

## Fronteras abiertas, ¿y ahora qué?



Tiempo de lectura: 3 min.

[Guillermo Mendoza Dávila](#)

Lun, 12/09/2022 - 17:05

Ante el reciente y muy anticipado anuncio del restablecimiento de las relaciones con Colombia y, en especial, del reinicio del intercambio comercial, debemos estar bien preparados para lo que dichos anuncios implican para el sector productivo venezolano.

La economía vecina es actualmente de unos \$330 mil millones, que como referencia es aproximadamente el mismo monto que tenía Venezuela en 2013; haciendo alarde

de veinte años de crecimiento sostenido en este siglo y solamente una mancha de -7.3% en el 2020, el año inicial de la pandemia, compensado con creces al año siguiente con un importante rebote de más del 10% y la expectativa de que este año debe crecer cerca del 5%.

Esto ubica hoy a Colombia como la cuarta economía latinoamericana, después de los tres grandes, Brasil, México y Argentina pero por encima de Chile. Por cierto, ese fue precisamente el puesto que ocupó Venezuela por muchos años. Los motores principales de su desempeño son el consumo privado y la inversión, ambos dando muestras de mucha robustez en lo que va del año en curso. De igual manera su sector externo está muy activo, tanto las importaciones como las exportaciones mostrando un sólido desempeño este año. Su población se estima apenas arriba de los 50 millones de habitantes y la presidencia de la nación recién asoma los pininos de un nuevo modelo político, con resultados aún imprevisibles, que no pretendemos vaticinar.

Para nosotros eso podría significar oportunidades ciertas para colocar productos públicos y privados en un mercado 75% más grande que el nuestro por número de consumidores y con mucho mayor capacidad de consumo, cuyo PIB per cápita es el triple que el nuestro. Para ellos, Venezuela siempre ha sido un mercado apetecible, en especial ahora que tenemos muchas limitaciones en cuanto a la oferta de productos que o bien no se consiguen o que llegan a precios relativamente elevados ya que provienen de mercados muy distantes como Turquía, China o la India.

Más allá de compras estratégicas de parte de Colombia, como podría ser por ejemplo el gas en su transición prevista a energías más limpias, y quizás algunos proyectos bilaterales, nuestras posibilidades de exportar desde el sector privado se ven seriamente afectadas por la poca competitividad de nuestra moneda, que se encuentra sobrevaluada por la política cambiaria vigente de sostener el bolívar y no permitir que se devalúe en función de la inflación; cuando la moneda local está cara en divisas, nuestros productos se hacen pocos competitivos. De igual manera, nuestra oferta exportable es pírrica, ya que el aparato productivo doméstico está sumamente mermado por años de recesión, hiperinflación, medidas y políticas de control férreo de parte de los distintos entes fiscalizadores y la pérdida sostenida de mano de obra calificada como resultado de una inmensa migración.

¿Y entonces qué nos queda? El comercio de frontera será muy alentador para la economía de esos estados, por la posibilidad inmediata de acceder a artículos

actualmente escasos o inexistentes, a medida que se vaya formalizando la relación comercial. Nuestros empresarios podrán acceder a proveedores más próximos, que conocen bien nuestro mercado por años de relaciones y similitudes culturales. Al momento, el intercambio acumulado es de quizás \$400 millones, un 15% de bienes que enviamos y 85% de bienes que recibimos. Una vez legalizado, el comercio debería crecer, pero la proporción posiblemente se mantenga muy a favor de las exportaciones colombianas.

Sólo con una moneda competitiva y apoyo decidido al productor de bienes y servicios vía financiamiento suficiente, reglas claras y seguridad jurídica podremos beneficiarnos de un mercado tan atractivo como el colombiano. Nos toca continuar solicitando y propiciando el acercamiento institucional con el sector oficial, hasta persuadir a los actores claves de que con la plataforma normativa adecuada podremos en un corto plazo ver crecer nuestra economía de manera muy significativa.

[guillermomendozad@gmdconsultor.com](mailto:guillermomendozad@gmdconsultor.com)

<https://dr-guillermo-mendoza0.webnode.pag>

[ver PDF](#)

[Copied to clipboard](#)