El comercio entre Venezuela y Colombia crece 15%, pero las exportaciones venezolanas retroceden

El intercambio comercial formal entre Venezuela y Colombia alcanzó los US$873 millones entre enero y agosto de 2026,un incremento de 15% frente a los US$755 millones registrados en el mismo período del año anterior. Sin embargo, el crecimiento del comercio bilateral sigue favoreciendo principalmente a Colombia, mientras las exportaciones venezolanas continúan perdiendo terreno.

Por Raylí Lujá / bloomberglinea.com

De acuerdo con el último informe de la Cámara de Integración Económica Venezolano Colombiana (Cavecol) en octubre, las importaciones venezolanas de productos colombianos sumaron US$803 millones durante los primeros ocho meses del año, un aumento de 18% respecto al mismo período de 2025.

En contraste, las exportaciones de Venezuela hacia Colombia totalizaron US$69 millones, lo que representa una contracción de 6%. La diferencia entre ambos flujos dejó un saldo comercial desfavorable para Venezuela de aproximadamente US$734 millones.

El comportamiento evidencia una relación comercial en expansión, pero todavía caracterizada por una marcada asimetría: Venezuela depende de Colombia para abastecer parte de su mercado interno, mientras su aparato productivo mantiene dificultades para recuperar capacidad exportadora.

Colombia gana terreno como proveedor
Las compras venezolanas al mercado colombiano estuvieron concentradas principalmente en materias plásticas, con US$90 millones; combustibles y aceites minerales, con US$42 millones; aceites esenciales, perfumería y cosméticos, con US$37 millones; azúcares y artículos de confitería, con US$36 millones, y productos de hierro y acero, con US$34 millones.

La composición de las importaciones refleja la importancia del mercado colombiano para el abastecimiento de bienes intermedios y de consumo en Venezuela, en un contexto en el que las empresas nacionales todavía enfrentan restricciones para ampliar su producción.

Cavecol atribuye parte de esta dinámica a las ventajas logísticas de Colombia, particularmente por la cercanía geográfica, la rapidez de respuesta en el transporte terrestre y la posibilidad de reducir costos y tiempos de abastecimiento.

Más de 70% del comercio binacional se moviliza por vía terrestre, según el análisis de la Cámara.

La capacidad exportadora sigue siendo el desafío
Del lado venezolano, la oferta exportadora mantiene una concentración en insumos industriales de bajo valor agregado. Los principales productos vendidos a Colombia fueron fundición de hierro y acero, con US$14,6 millones; productos químicos inorgánicos, con US$13 millones; abonos, con US$7,05 millones; combustibles y aceites, con US$2,1 millones, y aluminio y sus manufacturas, con US$1,1 millones.

La Cámara identifica varios obstáculos que limitan una mayor presencia de productos venezolanos en el mercado colombiano: las restricciones de capacidad productiva, la elevada carga impositiva, las deficiencias de infraestructura y servicios, los costos logísticos y las dificultades para importar insumos necesarios para la producción.

También señala la contracción del crédito bancario y la necesidad de modernizar los mecanismos de pago transfronterizos como factores que afectan la competitividad de las empresas.

Paraguachón concentra el mayor movimiento comercial
La actividad fronteriza también muestra diferencias entre los principales corredores comerciales.

El eje Paraguachón-Guarero, en el estado Zulia, movilizó US$461 millones entre enero y agosto, frente a US$289 millones del mismo lapso de 2025, un crecimiento de 62%.

Para leer la nota completa pulse Aquí

La Patilla