

La travesía de 200 firmas colombianas que buscan vender en Medio Oriente

En el primero de dos días de la macrorrueda de Procolombia en Dubái se generaron expectativas de negocio por US\$ 20 millones.

MAURICIO GALINDO - EDITOR DE ECONOMÍA DE EL TIEMPO

@galmau

Con la tarea de ofrecer pulpa de aguacate Hass llegó a Dubái, a los dos días de la Macrorrueda Colombia, la empresaria Natalia Moranth, de la firma Montana Fruits.

Moranth representa a una de las 200 empresas procedentes de 17 departamentos que cumplieron este lunes y martes 3.400 citas de negocios con 125 compradores de 25 países.

En el primer día de la Macrorrueda, en medio de Expo Dubái 2020, los empresarios colombianos presentes habían logrado ventas en el sitio de al menos 1,4 millones de dólares y se habían generado expectativas por 20 millones de dólares.

Si bien hay énfasis para exportar a países de Medio Oriente, sur de Asia y el norte de África (Measa), también es importante Canadá, al cumplirse 10 años del TLC con ese país, y los compradores europeos, que “están a la vuelta de la esquina”, como dice Juliana Villegas, vicepresidenta de Exportaciones de Procolombia.

Los participantes son, primordialmente, pequeños y medianos empresarios, teniendo en cuenta que las pymes son el 96 por ciento del tejido empresarial exportador, dice Villegas. La funcionaria subraya el hecho de que las exportaciones a los países Measa han crecido 76,2 por ciento.

De los que asisten, casi la mitad son futuros exportadores, es decir que nunca o casi nunca han exportado, y han debido hacer listas de precios en dólares y prepararse para ofrecer su producción en inglés.

Montana Fruit es una muestra de la sobresaliente apuesta en esta ma-

crorruea por el sector de agroalimentos, aunque también hay presencia de otro tipo de oferta como de la industria o de servicios turísticos, entre los negocios colombianos que buscan empezar o ampliar sus exportaciones.

En la rueda de Dubái, junto a productos emergentes, también está presente el café, el producto más tradicional del país. Con la oferta de alimentos se busca aprovechar el impulso dado por la FAO que incluyó a Colombia en el club de países claves para la seguridad alimentaria en el mundo. De la producción agraria, también se destaca el sector de flores. Tanto en ventas como en expectativas se ha destacado el sector

agroalimentos, así como las industrias 4.0 y ciencias de la vida y químicos, lo que viene confirmando lo que se esperaba, dice Villegas.

Pero los dos días de citas de negocios o las visitas de campo son apenas un comienzo, enfatiza la vicepresidenta de Procolombia, ya que con las 22 oficinas que tiene la entidad en el exterior viene un seguimiento a los compromisos que hicieron los empresarios.

El seguimiento es clave teniendo en cuenta que un incumplimiento no solo afecta individualmente al empresario que había establecido un compromiso, sino al país.

** Por invitación de Procolombia*



Tras las citas de negocio, el seguimiento es clave en acciones como revisar el envío de muestras o que se visite al posible comprador. FOTO: MAURICIO GALINDO. EL TIEMPO