

Los exportadores del país austral preparan estrategias para que sus productos no pierdan participación en el mercado colombiano.

Después de México, Colombia es el segundo destino de las manzanas chilenas en América Latina. Sin embargo, con una facturación de 60 millones de dólares el año pasado y una participación del mercado local de 78 por ciento, temen que sus competidores estadounidenses les quiten parte de la torta cuando entre en vigencia el Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos.

El acuerdo no sólo sería una amenaza para las manzanas australes, sino también para las peras, de las cuales tienen el 65 por ciento del mercado colombiano y las uvas, de las que manejan el 42 por ciento.

En vinos, los chilenos no temen por el TLC, pues de Estados Unidos sólo viene el 1,6 por ciento de todo el que se importa en el país, sino de Argentina, que está ganando participación en el mercado colombiano, al pasar de un 22 por ciento en el 2008 a un 25 por ciento un año después.

Esta preocupación se da pese a que Chile es el principal proveedor de vino de Colombia, con ventas de 16 millones de dólares y una participación del 52 por ciento, pero el tema está en el creciente consumo de la bebida que registra el país, razón que ha impulsado el aumento de sus importaciones en 55 por ciento en los últimos cuatro años.

Ante este panorama, los empresarios chilenos están empezando a buscar nuevos frentes para seguir mejorando el comercio con Colombia y no quedarse en productos tradicionales (ahora también le venden al país aceite de oliva), sino que incluyen además las inversiones directas (tipo Falabella) y las exportaciones de servicios, entre las que se destaca los de telecomunicaciones de portadores para llamadas telefónicas internacionales con destino a un operador local.

En telecomunicaciones, Chile le vendió a Colombia 7,5 millones de dólares de los 32 millones que exportó en servicios y por eso la filial chilena de Telefónica Móviles es la empresa que más le factura a Colombia, seguida de la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (Entel). Después están los servicios financieros y los relacionados con empresas de transporte aéreo, ingeniería y diseño.

Según los cálculos del Gobierno chileno, 929 empresas de ese país exportan a Colombia (hace una década eran 460) y de ellas 53 venden servicios, incluso algunos en los que el país es considerado competitivo, como diseño de software. Ahora le están apostando a ofrecer

servicios ambientales, en particular para las empresas mineras, de ingeniería, audiovisuales (como la filmación de películas) e incluso educativos para la realización de posgrados y doctorados.

*Laura Charry Enviada especial Invitación de Prochile.

Fuente: Portafolio

Portal Fruticola