

Activos

Levantar aranceles

El presidente de los Estados Unidos, Donald Trump, dijo que su gobierno está "progresando mucho" con China, después de que se levantarán aranceles sobre más de 400 productos provenientes de Pekín.



EN CIFRAS

DÓLAR

\$3.402,32

TRM Hoy

\$3.377,72

TRM Ayer

CASAS DE CAMBIO

Promedio de compra \$3.070,00

Promedio de venta \$3.260,00

EURO

Hoy \$ 3.752,75

Ayer \$ 3.738,12

INTERÉS (T.A.)

DTF 4,51%

DVR

Hoy \$ 269,3276

Mañana \$ 269,3356

CAFÉ (libra)

Hoy US\$ 0,9840

Ayer US\$ 0,9835

PETRÓLEO (Barril)

Hoy US\$ 64,71

Ayer US\$ 64,79

AZÚCAR (libra)

Hoy US\$ cent 11,09

Ayer US\$ cent 10,99

METALES (Onzas)

Oro \$ 162.970,31

Plata \$ 1.928,13

Platino \$ 101.537,45

ENTRÉSE

8,3
por ciento

será la reducción que obtendrán a partir del próximo 1 de octubre quienes accedan a la plataforma del Registro Único Nacional de Tránsito (RUNT). Dicha reducción aplicará para trámites que se realicen a través de la plataforma tecnológica. El Ministerio de Transporte estableció la actualización de las tarifas de los servicios del Registro Único Nacional de Tránsito (RUNT) para la vigencia 2019-2020. Los trámites son traspaños, duplicado de licencia de tránsito y duplicado de licencia de conducción, entre otros.

\$4,1
biliones

suman las deudas del Gobierno con los gestores farmacéuticos. Del monto total de la deuda, \$2,2 biliones corresponden a entrega de medicamentos hasta abril del año pasado, es decir una deuda atrasada, y el 48% restante equivale a compromisos que ha adquirido el Estado en los más de 12 meses siguientes. El monto incluye intereses. Otro de los puntitos que destacó Fenalco tiene que ver con la auditoría que tiene como fin establecer los plazos de pago y otros detalles sobre el compromiso. Dicha obligación afecta a Cruz Verde, Auditoría, Cafam, Colsubsidio, Comfandi.



Balance. En agosto pasado se vendieron en el país 23.305 autos nuevos. La cifra muestra un aumento de 8,7% frente al mismo mes del 2018 cuando se vendieron 21.404, según cifras del Runt.

CALI

Novedosas estrategias para vender carros

Más allá de los descuentos en precios la apuesta ahora es que el cliente viva una experiencia.

Redacción de El País

Comprar un carro 'cero kilómetros' es cada vez más fácil. A las atractivas promociones y descuentos en precios se suma ahora una estrategia tentadora que supera lo visto hasta ahora: el cliente puede devolver el carro si no es de su agrado y el dinero que pagó por él le será reintegrado en su totalidad.

Existe una serie de condiciones que deben cumplir los compradores, entre ellas que el vehículo no supere 30 días calendario de uso y no exceder los 3.000 kilómetros de recorrido.

La marca protagonista de esta estrategia comercial es la española SEAT, que hace parte del Grupo Volkswagen y en Colombia es una división de Porsche. La promoción se extenderá hasta el 30 de septiembre y con excepción del modelo León Cupra, aplica para todos los demás autos de la marca.

"Sabemos que es una estrategia distinta, pero decidimos lanzarla porque estamos seguros de la calidad de nuestro producto y su reputación a escala mundial. Además queremos brindarles a los clientes una oferta diferente a precio, descuento y algunos obsequios. En otras palabras, nos quisimos diferenciar de los demás competidores", explicó Sergio Ramírez, gerente de la marca SEAT Colombia.

Agregó que desde el lanzamiento de la campaña, el pasado 15 de agosto, la marca ha vendido en el país 120 vehículos y hasta ahora ninguno de los compradores ha devuelto el auto.

El directivo piensa que se trata de una estrategia arriesgada y muy llamativa, pero también responde a la nueva dinámica que está viviendo el sector automotor con el ánimo de satisfacer a los clientes que son cada vez más exigentes.

En esa mismo sentido opina el presidente de la Asociación Nacional de Movilidad Sostenible (Andemos), Oli-

Así se ha comportado la venta de vehículos en Colombia (Cifras en número)



verio García. "Hoy por hoy los usuarios de la industria automotriz están mejor informados sobre los vehículos. Además si desean saber sobre uno u otro auto lo consultan por internet y por las redes sociales, por eso la mejor manera para satisfacer a los clientes es ofrecerles una experiencia directa con el auto. En razón a ello se puso de moda el Text Drive", dijo.

El cliente que desea comprar un carro lo puede conducir unos minutos y después decide si lo compra. Pero el Text Drive ya no es suficiente y las marcas y concesionarios siguen innovando y una muestra de ello es lo que hizo la española SEAT.

Luz María Arbeláez, gerente comercial de Renault Caribe en Cali, también señala que la dinámica de las ventas en el sector avanza a una gran velocidad y los clientes esperan más de los concesionarios.

"Las ventajas y fortalezas de la marca, así como los valores diferenciales que la respaldan y la respuesta comercial del vehículo le dan confianza y tranquilidad a los usuarios", dijo.

Más estrategias

En el mercado colombiano el sector automotor trabaja de la mano con el sistema financiero, incluso algunas marcas tienen sus propias entidades

de financiación, lo que facilita la compra del auto por la vía del crédito.

Otra estrategia que ha ayudado a impulsar la venta de los 'cero kilómetros' es la financiación del 110% del costo del vehículo, es decir, el 100% del carro más el 10% que corresponde a matrícula, Soat y seguro contra todo riesgo.

A ella se suma la estrategia... pague ahora el 50% del costo del auto y en un año el restante 50% sin intereses, es decir como si se fuera adquirir de contado.

Pero algunas de estas herramientas comerciales también aplica para vehículos usados, los llamados 'modelos'; con uno o dos años de uso, aunque eso depende del concesionario.

Así van las ventas

De acuerdo con el Registro Único Nacional de Tránsito, Runt, en los primeros ocho meses del 2019 los colombianos habían comprado 162.419 autos nuevos, cifra que muestra un aumento del 5,3% frente al mismo lapso del 2018.

En julio pasado se registró el mayor crecimiento en las ventas con 18,3%. Solo en ese mes se vendieron cerca de 23.000 autos nuevos, contra 19.358 del mismo periodo del año pasado.

Según los cálculos de Andemos, se espera que este año lo colombianos compren 276.000 'cero kilómetros'.

COLOMBIA

El dólar sube y regresa a los \$3.400

Colprensa

La moneda de los Estados Unidos cerró la semana al alza y regresó al nivel de los \$3.400. Ayer subió casi \$25 y la TRM para este fin de semana se ubica en \$3.402,32.

En las operaciones de ayer en el mercado local, el valor máximo que alcanzó la divisa fue de \$3.420, mientras que el mínimo fue de \$3.385, además, según la plataforma Set-FX se hicieron 1.697 operaciones por un monto de US\$1.028 millones.

En el mercado internacional, de acuerdo con Reuters, "el dólar subió en razón a las preocupaciones sobre un crecimiento global más débil y a las tensiones políticas".

De acuerdo con la agencia, Richard Falkenhall, estratega de monedas en SEB, señaló que "mientras el panorama del crecimiento global siga siendo incierto y las tensiones geopolíticas no disminuyan, nosotros esperamos que las actuales tendencias del mercado cambiario continúen".

En general, el dólar repuntó y rompió una racha de dos semanas de pérdidas, mientras los mercados aún están atentos a las negociaciones comerciales entre Estados Unidos y China en Washington, previas a las discusiones de alto nivel del próximo mes.

Por otro lado, los precios del petróleo borrarón sus altas ganancias y se cotizaron mixtos. La referencia de barril WTI ganó 0,17% hasta US\$58,23, mientras que la de Brent pierde 0,09% hasta US\$64,34 por barril.

El mercado petrolero está atento a la evolución del valor del crudo ya que Saudi Aramco prevé que la producción total de Khurais, uno de los dos complejos petroleros atacados el 14 de septiembre, se reanudarán en su totalidad antes de que acabe septiembre.

"Aramco está enviando material de Estados Unidos y Europa para reconstruir las instalaciones dañadas, según dijo Fahad Abdulkarim, director general de Aramco para la explotación petrolífera de la zona sur", apuntó Reuters.

COLOMBIA

Ecopetrol invertirá en energías renovables

Colprensa

El Grupo Ecopetrol está dispuesto a invertir hasta US\$200 millones en el desarrollo de energías renovables.

Se trata de una inversión que equivale a 200 megavatios que prevé tener la empresa a mediano plazo y los cuales iniciarían con la inauguración del Parque Solar Castilla, ubicado en el departamento en el Meta.

El monto total lo confirmó Boris Mullet, gerente de energía de Ecopetrol, quien advirtió que por cada megavatio son casi US\$1 millón.

"Los esfuerzos que estamos haciendo, soportados en la estrategia de energía, harán que nuestra matriz progresivamente vaya volviéndose más limpia", dijo.