

EL MERCADO  
PLAZO EN UN

PETROLERO COLOMBIANO PODRÍA CONVERTIRSE A CORTO  
POTENCIAL "COMPRADOR" DE SERVICIOS PATAGÓNICOS

## A las pymes de esta región se les abren oportunidades en Colombia

A principio de 2010 empresarios integrantes de ProChubut habían adelantado que las misiones comerciales a Colombia serían regulares y ocuparían un lugar de importancia en la agenda de negocios. Es que desde hace algunos años el mercado de hidrocarburos de Colombia está en franco desarrollo. A diferencia de Argentina -que tiene casi el 100% del país explorado y pocas posibilidades de grandes nuevos descubrimientos- podría convertirse en el futuro en una potencia. En este contexto en los últimos años Colombia resultó ser el país más visitado por los empresarios regionales en busca de oportunidades comerciales.

La Asociación Colombiana de Petróleo proyectó que para 2015 se alcanzará doblar la producción de hidrocarburos, petróleo y gas natural, en el territorio nacional llegando a la cifra de un millón 300 mil barriles por día.

Este aumento se correspondería con el mejoramiento de la producción en algunos pozos ya existentes y otra parte en descubrimientos pequeños en el territorio nacional lo cual beneficiaría a los colombianos en el aumento de reservas de crudo.

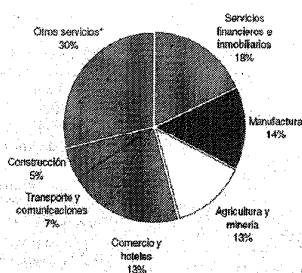
Los últimos registros indican que en el mes de agosto, la producción de crudo fue de 788 mil barriles por día. En el marco de este panorama de oportunidades es que semanas atrás la Municipalidad de Comodoro Rivadavia junto a la Fundación ProChubut propiciaron una ronda de negocios con el equipo de la Agencia de Desarrollo "Invest in Bogotá", donde se explicaron las nuevas posibilidades de desarrollo empresarial en Colombia. Se trató de la primera Misión Comercial inversa real. Representantes de "Invest in Bogotá" visitaron Comodoro Rivadavia y participaron de una jornada de trabajo junto a unos cincuenta empresarios locales interesados en establecer vínculos comerciales con Colombia.

"Todas las empresas tienen posibilidades de exportar, el secreto es continuar los contactos que se establecen. Nosotros tenemos más experiencia que ellos y ellos están avanzando en un campo mucho más grande" opinó Irving Stagnaro, tesorero de ProChubut.

Respecto a la manera de iniciar los contactos comerciales, Sebastián Jelusic, Presidente de ProChubut, opinó que durante los dos días de jornada "se transmitió la experiencia de los integrantes de ProChubut y de aquellas empresas que lograron exportar. Es importante que los empresarios interesados

## El país tiene una economía diversificada...

PIB por sector económico (2008)



Inclusión de servicios públicos, servicios de adopción, salud y sociales  
Fuente: DANE, Cuentas Nacionales

tengan claro que este proceso de internacionalización es un camino donde se deben plantear estrategias de trabajo a tres o cuatro años -aclaró- es que algunos de los empresarios que estaban presentes habían tenido experiencias en Bolivia, Ecuador, Perú y ellos mismo reconocían que por razones de seguimiento a la distancia no habían tenido inserciones puntuales en esos mercados”.

### TRABAJO MANCOMUNADO

En virtud de esta realidad

es que ProChubut está trabajando en la posibilidad real de insertar en Colombia un representante comercial de las pymes locales a fin de que el contacto entre las empresas sea más fluido y se pueda consolidar más rápidamente los negocios bilaterales. La idea es que esta figura tenga presencia permanente ya que uno de los principales inconvenientes que enfrentan los empresarios son los gastos y la presencia continua. “Así será más factible que más empresas puedan lograr exportar y que los directores de

las empresas viajen cuando el negocio esté cerca de concretarse”.

Con este mismo norte es que ProChubut firmó hace unos meses atrás un convenio de Cooperación con la agencia Comodoro Conocimiento con lo cual la agencia tiene participación activa en la dinámica de trabajo y conectividad.

“Cualquier empresa local para poder insertarse en algún mercado necesita dinero, entonces se está investigando sobre convenios binacionales o marcos entre Argentina y

Colombia para analizar las posibilidades concretas de generar algún tipo de apoyo financiero a las pymes locales”, explicó Jelusic.

### COMPROMISO DE TRABAJO

Finalizadas las Jornadas de “Invest in Bogotá”, se fijó una agenda de trabajo junto a las más de cincuenta Pymes interesadas en el intercambio comercial con Colombia a fin de clarificar la oferta exportable y sus expectativas. “A partir de esta semana se inicia una rueda de visitas a cada una de las empresas, la idea es obtener información básica

y necesaria de cada una de ellas, conformación, cuáles son los trabajos que realiza, si tuvieron experiencia exportable. Necesitamos saber cómo están paradas hoy en la cadena de valor de la región”, agregó Marcela Bherens, a cargo del Departamento Comercial de ProChubut.

De manera inversa, se está trabajando con la gente de “Invest in Bogotá” en una guía para las Pymes locales sobre la situación del mercado colombiano, su marco impositivo y cuál es el horizonte a futuro para establecer qué necesitan las pymes locales para insertarse

en el mercado.

### PROYECCIÓN A DICIEMBRE

Como integra los activos de la edición 2010 de la tradicional expo Pymes programada para el 13 de diciembre, Jelusic y el equipo de ProChubut están trabajando en la concreción de la segunda misión comercial inversa. En esa oportunidad, está previsto invitar a participar de las exposiciones y conferencias a representantes de la empresa Ecopetrol y Campetrol -Cámara de reúne a todas las empresas del sector petrolero, grandes y chicas-

## “Invest in Bogotá”

“Invest in Bogotá” es la agencia de promoción de inversión para Bogotá y Cundinamarca, una iniciativa público-privada entre la Cámara de Comercio de Bogotá, el Distrito Capital y la Gobernación de Cundinamarca para apoyar a inversionistas que estén explorando oportunidades en ambos lugares.

En 2009 fue calificada por el Banco Mundial como la mejor agencia de inversión de un país en desarrollo, con un equipo multidisciplinario con amplios conocimientos en diversos sectores económicos, lo que les permite atender a posibles inversionistas con información y asesoría de valor agregado.

“Invest in Bogotá” ofrece a los inversionistas -libre de todo costo- servicios especializados para cada etapa del proceso de inversión, tanto en la fase de exploración (información general y sectorial, preparado de agendas para conocer oportunidades, visitas a inversionistas instalados, reuniones con proveedores de servicios profesionales, universidades, centros de capacitación y autoridades gubernamentales), como en la fase de instalación y operación.

De acuerdo con el último ranking anual de América Economía (2010), Bogotá está clasificada como uno de los principales centros de negocios en América Latina -junto con Sao Paulo, Miami, Santiago, Ciudad de México y Buenos Aires-