

Gremio exportador plantea arancel cero para productos venezolanos que entren a Colombia

El gremio exportador se ha reunido con el viceministro de comercio exterior, **Johan Álvarez**, y con todas las cámaras sectoriales e industriales del país. En esos encuentros se logró una primera aproximación para que 270 códigos arancelarios, que representan más de 400 productos, pudieran llegar a Colombia sin aranceles.

Ante la reactivación del paso fronterizo entre Venezuela y Colombia, el presidente de la Asociación Venezolana de Exportadores (AVEX), Ramón Goyo, explicó que por la frontera del Táchira pasa el 60% del comercio binacional y que su reapertura reduce los costos logísticos de exportación, reseñó Banca y Negocios.

“Por el Táchira, hay un ahorro de alrededor de 400 dólares por camión con respecto a Paraguachón, y eso es bastante notable. Adicionalmente, esta vía permite llegar al eje de Cúcuta-Bogotá, que es un mercado bastante numeroso. Igualmente ocurre de regreso hacia el centro de nuestro país. En consecuencia, ese paso funciona para abarcar eficientemente los espacios de mercado más importantes de ambos países”, destacó Goyo.

Para incrementar el comercio binacional, el presidente de AVEX reiteró la solicitud de actualizar el Acuerdo de Alcance Parcial número 28, específicamente sobre las condiciones de colocación de la oferta exportable nacional.

En este sentido, Goyo señaló que el gremio exportador se ha reunido con el viceministro de comercio exterior, Johan Álvarez, y con todas las cámaras sectoriales e industriales del país. En esos encuentros se logró una primera aproximación para que 270 códigos arancelarios, que representan más de 400 productos, pudieran llegar a Colombia sin aranceles

“Aproximadamente, un 31% de estos códigos está en la lista B que son productos con preferencias parciales y otros son productos que no están dentro del acuerdo de preferencia, los cuales representan 31% de la oferta exportable. Estamos sugiriendo que el Gobierno plantee que este grupo pase a la lista A, para que

entren al mercado colombiano con preferencia del 100%, llámese cero aranceles. **El objetivo es que los productos exportables de Venezuela hacia Colombia puedan entrar a ese país con cero aranceles, ese es nuestro planteamiento**", enfatizó el presidente de la AVEX.

Goyo resaltó que los productos lácteos venezolanos se asemejan mucho más a los colombianos, en cuanto al patrón de consumo, que los que llegan de Estados Unidos, y destacó que no es posible vender en un mercado con impuestos tan prohibitivos

"En el caso de los quesos, no es posible que en Colombia se pague 50% de impuesto para ingresar esos productos a Colombia y tienen una preferencia de 6%, lo que significa que al final de paga 47% de impuesto para entrar en Colombia"

Adicionalmente el presidente de la AVEX plantea que se facilite el paso de mercancía por frontera a través de la digitalización de los procesos para reducir tiempo y costo.

"Se debe conformar una gran ventana única de comercio exterior para que cuando una mercancía salga hacia Colombia, los documentos lleguen en tiempo real".

La certificación de origen es otro de los temas en los que se deben poner de acuerdo ambos países, según Ramón Goyo, quien plantea que el contenido nacional de los productos que se exporten sea de tipo binacional, importante para la complementariedad de ambos países.

Agregó se debe revisar también la certificación sanitaria referente a la vida de las personas, las plantas y los animales y homologar las solicitudes y procedimientos para tengan validez en ambos países.

"A veces estas certificaciones tienen más peso inclusive, como traba comercial, que los mismos aranceles de exportación", subraya el dirigente gremial.

Para el presidente de la Asociación Venezolana de Exportadores Ramón Goyo, con todas estas sugerencias los grandes beneficiarios serán los consumidores de ambos países que tendrán los mejores productos con los precios más competitivos.

Con información de Banca y Negocios