

Innovación es la llave para abrir mercado de India

Madera, aceite de palma y productos con valor agregado ya tienen espacio

Gilda González Sandoval
ggonzalez@elfinanciero.com

Uno de los tentáculos comerciales de los exportadores para conquistar Asia se dirige al territorio con la segunda población más grande del mundo: India.

La tierra de Gandhi y la Madre Teresa, con 1.080 millones de habitantes, comienza a soltar su tradicional velo de misticismo para dejarse ver como un mercado atractivo para productos innovadores nacionales.

Por su ubicación geográfica, India genera productos frescos similares a los de Costa Rica.

"Nuestra ventaja es competir con bienes industrializados, con formas innovadoras que lleguen al consumidor", explicó Martín Zúñiga, gerente de Procomer.

Oportunidades

India tiene un crecimiento económico que alcanzó el 9,5%, lo que implica, según Zúñiga, un aumento en el ingreso familiar y un consumo más sofisticado.

La relación comercial entre ambos países está aún en una etapa embrionaria, pero algunos exportadores hallaron nichos importantes como la madera (53,2% de las exportaciones), desechos de hierro y acero o semillas para nueces y almendras.

El Aserradero WTI de Arenal S.A., ubicado en Pocosol de San Carlos, exporta madera que los indios usan para productos terminados que exportan a Europa o el resto de Asia.

"Nos interesa mucho profundizar en el mercado asiático", dijo David Cruz, encargado de exportaciones de la empresa.

Los nacionales también se han abierto camino con aceite de palma como el caso de la empresa ASD de Costa Rica.

"La India es una economía de mercado. Tenemos muy buenos clientes y es un mercado gigantesco que está creciendo", dijo Ricardo Escobar, gerente.

Ojos a "Chindia"

El Gobierno se concentra en el mercado chino, incluso con mayor fuerza desde que Costa



GRUPO ECO DIRECTA PARA EF

La madera es el producto que más se exporta a la India. Allí la usan para elaborar productos finales que envían a Europa y al resto de Asia.

25

Empresas nacionales que exportan más de \$12.000 a la India, según Procomer.

53,2%

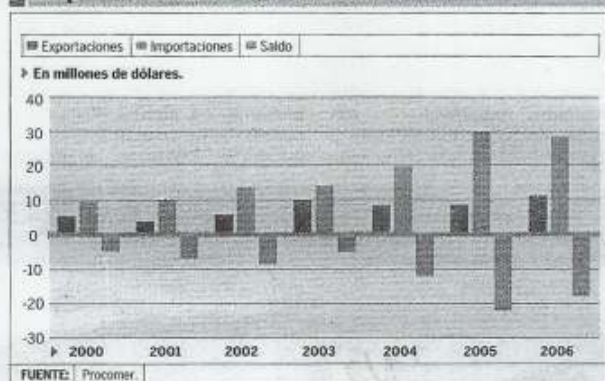
de las exportaciones hacia India lo concentran la madera en bruto que usan para mueblería.

Rica anunció relaciones diplomáticas. Pero los empresarios ya hablan de "Chindia", como un solo mercado a explorar.

La Cámara de Representantes de Casas Extranjeras (Crecex) organiza la primera misión a India en noviembre para estimular las importaciones.

Costa Rica compra a ese país medicamentos, que concentran el 40% de las importaciones. En mucho menor cantidad textiles y

Importaciones a India van a la cabeza



hasta motocicletas.

En cuanto a las exportaciones, Zúñiga adelantó que realizarán un estudio para identificar áreas y productos con potencial para vender en ese país.

Los exportadores deben tomar en cuenta que para llegar a ese

mercado deben evitar los intermediarios, según recomendó Zaid Murad, representante en Costa Rica de empresas indias.

► **Vea** minientrevista.

Esto permite llegar directo al comprador, cobrar mejores precios y competir con ventaja. ■

idioma, pero lo que se habla es inglés y eso facilita las cosas.

"Los exportadores ticos deben asegurar un buen volumen de exportación para tener un flete conveniente y que se paguen buenos precios".

reduzca el precio final de los productos.

► **¿Cuáles productos costarricenses pueden tener espacio?**

—Madera, cuero y artesanías, entre otros. La madera teca se

Telecomunicación ICE podrá ofrecer servicios en Panamá

Kattia Bermúdez Mora
kbermudez@elfinanciero.com

Panamá aceptó eliminar restricción legal para que pueda ofrecer servicios de telecomunicaciones en su territorio del recién con tratado de libre comercio con Costa Rica.

Las leyes de ese país irán a la participación en su mercado de operadores de telecomunicaciones estatales o que tengan participación estatal.

Pero ahora, el capítulo de servicios de telecomunicaciones abre el espacio para que ingrese a su mercado. En recíproca, Costa Rica se comprometió a dar acceso a los operadores panameños una vez que el mercado esté abierto.

EF consultó a Claudio Fdez, subgerente de telecomunicaciones del ICE, quien afirmó que tienen planes pero dijo que requiere autorización de la dependencia Ejecutiva de la Presidencia para revelarlos. Al cierre de esta edición, no hubo respuesta.

Pendientes

Los compromisos asumidos por los países dependen de la decisión de los diputados que aprobarán el proyecto de ley ma telecomunicaciones. La iniciativa fue dictaminada en comisión, pero carece de consenso entre las fracciones legislativas.

Gustavo Guillén, negociador del tema de servicios, cuestionó la decisión de Panamá como un país porque es la primera vez que ese país hace concesiones de naturaleza.

Leroy Sheefer, jefe de negociación de Panamá, comentó que tanto el ICE como otros operadores costarricenses que se podrán competir en su país, mercado abierto y regido por unos 18 operadores de servicios de telecomunicaciones. ■

Hay que llegar directo a India

Zaid

► **¿Costa Rica debe incrementar las relaciones comerciales con India?**

—La imagen de la India es de un país místico, es cierto, pero es el país mayor exportador de arroz y de textiles. Las posibilidades son

