

¡Venezuela: una gran ventana de oportunidad!



AMYLKAR D. ACOSTA M.
Docente de la Universidad Externado de Colombia
@amylkaracosta

“Necesitamos acceso total. Necesitamos acceso al petróleo”, espetó **Donald Trump** al referirse a su abierta intervención en Venezuela. El secretario de Estado, **Marco Rubio**, quiso matizar sus palabras: “No necesitamos el petróleo de Venezuela”, aclaró; no obstante, advirtió tajantemente que Washington no permitiría que la industria petrolera de ese país quedara en manos de adversarios de Estados Unidos, como China, Rusia o Irán. Ambas declaraciones permiten entender el alcance de la estrategia estadounidense: asegurar influencia sobre las reservas venezolanas, su explotación y sus destinos comerciales. La aparente contradicción se aclara: producir petróleo en abundancia no elimina el interés por decidir quién explota, comercializa y obtiene beneficios de las reservas del vecino.

Cabe preguntarse por qué una potencia petrolera como Estados Unidos tiene tanto interés en el crudo del vecino país. Una parte de la respuesta está en las características de la industria de refinación estadounidense. Va-

rias refinerías de la costa del Golfo están preparadas para procesar crudos pesados, como los de la Faja Petrolífera del Orinoco. La producción estadounidense, predominantemente liviana, no satisface por sí sola todas esas necesidades. En el negocio petrolero, la calidad del crudo y la capacidad de procesarlo importan tanto como el volumen disponible.

Esta complementariedad industrial ayuda a explicar el acercamiento entre ambas partes. A ella se suma la competencia por los mercados y por la influencia política en América Latina. El acceso al petróleo venezolano ofrece a Washington la posibilidad de fortalecer su abastecimiento regional, evitar el paso por el estrecho de Ormuz y limitar la presencia de otras potencias. La energía sigue ocupando un lugar determinante en las relaciones internacionales.

El secretario de Energía, **Chris Wright**, fue explícito al anunciar que Estados Unidos comercializaría la producción venezolana “indefinidamente”, y en efecto lo viene haciendo. El control de las ventas y de sus

ingresos aparece así como un instrumento para orientar los cambios que Washington busca en Venezuela. Por su parte, **Delcy Rodríguez** extendió una invitación a trabajar en una “agenda de cooperación”. Estas declaraciones muestran cómo el petróleo se ha convertido en un punto de encuentro entre gobiernos que hasta hace poco mantenían una abierta confrontación, y evidencian también el carácter transaccional del acercamiento. Esa complementariedad explica, además, el interés mutuo por recuperar los flujos comerciales entre ambos países.

En este escenario, y luego de la flexibilización de las sanciones impuestas por el *Departamento del Tesoro* estadounidense y de la apertura a la que ello ha dado lugar, Colombia tiene razones para prestar atención. Una recuperación sostenida de la producción venezolana podría intensificar la competencia en el mercado de crudos pesados, el mismo nicho en el que participa nuestro país, y presionar los ingresos de nuestras exportaciones. La mayor disponibilidad de oferta podría

empujar a la baja los precios relativos y modificar las preferencias de los compradores. Su magnitud dependerá de las inversiones efectivamente ejecutadas, de la demanda mundial y de las condiciones comerciales. Conviene prepararse para ese escenario sin dar por consumados sus efectos.

En últimas, el impacto dependerá de cuánto petróleo adicional llegue al mercado y de la evolución de esos factores. Por eso, sería apresurado presentar como inevitable una caída determinada de los ingresos colombianos. Pero también sería imprudente ignorar el riesgo. Menores precios o volúmenes exportados pueden afectar la entrada de divisas, las utilidades empresariales y los ingresos tanto de la Nación como de las entidades territoriales vinculados a la actividad petrolera.

Colombia debe prepararse para competir en ese entorno. Ello exige cuidar la productividad de sus operaciones, ofrecer condiciones que permitan inversiones y avanzar en la diversificación de su economía. La transformación productiva

requiere tiempo y financiación. Debilitar las fuentes actuales de ingreso antes de consolidar otras puede hacer más difícil ese tránsito.

Desde otra perspectiva, la nueva coyuntura también abre una ventana de oportunidad. Colombia y Venezuela cuentan con antecedentes de cooperación energética que merecen una revisión. Las posibilidades de intercambio de electricidad, que pasan por una evaluación técnica del estado de las interconexiones tanto por La Guajira como por Norte de Santander, y el transporte de gas por el gasoducto Antonio Ricaurte son asuntos concretos alrededor de los cuales podría construirse una agenda binacional. Aprovechar esa infraestructura exige comprobar su estado, asegurar el suministro y obtener las autorizaciones correspondientes. Lo existente ofrece un punto de partida, pero también será necesario revisar los equipos, la disponibilidad del recurso y las condiciones de entrega.

Ecopetrol, por su parte, debería evaluar las posibilidades de participar en la recupera-

ción de la industria de hidrocarburos venezolana. Su experiencia y los antecedentes de cooperación constituyen elementos para explorar proyectos. La entrada de GeoPark al vecino país muestra que otros actores ya están identificando oportunidades: la compañía anunció el 2 de septiembre de 2026 su llegada a Venezuela mediante el bloque Bare, en la Faja Petrolífera del Orinoco.

Este paso merece la atención de **Ecopetrol**, que debería examinar dónde su experiencia puede traducirse en oportunidades rentables, con garantías suficientes para proteger el patrimonio de sus accionistas. Dejar pasar el tiempo también tiene un costo. Por ello, celebramos que el nuevo presidente de Ecopetrol, Joaquín Gutiérrez, haya viajado a Caracas con el objeto de explorar e identificar oportunidades de negocio, pues, como reza el proverbio oriental, un viaje de 1.000 millas comienza con un solo paso, y este es el que se está dando. Bien dijo **Bill Gates** que “el éxito en los negocios está en saber hacia dónde va el mundo y llegar allí primero”.