



Compra una **Dell Dimension** y llévate un **monitor plano**

Desde el **lunes 25** y por tiempo limitado



Con procesadores Intel Pentium 4 HT vive la multimedia como nunca antes.



Bogotá - Colombia Domingo 3 de octubre de 2004

SECCIONES

- PORTADA
- INVESTIGACIÓN
- PAZ
- POLÍTICA
- JUDICIAL
- INTERNACIONAL
- NEGOCIOS
- DEPORTES
- NACIONAL
- BOGOTÁ
- ESPECIALES
- AUTOS

OPINIÓN

- EDITORIAL
- OSUNA

ARTE & GENTE

- VIDA MODERNA
- SALUD
- DESTINOS
- MEDIO AMBIENTE
- TECNOLOGÍA
- MEDIOS
- ALTO TURMEQUÉ
- TAROT
- GASTRONOMÍA

AGENDA

- MÚSICA
- CULTURA
- GOCE
- CINE
- PLAN DE LA SEMANA
- NIÑOS

FIN DE SEMANA

Venezuela arrastra ventas de Colombia

Leonardo Rodríguez



Venezuela está disparada. Después de la crisis de 2003 la economía del vecino país creció por encima del 20% en el primer semestre y al finalizar el año el incremento del PIB superará el 12%. Las tres principales calificadoras de riesgo acaban de mejorarle la nota a su deuda externa, lo que abaratará los intereses.

No obstante que la política económica no convence del todo al Fondo Monetario Internacional (FMI), la estabilidad política que luego del referendo revocatorio parece tener el país y el buen precio del petróleo en el mercado mundial, que esta semana llegó a US\$50 por barril, son razones suficientes para que los analistas internacionales tengan en la mira de nuevo a ese país.

Y ahí, de la mano de la recuperación venezolana están las exportaciones colombianas. Las ventas al exterior de productos nacionales este año podrían llegar a los US\$1.500 millones.

El presidente del Banco de Comercio Exterior de Venezuela (Bancoex), Víctor Álvarez, calcula que la cifra del comercio binacional va a superar los US\$2.000 millones.

Al cierre de julio las ventas de Colombia al exterior sumaron \$8.822 millones, 16,9% más que el año pasado. De esos 16.9 puntos las ventas tradicionales contribuyeron con 7.1 puntos, y las no tradicionales con 9.8.

Las exportaciones no tradicionales (es decir exceptuando café, petróleo, carbón y ferroníquel) crecieron en ese mismo período 18,6% anual, a US\$4,709 millones.

De esos 18.6 puntos de aumento, las dirigidas a Venezuela representaron 10.4 puntos, y las dirigidas a Estados Unidos 1.4 puntos, lo que demuestra el mayor repunte de las ventas hacia Venezuela.

Los venezolanos han recuperado buena parte de su poder adquisitivo y la tasa de cambio del bolívar frente al dólar tiene disparadas las importaciones de esa nación.

OTROS TITULARES

- ➔ Venezuela arrastra ventas de Colombia
- ➔ La cólera de Uribe en Miami
- ➔ Prioridad social
- ➔ El Carbón coque de exportación
- ➔ Mejor práctica
- ➔ Evaluando el panorama emocional
- ➔ Música de bolsillo
- ➔ Primer día en Beijing
- ➔ Cuidado con las etiquetas de salud en los envases de alimentos
- ➔ Atrévase con Uruguay

Adicionalmente, la Comisión de Administración de Divisas (Cadivi) se dispone a flexibilizar más el control cambiario, al aumentar la posibilidad de incrementar el cupo de compras con tarjeta de crédito a los US\$4.000 anuales para los viajeros venezolanos y a US\$3.000 a las adquisiciones por internet.

Sin embargo, en diversos sectores existe la preocupación de que en Colombia, a raíz del paro de dos meses y la crisis de 2003, se ha desestimado la importancia que tiene Venezuela en términos comerciales.

El inicio y desarrollo de las conversaciones para lograr un Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos han desviado la atención gubernamental y de algún sector exportador hacia un mercado que todavía genera muchas dudas.

El problema, dice la presidenta de la Cámara de Comercio Colombo-venezolana, María Luisa Chiappe, es que Estados Unidos y Venezuela no son mercados complementarios para Colombia y por eso "es indispensable preservar las relaciones comerciales con ellos y lo que ganemos con TLC lo podemos perder con la Comunidad Andina".

Similar preocupación expresa el director de Prospectiva Económica, Javier Fernández Riva, quien afirma que Venezuela es el mercado natural de Colombia, pues a pesar de los ocasionales roces comerciales, es un mercado casi completamente abierto para Colombia y no para el resto del mundo.

"Despreciar las posibilidades de venderle a Venezuela sería casi tan insensato como, digamos, Medellín despreciar las posibilidades de venderle a Bogotá", insiste Fernández Riva.

Otros expertos coinciden en que el buen momento por el que pasan las exportaciones de confecciones a Estados Unidos ha hecho olvidar que cuando entre China a competir con Colombia en ese campo en Estados Unidos las cosas se van a complicar.

Chiappe insiste en que a Estados Unidos –excepto café y petróleo– solamente le vendemos flores y confecciones, mientras que son muchos los productos que llegan al mercado venezolano en los sectores de textiles y confecciones, químico y plásticos, cauchos, farmacéuticos, alimentos, autopartes, entre otros.

Eso lo han entendido empresarios como Mario Hernández, quien, con sus bolsos y carteras, se quedó en Venezuela durante la crisis únicamente para posicionar su marca y ahora está recogiendo los frutos.

"Los consumidores venezolanos tienen mucho más poder adquisitivo que los colombianos y exigen mucha más marca. Este es un mercado que no se puede descuidar", señala Hernández.

Otro empresario advirtió que el Gobierno está vendiendo el TLC como la panacea para el comercio, pero que él mismo –como lo están haciendo otros– está pensando en trasladar su empresa a Venezuela para cubrirse de los efectos nocivos que pueda traer el tratado. "Una vez entre en vigencia el TLC, solamente Venezuela, que no participa de él, será quien mantenga

protegido el arancel externo”, comentó.

Ayuda para salir del país

Los empresarios que están pensando seriamente en salir del país ante las dificultades que les representa el TLC, tienen un fuerte incentivo por parte del Ejecutivo venezolano. El gobierno de ese país acaba de expedir el Decreto 3027 de 2004, en el que concede beneficios tributarios a los inversionistas que instalen sus empresas en los municipios fronterizos de Ureña, San Antonio y La Fría, en el estado de Táchira.

La norma exonera el pago del impuesto sobre la renta a las personas naturales y jurídicas, impuesto al valor agregado, a los operadores de importación, venta de bienes y prestaciones de servicio.

Las directivas del departamento de Norte de Santander están alarmadas con la situación, pues consideran que se puede generar una verdadera desbandada de los empresarios que hoy tienen asiento en Cúcuta. Por ello pidieron al Gobierno adoptar medidas similares para evitar la salida de los comerciantes.