El Dorado	378.086	123.380	-67,4%
Cali	0	84.252	Nuevo
Medellín	59.969	0	-100,0%

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



Por región de destino, Atlántico recibió el 27,1 % de lo importado (15,3 millones de dólares, +35,1 %). Le siguieron Bogotá (10,6 millones, -11,4 %) y Cundinamarca (10,4 millones, -23,7 %); Norte de Santander registró la mayor variación relativa entre los principales destinos, con un incremento de 108,6 % frente al mismo periodo de 2025.

Tabla 7.8 · Importaciones por región de destino (USD CIF, ene–jun)

Descripción	2025	2026	Var. %
Atlántico	11.335.769	15.312.350	+35,1%
Bogotá DC	11.961.432	10.600.449	-11,4%
Cundinamarca	13.599.831	10.376.230	-23,7%
Norte De Santander	3.705.813	7.730.725	+108,6%
Risaralda	5.231.222	3.465.864	-33,7%
Antioquia	2.678.857	3.396.742	+26,8%
Santander	107.010	1.880.451	+1657,3%
Magdalena	67.576	1.350.575	+1898,6%
Valle Del Cauca	1.139.776	743.034	-34,8%
Bolívar	716.560	579.210	-19,2%

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

Por modo de transporte, el terrestre concentró 41,1 millones de dólares (72,8 % del total), seguido del marítimo (15,2 millones, 26,9 %), que registró un crecimiento de 13,4 %. El modo aéreo, de participación marginal, registró una variación de -79,0 % en el periodo.

Tabla 7.9 · Importaciones por modo de transporte (USD CIF, ene–jun)

Descripción	2025	2026	Var. %
Terrestre (carretero)	41.233.040	41.077.877	-0,4%
Marítimo	13.388.560	15.178.133	+13,4%
Aéreo	707.210	148.191	-79,0%

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

Por grupos de productos, la fundición de hierro y acero encabezó las importaciones con 13,3 millones de dólares (-3,9 %). Los productos químicos inorgánicos pasaron de 0,5 a 9,6 millones de dólares entre los dos periodos comparados, la mayor variación relativa del listado. Completan los principales grupos los aparatos y material eléctrico (9,8 millones), los abonos (7,0 millones) y el papel y cartón (4,1 millones).



Tabla 7.10 · Principales productos importados desde Venezuela (USD CIF, ene–jun)

Descripción	2025	2026	Var. %
72 Fundición, hierro y acero	13.887.800	13.345.719	-3,9%
85 Aparatos y material eléctrico, de grabación o imagen	10.877.930	9.829.868	-9,6%
28 Productos químicos inorgánicos	456.858	9.617.618	+2005,2%
31 Abonos	8.191.204	7.045.470	-14,0%
48 Papel, cartón y sus manufacturas	5.370.721	4.069.144	-24,2%
15 Grasas y aceites animales o vegetales	1.970.952	2.270.368	+15,2%
27 Combustibles y aceites minerales y sus productos	647.372	2.070.775	+219,9%
52 Algodón	1.966.669	1.790.711	-8,9%
78 Plomo y manufacturas	2.837.469	1.600.435	-43,6%
03 Pescados y crustáceos, moluscos e invertebrados acuáticos	1.406.169	1.098.229	-21,9%

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

Contexto 2026

Los registros de enero-junio de 2026 permiten identificar tres elementos relevantes en la composición del comercio bilateral. El primero es de carácter geográfico: la aduana de Maicao amplió su ventaja sobre Cúcuta como principal punto de salida de las exportaciones, con una participación del 56,3 % 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. 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); dentro de esta composición, Boyacá dejó de figurar entre los principales departamentos de destino de las importaciones en el periodo, luego de registrar 3,7 millones de dólares en el mismo semestre de 2025.

Conclusiones

Entre enero y junio de 2026 las exportaciones colombianas hacia Venezuela crecieron 10,7 % y las importaciones 1,9 % frente al mismo periodo de 2025. Las exportaciones colombianas se concentraron en bienes de la industria de transformación (materias plásticas, grasas y aceites vegetales, jabones y ceras) y se originaron en más de una docena de departamentos, con Maicao consolidándose como la principal aduana de salida. Las importaciones desde Venezuela, de menor magnitud, se concentraron en un número reducido de grupos de productos, entre los que los químicos inorgánicos registraron la mayor variación relativa del periodo.



Destacados

Cada nueva afiliación fortalece a nuestra comunidad empresarial. Entre abril y septiembre de 2026, la Junta Directiva aprobó el ingreso de 45 empresas, que hoy se suman a nuestra red con su experiencia, su capacidad de generar empleo y su compromiso con el desarrollo del país.

Este grupo refleja la diversidad de nuestra economía: transporte y logística, ingeniería y consultoría, energía e hidrocarburos, agroindustria, industria metalmecánica, construcción, artes gráficas, servicios financieros, telecomunicaciones, puertos y gremios. Son compañías de distintos tamaños y trayectorias, unidas por el interés de crecer y de construir relaciones de valor con otras empresas.

En las siguientes páginas les presentamos a cada una: quiénes son, a qué se dedican y cómo contactarlas. Les damos la más cordial bienvenida y esperamos que esta vitrina abra nuevas oportunidades de negocio y de trabajo conjunto.

Junta Directiva del 28 de abril de 2026

12 empresas aprobadas para afiliación

01 Salgado Meléndez y Asociados Ingenieros Consultores S.A.S.

Actividad: Servicios de ingeniería, consultoría y análisis técnico en proyectos de infraestructura, construcción y desarrollo, con asesoría especializada.

Sector: Ingeniería y consultoría

Correo: smabog@smaingenieros.com.co

02 T.D.M. Transportes S.A.S.

Actividad: Transporte público de carga y operación logística integral: almacenamiento, distribución y gestión de mercancías a nivel nacional e internacional.

Sector: Transporte y logística

Correo: administracion@tdm.com.co

03 Ternium Colombia S.A.S.

Actividad: Producción, transformación y comercialización de productos metalmecánicos, en especial tubos de acero y soluciones industriales; operación en manufactura y comercio internacional.

Sector: Industria metalmecánica y siderurgia

Correo: servicioalcliente@ternium.com.co

04 Elogia Soluciones Logísticas S.A.S.

Actividad: Servicios logísticos integrales: transporte terrestre de carga, operación logística, almacenamiento y gestión de la cadena de distribución a nivel nacional e internacional.

Sector: Transporte y logística

Correo: info@elogia.com.co

05 Derivados y Fracciones de Palma S.A.S. – DEFRAPALMA

Actividad: Producción, procesamiento y comercialización nacional e internacional de aceites vegetales (palma) y sus derivados: cultivo, extracción, transformación y exportación.

Sector: Agroindustria

Correo: contabilidad@daabon.com.co

06 Tenaris Turbocaribe Ltda.

Actividad: Fabricación y suministro de acero: tubos y servicios relacionados para la industria de la energía y otras aplicaciones industriales.

Sector: Industria siderúrgica y energía

Correo: gcuervo@tenaris.com

07 Quad Graphics Colombia S.A.S.

Actividad: Impresión, edición, producción y comercialización de artes gráficas; soluciones gráficas y creativas.

Sector: Artes gráficas

Correo: eagomez@quad.com

08 Megas S.A.S. E.S.P.

Actividad: Mayorista, minorista y distribuidor de gas licuado.

Sector: Energía

Correo: info@megas.co

09 Banco de Occidente S.A.

Actividad: Institución financiera: banca personal y corporativa, crédito de vehículos y equipos, leasing, administración de cartera, soluciones de pago, tesorería e inversión y comercio exterior.

Sector: Servicios financieros

Correo: servicio@bancodeoccidente.com.co

10 Cementos Argos S.A.	
ARGOS	**Actividad:** Fabricación de cemento y producción de concreto; producción y comercialización de materiales para la construcción. **Sector:** Construcción y materiales **Correo:** serviciocliente@argos.com.co
11 Rele Ingeniería S.A.S.	
Rele INGENIERÍA S.A.S	**Actividad:** Suministro de servicios y equipos de ingeniería eléctrica, automatización y energía para el sector industrial, minero e hidrocarburos. **Sector:** Ingeniería eléctrica y energía **Correo:** releingenieria@gmail.com
12 Dyceq Tecnología S.A.S.	
Dyceq TECNOLOGÍA	**Actividad:** Comercio al por mayor de maquinaria y equipo. **Sector:** Comercio de maquinaria y tecnología industrial **Correo:** ventas1@dyceq.co

Junta Directiva del 8 de julio de 2026

16 empresas aprobadas para afiliación

13 Asociación Colombiana de Porcicultores – Porkcolombia	
porkcolombia	**Actividad:** Asociación que reúne a los porcicultores del país, impulsando el desarrollo de la industria porcina nacional y representando y protegiendo los intereses de sus afiliados. **Sector:** Gremio agropecuario **Correo:** contacto@porkcolombia.co
14 Forjas Bolívar S.A.S.	
FORJAS Bolívar	**Actividad:** Forja, prensado, estampado y laminado de metales; diseño, fabricación y comercialización de equipos, repuestos y componentes industriales en acero; servicios de ingeniería y mantenimiento. **Sector:** Industria metalmecánica **Correo:** ventas@forjasbolivar.com
15 Ozul S.A.S.	
OZUL® Construyendo el futuro, Innovando el Presente	**Actividad:** Construcción de obras de ingeniería civil: infraestructura, alcantarillado con tecnologías sin zanja, obras civiles e infraestructura vial para agua, saneamiento y energía. **Sector:** Construcción e infraestructura **Correo:** info@constructoraozul.com

16 Metecno de Colombia S.A.

Actividad: Fabricación y comercialización de paneles metálicos termoaislantes, cubiertas, fachadas y soluciones constructivas para edificaciones industriales, comerciales y de infraestructura.

Sector: Construcción y manufactura

Contacto comercial: Área de ventas

Correo: ventas@metecnocolombia.com

17 TNC Logística Transcontainer S.A.

Actividad: Transporte terrestre de carga y soluciones logísticas integrales: almacenamiento, distribución, gestión de inventarios y operaciones logísticas a nivel nacional.

Sector: Transporte y logística

Correo: obermudez@grupotnc.com

18 Sumimas S.A.S.

Actividad: Soluciones integrales en tecnología, infraestructura TI, logística, gestión documental, outsourcing de impresión, licenciamiento de software, ciberseguridad y servicios corporativos.

Sector: Tecnología y outsourcing

Correo: contactenos@sumimas.com.co

19 Transportes Cóndor S.A.S.

Actividad: Transporte de carga por carretera, almacenamiento y depósito; servicios de logística y apoyo al transporte de mercancías (embalaje, consolidación de carga, intermediación aduanera).

Sector: Transporte y logística

Correo: comercial2bogota@tcondor.com

20 QAQC Services S.A.S.

Actividad: Servicios para la industria de hidrocarburos: asesoría, auditoría técnica, consultoría, control de calidad de fluidos, monitoreo, pruebas de laboratorio y suministro de equipos.

Sector: Hidrocarburos y servicios industriales

Correo: renso.mayorga@qaqcservices.com.co

21 Econometría S.A.S.

Actividad: Consultoría en gestión, economía e investigación aplicada: evaluación de impacto de políticas y programas sociales, evaluación económica y financiera de proyectos, análisis sectorial.

Sector: Consultoría

Correo: clatorre@econometria.com

22 Seringtec

Actividad: Ingeniería y consultoría especializada en petróleo y gas, energía e infraestructura: estudios, diseños, interventoría, operación y mantenimiento.

Sector: Ingeniería, energía e hidrocarburos

Correo: info@seringtec.com

23 Zona Franca Brisa S.A.

Actividad: Servicios logísticos y almacenamiento en bodegas y patios.

Sector: Logística y zonas francas

Correo: info@zofrabrisa.com

24 Custom Logística Servicio S.A.S.

Actividad: Manipulación de carga.

Sector: Transporte y logística

Correo: contact@custom.com.co

25 Calpine Colombia S.A.S.

Actividad: Fertilizantes NPK de alta tecnología y soluciones nutricionales para cultivos, con división de logística y almacenamiento de fertilizantes (sector agro).

Sector: Agroindustria (fertilizantes)

Correo: fibarra@calpine.com.co

26 Antonio Castro y Cía. Ltda. Ingeniería y Representaciones – ACYCIA Ltda.

Actividad: Suministro e instalación de herramientas de monitoreo de corrosión interna; equipos, instrumentos y servicios de ingeniería para la industria de petróleo, gas y energía.

Sector: Ingeniería, petróleo y gas

Correo: ingenieriayventas@antoniocastroycia.com.co

27 Ideartes Impresores S.A.S.

Actividad: Impresión y artes gráficas: diseño, impresión y conversión de empaques (flexografía), material publicitario y gran formato para sectores farmacéutico, cosmético y alimentario.

Sector: Artes gráficas

Correo: comunicaciones@ideartesimpresores.com

28 Manufex Group S.A.S.

Actividad: Fabricación de productos de la refinación del petróleo y de sustancias y productos químicos básicos; manipulación de carga; actividades de envase y empaque.

Sector: Química, hidrocarburos e industria

Correo: gerencia@manufex.com.co

Junta Directiva del 15 de septiembre de 2026

17 empresas aprobadas para afiliación

29 Sistemas Satelitales de Colombia S.A. E.S.P.

Actividad: Telecomunicaciones y servicios satelitales: conectividad, comunicaciones y soluciones tecnológicas mediante sistemas satelitales.

Sector: Telecomunicaciones

Correo: cvargas@ssc.com.co

30 Rodando S.A.S. BIC

Actividad: Importación y distribución de soluciones de sellado, lubricación y movimiento lineal, rodamientos y transmisión de potencia (marcas SKF, Teadit, Rexroth, Henkel).

Sector: Distribución industrial (sellado, lubricación y rodamientos)

Correo: info@rodando.com.co

31 Colombiana de Bitumen S.A.S.

Actividad: Transformación, fabricación, comercialización y suministro de productos asfálticos para infraestructura vial e industrial: asfaltos modificados, normalizados y emulsiones asfálticas.

Sector: Infraestructura vial e industria

Correo: notificaciones@colbitumen.com

32 Divemotor Colombia S.A.S.

Actividad: Comercialización y distribución de vehículos y soluciones asociadas; repuestos, servicios y soporte posventa.

Sector: Automotor

Correo: customercaredco@divemotor.co

33 Ambipar Response Colombia S.A.S.

Actividad: Gestión ambiental y respuesta ante emergencias ambientales: atención de incidentes, manejo de residuos, emergencias y protección ambiental.

Sector: Medio ambiente

C

Correo: ventas@ambipar.com

34 Harinera Pardo S.A.

Actividad: Producción y comercialización de harinas y derivados de cereales para consumo humano; procesamiento y distribución de materias primas para la industria alimentaria y panificadora.

Sector: Alimentos

Correo: diradmon@harinerapardo.co

35 Sociedad Portuaria Regional de Santa Marta S.A.

Actividad: Administración y operación del terminal marítimo de Santa Marta: cargue, descargue, almacenamiento y manejo de mercancías y carga a granel; servicios de apoyo al comercio exterior.

Sector: Puertos y logística

Correo: comercial@spsm.com.co

36 Cámara de Comercio de Santa Marta

Actividad: Promoción del desarrollo empresarial y económico de Santa Marta y el Magdalena mediante registro mercantil, asesoría y capacitación; formalización, competitividad e innovación empresarial.

Sector: Gremial e institucional

Correo: camarasm@ccsm.org.co

37 Cerámica Italia S.A.

Actividad: Fabricación de materiales de arcilla para la construcción.

Sector: Construcción y cerámica

Correo: gte.comercial@ceramicaitalia.com

38 ARME S.A.S.

Actividad: Fabricación y comercialización de productos y soluciones de acero para aplicaciones empresariales relacionadas con procesos de producción y transformación industrial.

Sector: Industria del acero

Correo: mercadeo@arme.co

39 Impulsa Social S.A.S.

Actividad: Transporte de carga por carretera, servicio de izaje de carga, suministro de personal y servicios logísticos.

Sector: Transporte y logística

Correo: guillermobaron1974@gmail.com

40 Lubricantes El Sol S.A.S.

Actividad: Comercio al por menor de lubricantes (aceites, grasas), aditivos y productos de limpieza para vehículos automotores.

Sector: Comercio de lubricantes y automotor

Correo: Mario.gonzalez@lubesolsas.com

41 Empaques Cárdenas

Actividad: Comercialización de sacos de polipropileno, fique y yute.

Sector: Empaques y comercio

Contacto comercial: Área de ventas

Correo: ventas@empaquescardenas.com

42 Icomallas S.A.

Actividad: **Se** especializa en la fabricación de mallas, metales expandidos, láminas perforadas y productos arquitectónicos

Sector: **Metalmecánico y Construcción**

Correo: ventasinternacionales@icomallas.com

43 Termotécnica Coindustrial S.A.S.

Actividad: Construcción de obras de ingeniería civil, construcción de carreteras y vías, proyectos de servicios públicos e instalación especializada de maquinaria y equipos industriales.

Sector: Construcción / Infraestructura e ingeniería

Correo: oscarbermudez@termotecnica.com.co

44 Soluciones y Derivados de Colombia S.A.S.

Actividad: Fabricación y distribución de productos químicos derivados de la sal, con soluciones para aplicaciones industriales, aseo y cuidado del hogar y tratamiento de aguas.

Sector: Industria química

Correo: servicioalcliente@derivadoscol.com

45 Kaeser Compresores de Colombia S.A.S.

Actividad: Fabricación y distribución de productos químicos derivados de la sal, con soluciones para aplicaciones industriales, aseo y cuidado del hogar y tratamiento de aguas.

Sector: Industria química

Correo: servicioalcliente@derivadoscol.com

46 Comercializadora Minerals el Trébol S.A.S.

Actividad: Comercialización de minerales, metales y productos metalíferos

Sector: Minería / Comercialización de minerales y metales

Correo: mineraleseltrebol@gmail.com

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

RIF: J 30984327