

el colombiano, pero no es el caso. Y los mercados donde se atendían esas ventas no tradicionales los han cerrado, como es el caso de Venezuela y Ecuador.

Pero las entidades colombianas están 'haciendo la tarea'. Por ejemplo, Procolombia aspira a que el número de empresas que exporta aumente en 1.000 nuevas firmas exportadoras constantes y empujar sectores que equivalen a 62% de las exportaciones no minero-energéticas. Por ejemplo, se destacan los plásticos, envases y empaques, productos de aseo y farmacéuticos, autopartes y vehículos, metalmecánica, confecciones, productos de confitería y alimentos procesados, cafés especiales y carne bovina.

Los empresarios, aunque reconocen la compensación que se ha dado en las ventas externas vía tasa de cambio, creen que no siempre es completa, porque en ocasiones recurren a la compra o importación de insumos externos. Como quien dice: sale lo comido por lo servido.

"Lo más sensato que deben hacer los empresarios es aprender a hacer coberturas a futuro. En esta coyuntura es difícil incrementar las ventas externas y, por eso, parte de esta facturación se concentra en el mercado local", dice Wilson

Tovar, gerente de Investigaciones Económicas Acciones & Valores, firma agente de Western Union.

¿Cómo sustituir exportaciones? Por ejemplo, el exministro de Hacienda, Rudolf Hommes, señalaba hace poco que "no existe un plan explícito para salir

**La meta es alcanzar los US\$20.995 millones en exportaciones de bienes y servicios distintos a hidrocarburos.**

de la olla. Si lo hubiera, con seguridad se estaría trabajando en lo que tendría un resultado más inmediato, que sería el incremento de la inversión y de la producción agropecuaria, y de la exploración de petróleo", afirma,

tras destacar que deben atenderse las recomendaciones de la Misión Rural y la necesidad de promover otros sectores industriales.

Las voces que apuntan a la necesidad de soltar la dependencia se hacen notar en la academia. Así lo destaca Edgar Jiménez, docente de Mercado de Capitales de la Universidad Jorge Tadeo Lozano, quien asegura que: "nos acostumbramos a vivir del petróleo y descuidamos el sector industrial y ahí es donde puede estar gran parte de

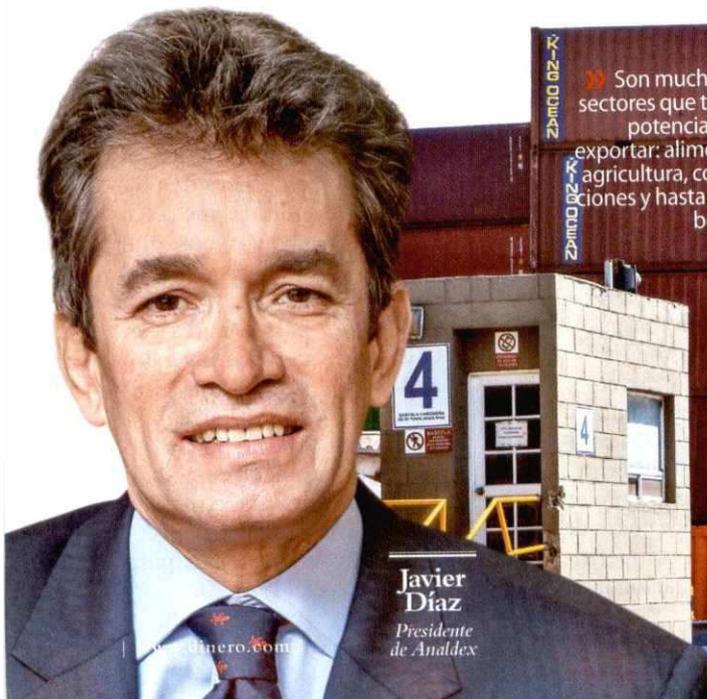
## TURISMO, LA APUESTA

**Otra de las apuestas para**

promover alternativas a las exportaciones tradicionales es el turismo. Hay 15 países que reciben 55% de los turistas del mundo; Colombia está lejos de pertenecer a ese selecto grupo. La devaluación reciente del peso ayuda, pero no es la fórmula mágica: hay que pensar en ser competitivos incluso en tarifas, ya que para un foráneo Colombia resulta 2,6 veces más caro que México y 1,5 veces más que Brasil. □

la recuperación, además del sector agrícola", señala tras destacar que Colombia debería ser un país exportador de alimentos.

Por lo pronto, la necesidad de buscar nuevos sectores y oportunidades de exportación está más que clara. La idea del Gobierno para este año es alcanzar los US\$20.995 millones en exportaciones de bienes y servicios diferentes a hidrocarburos y minerales. Por ello, se deben aprovechar los acuerdos comerciales, encadenamientos productivos para generar oferta con mayor valor agregado y una mejor cultura exportadora. |D|



Javier Díaz  
Presidente de Analdex

