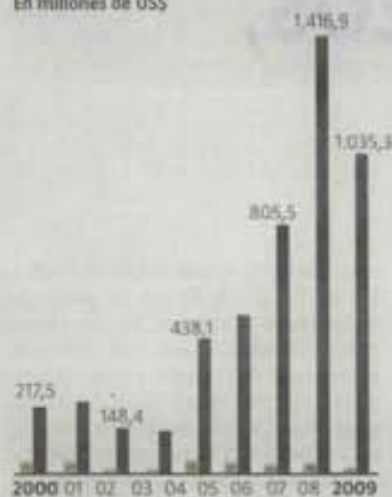


## BALANZA CON SUPERAVIT

Evolución del comercio bilateral entre la Argentina y Venezuela

IMPORTACIONES EXPORTACIONES

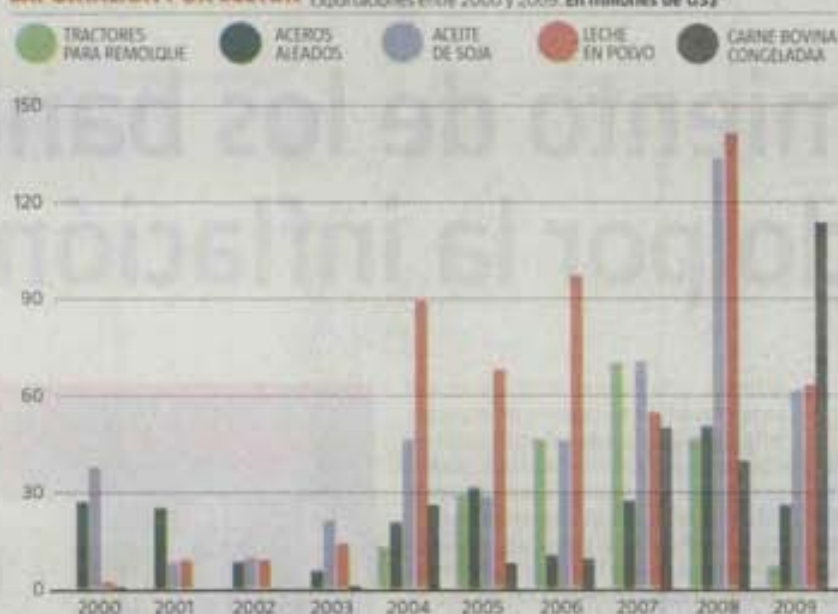
En millones de US\$



Fuente: Abeceb.com sobre la base de datos del INDEC

## EXPORTACION POR SECTOR

Exportaciones entre 2000 y 2009. En millones de US\$



## PRINCIPALES DESTINOS

Ranking de los países que le compran a la Argentina. Como porcentaje del total en 2009

RANQUEO	PAIS	Porcentaje
1°	Brasil	20,6%
2°	Chile	7,9%
3°	China	6,6%
4°	EE.UU.	6,1%
5°	Holanda	4,3%
6°	España	3,3%
7°	Italia	2,7%
8°	Uruguay	2,6%
9°	Alemania	2,4%
10°	Venezuela	1,9%
11°	Suiza	1,7%

LA NACION

# La exportación a Venezuela se multiplicó, pero es para pocos

Los envíos crecieron nueve veces desde 2003 por la relación con Chávez; hay empresas marginadas del boom

EMILIA SUBIZA  
LA NACION

Grandes y rimbombantes anuncios, expectativas que sólo fueron satisfechas para unos pocos y sospechas de corrupción son parte del entorno que rodea la relación comercial de la Argentina con Venezuela. Un vínculo que creció exponencialmente en la era Kirchner, apuntalado por la afinidad ideológica con el presidente bolivariano, Hugo Chávez.

Las exportaciones argentinas a Venezuela se multiplicaron nueve veces entre 2003 y 2009: pasaron de US\$ 139 millones a 1035 millones, de acuerdo con un informe de la consultora Abeceb.com a partir de datos oficiales. Con estos montos, la Argentina proveyó el 2% de las compras venezolanas en el exterior. Y el mismo porcentaje representa Venezuela como destino de las exportaciones argentinas.

"No fue un comercio muy significativo para la Argentina como un todo y no le cambia su inserción en el mundo. No está mal, pero está lejos de ser uno de los principales socios comerciales", dice un analista de Comercio Exterior de Abeceb.com, Mauricio Claveri.

Los envíos de carne congelada, maquinaria agrícola, leche en polvo, aceite de soja y automóviles a Venezuela fueron los rubros más destacados, aunque no siempre se alcanzaron los volúmenes pautados. Pero fueron más afortunados que los fabricantes de calzado y marroquinería, cuyas exportaciones fueron nulas pese a participar de una misión comercial a Caracas en 2009. "El comercio creció porque hay un trasfondo ideológico; a la

Argentina se le dio prioridad sobre otros países como Estados Unidos o europeos, que son proveedores tradicionales de Venezuela", señala Claveri. Por la naturaleza de esta relación, opina que no hay perspectivas para el comercio bilateral a largo plazo. En cambio, la opinión de Eduardo Fracchia, del IAE, es que existe un grado muy importante de complementariedad de las economías. Para él, el acercamiento ideológico de los gobiernos es irrelevante para las relaciones comerciales y dice que hay mucho potencial.

Los empresarios argentinos que exportaron a Venezuela están divididos entre algunos satisfechos, muchos decepcionados y otros tantos cautelosos a causa de la investigación judicial por presuntos pagos de coimas a funcionarios argentinos para poder exportar al país de Chávez a través de un acuerdo comercial bilateral.

Un caso de las empresas afortunadas es el fabricante de tractores Pauny, que destina el 40% de su producción a ese destino y recientemente inauguró allí una

planta de ensamblado. "Luego de la resolución 125 el mercado interno se cayó, sobrevivimos gracias a Venezuela. Lo único que pido es que todo siga igual y que podamos seguir negociando", dice su vicepresidente, José María López.

### Tractorazo

Pauny negocia directamente con el gobierno bolivariano, a diferencia de la mayoría de las empresas del sector, que son parte del convenio firmado en enero de 2006 entre el entonces presidente Néstor Kirchner y Chávez. Venezuela acordó vender a la Argentina el fueloil para suplir el gas que comenzaba a escasear de las centrales termoeléctricas. El dinero de esas compras iba a un fideicomiso administrado por la estatal Petróleos de Venezuela (Pdvs) y se usaría para pagar las exportaciones argentinas de alimentos y maquinaria agrícola. Chávez se comprometió entonces a adquirir US\$ 500 millones en maquinaria agrícola en un plazo de cinco años.

El director ejecutivo de la Cámara Argentina de Fabricantes de Maquinaria Agrícola (Cafma), Manuel Dorrego, admite que hasta el momento se exportó por 280 millones, un poco más de la mitad del monto acordado, a menos de un año para el cumplimiento del plazo. Fue 2007 el año récord en que se exportó maquinaria por 70 millones, en 2008 la cifra cayó a 45 millones y el año pasado se desplomó a 6 millones.

Por países de procedencia, la Argentina ocupa el 9° lugar entre quienes le venden a Venezuela, siendo Estados Unidos y Colombia los principales socios. Un es-

pecialista en Comercio Exterior de la Fundación Standard Bank, Raúl Ochoa, señala: "Hubo una oportunidad en la búsqueda de Venezuela por diversificar la cartera de proveedores. Para la Argentina significó un mercado interesante porque requería una canasta de exportaciones con mayor predominio de las manufacturas de origen industrial y porque le dio más posibilidades a pymes", explica.

A pesar de la diversificación de la canasta, los rubros alimenticios fueron los de más peso, especialmente los envíos de carne bovina congelada, leche en polvo y aceite de soja. No obstante, los exportadores de carne tampoco escaparon a la merma en las cantidades exportadas en 2009. Mario Ravettino, presidente del consorcio exportador ABC, cuenta que el año pasado se firmó un convenio para enviar 80.000 toneladas, pero los envíos apenas alcanzaron las 27.000.

Para los fabricantes de calzado y marroquinería la decepción fue aún mayor. "Era una oportunidad enorme, pero las exportaciones fueron nulas. La idea era sustituir a los proveedores tradicionales, que son China y Colombia, pero a veces hay órdenes que no bajan", dice Raúl Zylberstein, presidente de la Cámara Industrial de Manufacturas del Cuero y Afines.

El empresario del cuero cuenta que participó en agosto de 2009 de una misión comercial que acompañó a la presidenta Cristina Kirchner en una visita a Caracas. Allí se firmó un convenio para que Venezuela importara un millón de pares de calzado argentino por US\$ 20 millones, y un monto similar para cueros y productos afines.

## La importación de fueloil, en la mira

Ex secretarios de Energía, entre ellos Jorge Lapeña, presentaron una nota al Gobierno preguntando por qué importa fueloil venezolano a un precio superior al que la Argentina exporta ese combustible. Diputados, como Eduardo Amadeo, pidieron que investigue la Auditoría General de la Nación.