


Primer plano

Los sectores con los que Colombia puede ganar en la nueva Venezuela

Energía, comercio e infraestructura están en el radar, pero sin reglas claras, seguridad jurídica y tiempos realistas, el entusiasmo puede chocar duro con la realidad, advierten expertos.

CARLOS ARTURO GARCÍA M. - REDACCIÓN ECONOMÍA Y NEGOCIOS |  CarlosGarciaM66 | artgar@eltiempo.com

Venezuela no se va a recuperar mañana. Pero tampoco volverá a ser la misma. Con la salida de Nicolás Maduro y el inicio de una transición todavía frágil, se abrió un escenario que Colombia no puede mirar de lejos: una reconstrucción lenta, compleja y llena de riesgos, pero con oportunidades reales para quienes entiendan los tiempos y los sectores clave. La frontera dejó de ser solo un problema y empieza, otra vez, a ser un activo estratégico, advierten algunos analistas.

La normalización tomará tiempo. “No estamos ante un escenario de resultados inmediatos, sino de reconstrucción gradual”, coinciden analistas y exfuncionarios. Pero incluso en ese camino lento, Colombia tiene ventajas que pocos países pueden igualar: cercanía geográfica, conocimiento del mercado, complementariedad productiva y una base empresarial que nunca rompió del todo los vínculos con Venezuela.

Aun sin plena normalización política, el comercio bilateral viene reaccionando. Entre enero y septiembre de 2025, el intercambio entre Colombia y Venezuela alcanzó 858,4 millones de dólares, un crecimiento del 9 por ciento frente al mismo periodo del año anterior, con una balanza ampliamente favorable para Colombia. Las exportaciones colombianas superaron los 875 millones entre enero y octubre, con presencia de más de 1.100 empresas de 26 departamentos del país, en sectores que van desde alimentos y químicos hasta acero, plásticos y cosméticos.

“Las cifras muestran un comercio en recuperación, más diversificado y con potencial de largo plazo”, resumió Juan Gabriel Pérez, presidente de la Cámara Colombiana Venezolana, al presentar el balance. Para 2026, el gremio ve oportunidades claras para ampliar la oferta colombiana, especialmente en bienes industriales y de consumo.

Energía

Donde el debate es más intenso es en el sector energético. Desde la perspectiva colombiana, la pregunta es

inevitable: ¿puede Venezuela ayudar a aliviar el déficit de gas que enfrenta el país?

Nicolás Pineda Bernal, gerente sectorial de Recursos Naturales y Construcción de Bancolombia, lo plantea con claridad: “Desde las necesidades energéticas del país, resulta lógico explorar negocios con Venezuela, sobre todo en gas, donde Colombia dejó de ser autosuficiente desde 2024”. Sin embargo, la lógica económica choca con la realidad técnica, legal y geopolítica.

La opción más rentable sería reactivar el gasoducto Antonio Ricaurte, que conecta Punta Ballenas (La Guajira) con el Zulia venezolano. Pero el ducto está fuera de operación desde 2015, fue diseñado para flujo inverso y requiere inversiones superiores a 30 millones de dólares, además de permisos específicos de Estados Unidos que hoy no cubren el gas.

Incluso en un escenario optimista de flexibilización regulatoria, Bancolombia estima que las primeras moléculas de gas venezolano no llegarían antes de finales de 2027, y en un escenario base, hasta 2029. Mientras tanto, Colombia avanza en

proyectos de regasificación que podrían generar incluso sobrecapacidad en dos o tres años.

A esto se suma una advertencia desde Credicorp Capital: con la entrada de las regasificadoras de Coveñas y Ballena en 2027 y del proyecto Sirius hacia 2030, “lo más probable es que no tenga sentido seguir haciendo inversiones para importar gas desde Venezuela”, dada la relación costo-beneficio y el deterioro de la infraestructura del país vecino.

Petróleo, sí

En petróleo, el panorama es algo distinto. La flexibilización parcial de sanciones por parte de Estados Unidos permite ciertas operaciones bajo estrictas condiciones. Según Amylkar David Acosta, exministro de Minas y Energía, una eventual salida de Pdvs del régimen Ofac o permisos especiales para Ecopetrol “facilitarían acuerdos en petróleo y abrirían, a mediano plazo, la puerta al gas”.

Para Colombia, esto implica una oportunidad selectiva: no tanto para importar crudo, sino para participar en servicios, logística, infra-

FLAVIA SANTORO T.
Expresidenta de ProColombia



“Venezuela puede convertirse en un país en reconstrucción, ávido de inversión, y Colombia tiene la oportunidad de posicionarse como plataforma logística, de servicios y de apoyo técnico”.

estructura y, eventualmente, proyectos transfronterizos, aprovechando campos cercanos a la frontera como Caño Limón o Tibú, siempre que mejoren las condiciones de seguridad.

Sectores ganadores

Para Flavia Santoro Trujillo, expresidenta de ProColombia, el foco no debe quedarse solo en hidrocarburos.

“Venezuela puede convertirse en un país en reconstrucción, ávido de inversión, y Colombia tiene la oportunidad de posicionarse como plataforma logística, de servicios y de apoyo técnico”, señala.

Los sectores con mayor potencial incluyen alimentos, comercio fronterizo, transporte, ingeniería, servicios financieros, infraestructura, salud y energía, especialmente en etapas tempranas de recuperación. Además, una mejora gradual en la economía venezolana tendría efectos colaterales positivos: menor presión migratoria y una frontera más estable desde el punto de vista de seguridad.

Santoro propone incluso la creación de una Comisión de Asuntos Económicos para Venezuela, que permita al empresariado colombiano anticiparse, evaluar riesgos y estructurar alianzas con información técnica y respaldo institucional.

El consenso entre expertos es unánime en un punto: sin reglas claras, no hay negocio sostenible. Seguridad jurídica, permisos internacionales, transparencia en pagos, contratos verifica-

bles y estabilidad política son condiciones mínimas. “No es inmediato”, advierte Frank Pearl, presidente de la Asociación Colombiana del Petróleo y Gas.

Además, el entusiasmo no puede sustituir la prioridad interna. “Venezuela no puede reemplazar la necesidad de que Colombia recupere su autosuficiencia energética”, insiste Pearl. Proyectos como Sirius, exploración costa afuera y el desarrollo de recursos propios siguen siendo estratégicos.

Grandes obstáculos

No será una reconquista fácil ni inmediata. El primer obstáculo es político y legal. Por ejemplo, sin una flexibilización clara y sostenida del régimen de sanciones de Estados Unidos, cualquier negocio energético con Venezuela seguirá siendo inviable. Y esto toma tiempo, advierte el exministro de Minas y Energía Amylkar Acosta, quien recuerda que incluso con permisos parciales, las decisiones dependen de señales geopolíticas que Colombia no controla.

A esto se suma un problema más terrenal: la infraestructura venezolana está severamente deteriorada. El gasoducto Antonio Ricaurte, pieza clave en cualquier escenario de importación de gas, lleva casi una década fuera de operación, con tramos vandalizados y estaciones desmanteladas. Aunque desde Caracas se habla de reparaciones exprés, expertos técnicos estiman que su rehabilitación real tomaría entre uno y dos años, siempre y cuando exista financiamiento y contratos firmes.

Además, los tiempos juegan en contra del entusiasmo. Analistas de Bancolombia y Credicorp coinciden en que, incluso bajo un escenario optimista, el gas venezolano no llegaría antes de finales de 2027, cuando Colombia ya tendría en operación nuevas plantas de regasificación e incluso una eventual sobreoferta. En ese contexto, insistir en Venezuela podría resultar más costoso que fortalecer las alternativas propias en este frente específico.



En petróleo, Colombia podría participar en logística, infraestructura y proyectos transfronterizos. FOTO: ECOPETROL