

LR LA REPUBLICA Martes, 25 de Septiembre de 2012

Inicio Economía Finanzas Empresas Globalización Asuntos Legales

Gadgets Multimedia Medios

ÚLTIMAS NOTICIAS: Telefonía móvil fue el sector de mayor valor en multas: SIC

COMERCIO EXTERIOR / Lunes, Septiembre 24, 2012

Canadá y Suiza, dos TLC que no se aprovechan

RELACIONES COMERCIALES

Valor FOB (miles de dólares) Enero - Julio

2012	2011	2010
31.228.000	31.937.000	31.937.000

Toneladas métricas Enero - Julio

2012	2011	2010
34.622.396	466.183	37.724

Valor FOB (miles de dólares) Julio

2012	2011	2010
3.018.000	3.131.000	32.781

Exportaciones por grupo de productos hacia Suiza

Miles de dólares	2011	2010	Variación %
Mercaderías	733.579	932.691	-21,7
Minerales	100.756	21.955	-76,8
Agricultivos	843	2.253	-62,2
Agropecuarias	221	1.659	-1,354
Industriales	94.432	15.443	-64,1
Total	834.331	953.491	-11,6

Inversión Extranjera Directa (IED) (13 países)

Inversión Directa Extranjera (IDE)

Bogotá. Cada vez que se mira con retrospectiva el comercio exterior del año pasado, dos victorias se tienen en cuenta: la entrada en vigencia de los Tratados de Libre Comercio (TLC) con Canadá y Suiza.

No obstante, de acuerdo con las cifras del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (Dane), en lo corrido del año las exportaciones tienen cifras negativas.

Los datos muestran que luego de un año de la entrada en vigencia del TLC con Canadá las ventas a dicho país han caído 0,1%, lo que a julio lo ha significado US\$300,8 millones. En cambio, las compras que se han hecho en lo corrido del año, representarían un aumento del 27,3%, lo que alcanzaría una suma de US\$629,9 millones.

Por su parte, a Suiza han decrecido las ventas 7% en el mismo periodo, alcanzando un monto de US\$457,5 millones.

Germán Nova, experto en comercio exterior, afirmó que "estos resultados lo que confirman es que debemos preguntarnos ¿para qué tantos TLC?".

En este proceso de internacionalización, dijo, no basta con que se reduzcan los aranceles porque no todas las normas son cuantitativas, sino que "hay barreras no arancelarias. Por ejemplo en las normas sanitarias, falta mucho para enfrentarse a los países desarrollados un sistema sólido de calidad". En Colombia a penas se está consolidando el sistema de metrología.

Con Canadá hay un caso especial y es que muchas de las mercancías hacen un primer tránsito por Estados Unidos, por lo que aparentemente, importantes montos de las ventas que terminan en Canadá son representadas por el Dane como exportaciones hacia EE.UU., dijo la directora ejecutiva de la Cámara de Comercio Colombo Canadiense (CCCC), Olga Fernández de Soto.

No obstante, sí se muestra una desaceleración en el comercio a causa del carbón. "Siempre hemos tenido una balanza deficitaria para Colombia, pero lo importante es que cada vez se reduce más el déficit, lo que indica hay empresarios exportando más", dijo. Así, la directiva destacó que en lo corrido del año, diferente a las cifras del Dane y teniendo como fuente los productos que llegan a Canadá como originarios de Colombia se registra un crecimiento importante con ventas por US\$614 millones.

Eso sí, el reto está en diversificar la oferta exportable, afirmó Fernández de Soto, pues hacia este país las exportaciones se concentran principalmente en café, carbón y petróleo. "Con este acuerdo el gran ganador son las flores, que pasaron de tener un arancel de 10%, a entrada inmediata", añadió el analista.

Luis armando Blanco, experto en comercio exterior, aseguró que hay posibilidades de que estos dos destinos mejoren conforme con sus plataformas exportadoras. "Para Canadá algunos sectores de EE.UU. son clave, hay que mirar el ejemplo de México en esta materia que ha aprovechado mucho estos acuerdos".

Así mismo, sostuvo que con Suiza, el TLC con la Unión Europea será clave y podría ser un puente para el comercio. "Los empresarios podrían vincularse directamente a los proyectos logísticos, que les permita llegar desde la UE hasta allí". Para este destino se estiman unos productos estrella en el sector manufacturero, en confecciones y del agro, pero aún preocupa el lácteo, en el que ellos son eficientes, productivos y llevan una gran ventaja. "Hay grandes oportunidades en este acuerdo para frutas tropicales como el banano, piña, papaya, naranja, pero aún falta un trabajo juicioso para aprovechar estos mercados", afirmó Blanco.

La tarea del empresariado, dijo Fabio Moscoso, analista de la Universidad EAN, es que "se logren diferenciar los productos, apostarle al mercadeo y le apunten a la demanda sofisticada del consumidor suizo".

Latinos, 6% de inmigrantes en Canadá
Colombia ocupa el tercer lugar en la población de latinoamericanos que viven en Canadá, precedido por El Salvador y México; así lo señala la primera agencia de investigación de mercados en Canadá, Opinión. "Esto es explicable puesto que las garantías que ofrece Canadá, no las ofrece ningún otro país en el mundo", manifestó el licenciado Jesús Hernández, director de CI Canadá y de Alcai, asociación latinoamericana que agrupa a todos los asesores especializados y acreditados para tramitar las visas canadienses. En 2011, de los 34 millones de habitantes de Canadá, cerca de 380.000 son de origen latinoamericano, esto representa el 6% del total de inmigrantes.

Las opiniones

Germán Nova
Analista en comercio exterior **Universidad Nacional**
"La caída de las exportaciones con Suiza y Canadá demuestra que más allá de las barreras cuantitativas hay unas que no son evidentes y debemos prepararnos para enfrentarlas".

Andrés forero
Miembro de la c.c. **Colombo Canadiense**
"Canadá es un mercado importante para explotar, ya que a diferencia del de Estados Unidos, para este país no había preferencias arancelarias anteriores al TLC".

Fabio Moscoso
Analista de la **Universidad Ean**
"La clave para exportar a Suiza está en que es un mercado con un consumidor sofisticado, por lo tanto se deben mercadear los productos y lograr valor agregado en la diferenciación".