

Sin arancel llegarán desde uvas hasta motos de EE. UU.

Última actualización mayo 14 - 7:00 am



A la medianoche arrancó el TLC con ese país. Camionetas 4x4, tractores, fertilizantes, ladrillos y cerámicas no pagarán el gravamen en Colombia.

A las cero horas de este martes, con un cargamento de flores, que vía aérea fue enviado a Miami, arrancó el Tratado de Libre Comercio (TLC) de Colombia con Estados Unidos. Y de allá para acá sucedió lo mismo con una amplia variedad de productos –materias primas, maquinaria, equipos, insumos, bienes de consumo final–.

Pero así como las flores colombianas ingresarán sin aranceles al mercado estadounidense –no lo tenían por cuenta del Atpdea–, igual que textiles y confecciones que hoy emprenden el largo viaje, tampoco se les aplicará gravámenes a al menos 8.000 productos estadounidenses, entre ellos, a algunos vehículos, como camionetas 4x4 de más de 3.000 cc, tractores, trolebuses, vehículos de más de 16 personas, volquetas, camiones de sondeo y perforación, coches barredora y radiológicos.

También entrarán sin arancel las motocicletas de alto cilindraje, como las Harley-Davidson. En Bogotá, de acuerdo con el concesionario, la motocicleta modelo Sportster 883R será la primera procedente de la planta de la firma en Kansas que llegará al aeropuerto Eldorado con arancel cero (tenía 15 por ciento).

Tampoco se les aplicarán gravámenes a equipos y materiales para construcción (ladrillos, placas, baldosas y piezas cerámicas), equipos para agricultura, aeronaves y partes para aeronaves, fertilizantes, equipos médicos, textiles y confecciones, algodón, la mayoría de verduras, frutas frescas y procesadas (manzanas, uvas, cerezas, peras y nueces como el maní), y cupos –topes máximos de toneladas– de algunos productos del agro, como maíz, arroz, carnes, lácteos (leche en polvo, quesos, mantequillas, helados y yogures).

Lo anterior no significa que los precios de estos bienes automáticamente se vayan a reducir para los consumidores finales, pues esto depende de muchos factores.

PERSISTEN PREOCUPACIONES

Pero así como el arranque del TLC –en abril pasado los presidentes Barac Obama y Juan Manuel Santos acordaron que entrara en vigencia el 15 de mayo, tras ocho años de haber iniciado las negociaciones– es visto como una oportunidad para llegar a los consumidores de los dos países y de consolidar la presencia en ambos mercados, en Colombia han aumentado los temores de algunos sectores, como los del agro, por la suerte que les espera con la competencia estadounidense.

El control aduanero a los cupos de importación de alimentos procedentes de Estados Unidos, como maíz, cuartos traseros de pollo, frijol y carnes, es uno de los puntos que más inquietan a estos sectores, que temen que ingresen muchas más toneladas sin el pago arancelario que las establecidas en la negociación.

Ese sentimiento se origina en el hecho de que la aduana aún no ha logrado sistematizarse en su totalidad para proveer información en línea sobre las cantidades de productos que comenzarán a llegar a los puertos de Santa Marta, Barranquilla, Cartagena y Buenaventura y que se les cobren aranceles a cualquier kilo adicional al cupo fijado.

Sin embargo, el director de la Dian, Juan Ricardo Ortega; el ministro de Comercio, Sergio Díaz-Granados, y el responsable del aprovechamiento y negociador del TLC, Hernando José Gómez, afirman que la aduana está lista.

“Las adecuaciones y ajustes que se le hicieron al sistema informático sirven para aplicar ese control”, dijo Ortega, quien agregó que la versión definitiva estará en funcionamiento a más tardar en octubre de este año.

Por ahora, hay gran expectativa sobre los verdaderos efectos del TLC en productores y consumidores.

PIDEN ACCIÓN AL EMISOR

El nuevo escenario de los negocios que plantea la entrada en vigencia hoy del tratado de libre comercio (TLC) con Estados Unidos llega justamente cuando el peso ha acumulado una revaluación de 9,15 por ciento en lo corrido del año frente a la moneda estadounidense, y eso sin contar el debilitamiento del dólar desde el año 2003.

Así lo han subrayado el mismo Gobierno, a través del ministro de Agricultura, Juan Camilo Restrepo, y algunos gremios de la producción.

La caída del dólar estimula las importaciones y golpea las exportaciones colombianas en momentos en que los productores nacionales deben comenzar a competir de frente con los empresarios de la principal economía del mundo.

Por ese motivo, el ministro de Agricultura reclamó acciones decididas del Banco de la República para mejorar la tasa de cambio. “Revaluación y TLC no es una buena mezcla”, dijo Restrepo, y aseguró que el éxito del Perú frente al TLC fue por no dejar revaluar su moneda.

COMPAÑÍAS LISTAS A CRECER DE LA MANO DE EE. UU. DAN SUS TESTIMONIOS COLANTA, LISTA A ENVIAR CARNE

Colanta inició exportaciones de lácteos a Estados Unidos hace ocho años, subsidiando el 32 por ciento del valor de los quesos enviados con el fin de posicionar la marca en el mercado estadounidense, reconoció Jenaro Pérez, gerente de la cooperativa. “A fe que lo logramos, porque a la fecha hemos exportado más de 20 millones de dólares y esperamos aumentar las exportaciones sin pagar aranceles a partir de hoy, 15 de mayo”, dijo Pérez.

“Contamos con una planta de producción de quesos, certificada por la Oficina de Administración de Alimentos y Drogas (FDA) de los Estados Unidos, al igual que varias fincas productoras de leche de nuestros asociados”, agregó el empresario.

Una estrategia igual siguió la cooperativa con el ganado de carne de los asociados, para lo cual se construyó FrigoColanta, en el municipio de Santa Rosa de Osos, por lo que hoy puede exportar carnes industriales, pues es la única que tiene acceso inmediato al mercado estadounidense. Así, Colanta estima que podrá cumplir con un contingente inmediato de carnes industriales de 5.250 toneladas al año.

“Los tratados de libre comercio son un hecho; si bien la industria pecuaria no salió bien librada en las negociaciones de los TLC, no hacemos nada llorando sobre la leche derramada; tenemos que aceptar hechos, porque contra esto, no caben argumentos”, concluyó Pérez.

RITCHI VA POR MÁS CLIENTES

Pasar de producir 564.000 docenas de prendas al año, a elaborar 648.600 docenas al finalizar el 2012 es la meta que tiene trazada la empresa Ritchi, dedicada a la producción de prendas para la mujer.

Esa proyección la hizo pensando en las ventajas que para esa firma traerá desde hoy la entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos. Y es que si bien ya exporta a ese país, este acuerdo le abre las puertas de par en par, por lo que la idea es incrementar sus ventas a ese destino de un 15 por ciento a un 25 por ciento.

Por eso es que desde el año pasado ha hecho inversiones del orden de los 1.500 millones de pesos en maquinaria, que le permitirán aumentar la producción en un 15 por ciento, todo pensando en el potencial que significa ese mercado.

“Para Ritchi es una oportunidad, y estamos preparándonos con nueva tecnología y adecuación de nuestra planta de producción. Esperábamos este momento tan importante para poder llegar con nuestros productos a un mercado tan grande como el de Estados Unidos. En este momento ya

tenemos un contacto muy firme para exportar 20.000 unidades de prendas de control, para un nuevo cliente en la ciudad de Los Ángeles”, explicó Gloria Suárez, gerente comercial y representante legal de Ritchi.

Hoy la firma ya exporta a Miami, Nueva York y Atlanta, pero a partir de hoy, y con la asesoría de Proexport, busca llegar a otras ciudades. Y se prepara para una macrorrueda de negocios que prepara Proexport, para el 28 y 29 de junio, en Nueva York.

TERMINALES AUTOMOTRICES S.A., OTRA LISTA

Previendo el ímpetu de la entrada en vigor del TLC y que las congestiones en los puertos dificulten sus entregas, la empresa Terminales Automotrices empezará a hacer los envíos a territorio gringo bajo el nuevo marco arancelario solo a partir del 8 de junio. Aunque desde la aprobación del acuerdo en 2011 se estaban preparando, consideran que la logística y ajustes de aranceles requerían preparar el primer despacho para cumplirles a los clientes.

El gerente de la empresa, Alejandro Rojas Tenorio, dijo que se trata de un primer embarque avaluado en unos 60.000 dólares, que esperan repetir mesualmente e incrementar a medida que avanza el histórico acuerdo. Actualmente, la firma exporta partes para el sector agrícola, el cual ya cuenta con beneficios arancelarios, pero que es un nicho en el que quieren profundizar. “Ahora, en los otros nichos de mercado vamos a tener beneficios directos para el sector automotor, en el cual estamos ya definiendo nuestras acciones para tener mayores oportunidades de ventas en EE. UU.”, agregó.

“Entendemos que hay situaciones que tendrán un compás de acople y debemos estar alerta a cualquier cambio que nos presente”, agregó Rojas.

La empresa exporta, entre otras partes de automotores, rótulas, terminales automotrices y cajas de dirección.

PORTAFOLIO VERDE: OFERTA EN ASESORÍA

Desde hace tres años, la empresa Portafolio Verde, de Medellín, empezó a trabajar para estructurar su oferta de servicios y aprovechar los beneficios del TLC con EE. UU. La compañía paísa se dedica a asesorar empresas de distintos sectores interesadas en ampliar mercados, bajo exigencias de sostenibilidad.

Viendo las oportunidades que se abren con este tratado, y para atender a empresarios interesados en el comercio bilateral, Portafolio Verde firmó alianzas con compañías de Washington y Nueva York.

El conocimiento y la aplicación de las reglamentaciones de cada país en temas medioambientales y sanitarios son aspectos fundamentales para el éxito de los negocios, y ahí resulta fundamental nuestra asesoría allá y acá, explica Alejandro Zapata Arango, directivo de Portafolio Verde.

“Con este TLC buscamos apoyar a empresas de ambos países”, agrega. El empresario considera como una buena carta de presentación tender una alianza con la afamada cadena de café Starbucks para ejecutar el proyecto de caficultura sostenible en Colombia.

Noticia tomada de www.portafolio.com.co