

Negocio poco maduro



**JAVIER DÍAZ
MOLINA**

Presidente
ejecutivo
de Analdex

@javierDiazMo



Vea el video
del analista

Al inicio del gobierno de **Petro** se resaltó que las exportaciones colombianas hacia Venezuela iban a retomar el camino y el ritmo que se tuvo a principios de este siglo, cuando en 2008 alcanzaron los US\$6.000 millones, sin embargo, actualmente, las cifras muestran que aún es un negocio poco maduro.

Según cifras oficiales con análisis de Analdex, entre enero y agosto de 2025, estas ventas externas hacia el país vecino sumaron US\$680,7 millones, con un aumento de 11,9% frente al mismo lapso de 2024. No obstante, vemos que estas exportaciones han venido de más a menos.

Entre enero y abril del presente año, estas ventas tuvieron aumentos entre 37% y 23%, luego en mayo pasó a crecimiento de un solo dígito (5%), y desde junio hasta agosto, ha habido caídas, de 7,2%, 6,1% y 3%, respectivamente.

Al mirar por categorías de productos, vemos que confitería, que es la que más se vende en Venezuela, viene con una disminución de 23,6%, en lo corrido del año a agosto, por lo cual esto sería una de las principales razones de la desaceleración de los negocios.

Allí Colombia debe desmarcarse de **Maduro**, para que no haya más repercusiones frente al tema de narcotráfico, más allá de la reciente pérdida de certificación en la lucha contra las drogas.

Por otro lado, por regiones, Bogotá, Norte de Santander, Valle del Cauca, Antioquia y Bolívar, lideran las exportaciones hacia Venezuela. Y las empresas colombianas más exportadoras a este destino son Esenttia, Super de Alimentos, Vatrox, Colanta, C.I. Business & Global Projects y Agroquímicos Semillas y Equipos de Riego.

Precisamente, algunos afiliados nos han señalado tres variables que han pesado a la hora de hacer ventas con importadores venezolanos. La primera tiene que ver con las reglas de juego de las autoridades del vecino país, hay veces que endurecen las condiciones establecidas y, en otras ocasiones, se muestran inflexibles.

Segundo, y de pronto el más complicado, es la escasez de divisas, ya que no hay suficiente liquidez para que los importadores cumplan sus compromisos. Por último, el nivel de incertidumbre política y las tensiones con Estados Unidos, son un punto que preocupan a los exportadores colombianos.

Sobre este último punto, hay que decir que el Gobierno del presidente **Trump** está siguiendo de cerca la relación de Colombia con Venezuela y las reacciones del presidente **Petro**, frente a los ataques de EE.UU. a embarcaciones vinculadas con narcotráfico, en el Caribe.

A esto se suma la zona binacional que se quiere conformar, pero donde todavía no vemos concretamente sus aplicaciones en temas comerciales, que,

de alguna u otra forma, deberían pasar por el Congreso de Colombia.

Desde Analdex, la invitación a las empresas exportadoras es a analizar en profundidad cada negocio con Venezuela, con un plan de pagos definido y de manera anticipada, para evitar dolores de cabeza, además de consultar las respectivas listas de empresas sancionadas por Estados Unidos.

De igual forma, nuestro deseo es que las relaciones comerciales con Venezuela sí retomen un rumbo positivo, siempre y cuando haya reglas claras para los empresarios colombianos, dado que tenemos una gran canasta de bienes para ofrecerles a los consumidores venezolanos.

**LA INVITACIÓN
ES A ANALIZAR
EN PROFUNDIDAD
CADA NEGOCIO
CON VENEZUELA**