



Libertad y Orden

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Informe al Congreso de la República

Julio 2002- Julio 2003

INFORME AL CONGRESO DE LA REPUBLICA JULIO 2002 – JULIO 2003

INDICE GENERAL

I. INTRODUCCION	2
II. INFORME DE GESTION MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO	3
2.1 COMERCIO EXTERIOR COLOMBIANO	3
2.1.1 EVOLUCION DEL COMERCIO EXTERIOR COLOMBIANO ..	3
2.1.2 NEGOCIACIONES INTERNACIONALES.....	19
2.1.3 INVERSIÓN EXTRANJERA.....	29
2.1.4 DIRECCION DE COMERCIO EXTERIOR.....	34
2.2 DESARROLLO EMPRESARIAL	43
2.2.1 PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD	43
2.2.2 APOYO A LAS MIPYMES.	53
2.2.3 PROMOCION Y CULTURA EMPRESARIAL	59
2.2.4 TURISMO	62
2.2.5 REGULACION	76
III. INFORME DE GESTION DE LAS ENTIDADES ADSCRITAS Y VINCULADAS AL MINISTERIO.....	83
3.1 ARTESANIAS DE COLOMBIA.....	83
3.2 FONDO NACIONAL DE GARANTIAS.....	86
3.3 BANCOLDEX.....	91
3.4 INSTITUTO DE FOMENTO INDUSTRIAL – IFI	97
3.5 SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO	98
3.6 SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES	106
3.7 PROEXPORT - PROMOCION DE EXPORTACIONES.....	124
3.8 FIDUCOLDEX.	138



I. INTRODUCCION

Por medio del Decreto 201 de 2003, se creó el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, fusionando los anteriores Ministerios de Comercio Exterior y de Cvc.0te y dinámica que formule, ejecute, adopte y dirija las políticas relacionadas con la competitividad, integración y desarrollo de los sectores productivos de la industria, la micro, pequeña y mediana empresa, el comercio exterior de bienes, servicios y tecnología, la promoción de la inversión extranjera, la regulación y promoción del mercado interno y el turismo. Contribuyendo así al desarrollo económico y social de Colombia y a su distribución equitativa.

El presente informe lo rinde este Despacho al Honorable Congreso de la República, atendiendo la obligación constitucional establecida en el artículo 208 de la Constitución Política de Colombia, y tiene como fin reportar los avances que en las diferentes materias ha logrado en su primer año de existencia este, el nuevo Ministerio de los empresarios y los consumidores.

Al tener bajo una misma institución la determinación de las acciones, programas y políticas relacionadas con el sector productivo en general y con la coordinación y conducción de las negociaciones internacionales que afecten directa o indirectamente el flujo de los bienes y servicios con los mercados exteriores, el Estado puede ofrecer el apoyo y soporte necesarios para que el aparato productivo eleve sus niveles de productividad y competitividad.

Junto a este propósito, esta nueva estructura además permitirá trabajar para alcanzar el objetivo primordial de la suscripción de acuerdos comerciales internacionales, el cual es lograr la inserción efectiva de nuestro aparato productivo en la economía mundial, en condiciones tales que privilegien la generación de empleo, el retorno a la senda del crecimiento económico sostenido y la mejora en el bienestar de la población.

Cordialmente,

JORGE HUMBERTO BOTERO
Ministro de Comercio, Industria y Turismo



II. INFORME DE GESTION MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

2.1 COMERCIO EXTERIOR COLOMBIANO

2.1.1 EVOLUCION DEL COMERCIO EXTERIOR COLOMBIANO

En esta sección se presentan los principales resultados del comercio exterior de bienes de la economía colombiana para el año 2002 y para lo corrido de 2003 hasta el mes de abril.

En la primera parte se presentan el análisis del año 2002 y en la segunda se analizan los resultados de los primeros cuatro meses de 2003.

2.1.1.1 El Comercio Exterior colombiano año 2002

EXPORTACIONES

Los ingresos por exportaciones registraron en 2002 una caída del 3,3%, con relación al año anterior; este es el segundo año consecutivo en que se reducen las exportaciones. El resultado se explica básicamente por dos factores. En primer lugar, la lenta recuperación de la actividad económica de algunos socios comerciales y la fuerte caída en otros. En segundo lugar, al descenso de los precios de los productos básicos exportados por la sobreoferta mundial existente.

Un estudio del Banco Mundial sobre el desempeño de las economías latinoamericanas durante 2002, señala que el PIB de la región decreció 0,9%. La CEPAL, por su parte, estima que la caída fue de 0.5% y muestra que los países más afectados fueron Argentina, Uruguay y Venezuela (Cuadro 1). Este resultado prolonga a cinco años el estancamiento económico que vive Latinoamérica. En esta situación incidieron problemas internos específicos de cada país, pero principalmente influyó una coyuntura económica internacional desfavorable.

Con relación a las economías industrializadas, su dinámica fue menor a las proyecciones iniciales, lo cual afectó el desempeño del comercio mundial. Estados Unidos sufrió una recesión en el 2001 y en el 2002 la recuperación no tuvo la



fortaleza esperada; las secuelas del ataque terrorista de septiembre 11 y los escándalos por los manejos contables de grandes empresas minaron la confianza del consumidor y debilitaron la demanda agregada. En la Unión Europea la economía se mantuvo estancada; aun cuando se registraron tasas de crecimiento positivas, fueron menores que las observadas en 2001, especialmente en Alemania, Francia e Italia.

Otro factor económico que tuvo repercusiones en la dinámica de las economías latinoamericanas y en sus flujos de comercio fue el aumento en la percepción de riesgos de los mercados internacionales de capitales. La crisis Argentina terminó por contagiar a algunos de sus vecinos y dio lugar a corridas de depósitos bancarios en Uruguay. Adicionalmente, los procesos electorales en varios países de la región generaron nerviosismo en los mercados; un caso especial fue el de Brasil, pues en las anteriores campañas el candidato Lula había planteado la moratoria de la deuda externa. Estos hechos repercutieron en un aumento de los *spreads* de las deudas de los países de la región (Gráfico 1), en fuertes presiones cambiarias durante el segundo semestre (Cuadro 1) y en la reducción de los flujos de capital.

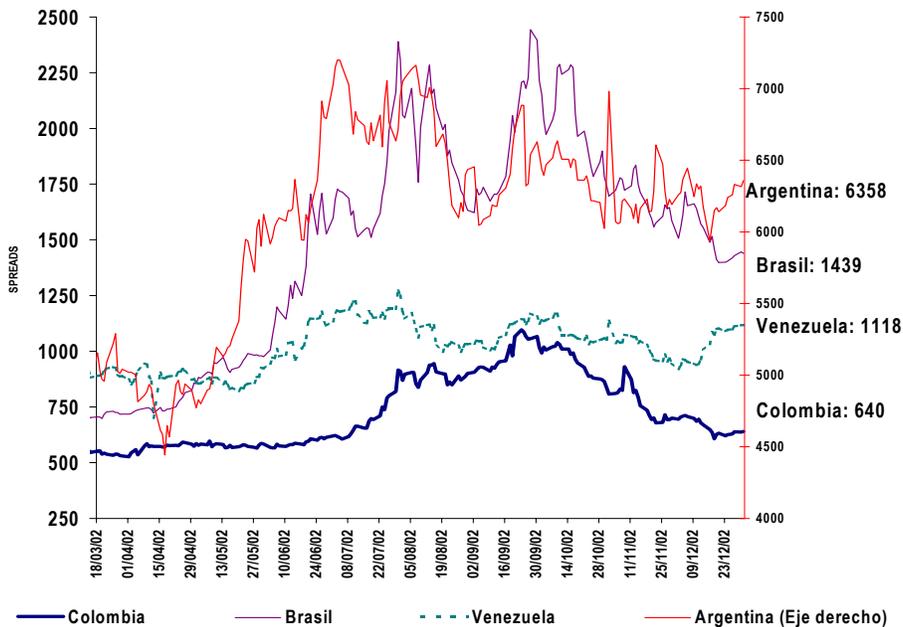
Por último, la compleja situación política por la que atraviesa Venezuela, también afectó el comercio. La economía de este país tuvo una contracción de una magnitud apenas superada por Argentina.

aís	IB 2002	IB 2001	bio inal cruzada fin	Tasa de cambio ilateral real (promedio año 2002)
Estados Unidos	2.4	0.3	25.0	0.7
Unión Europea*	0.9	1.5	48.1	34.8
Venezuela	-8.9	2.8	-31.1	-12.4
Ecuador	3.4	5.1	25.0	16.1
Perú	5.2	0.2	22.9	-0.1
Japón	-0.5	-0.3	38.1	-0.6
México	0.9	-0.3	9.8	3.9
Brasil	1.5	1.5	-18.4	-5.1
Argentina	-10.9	-4.4	-62.8	-39.5
Chile	2.1	3.1	14.7	1.3

* PIB UE-15; Tasa de cambio nominal cruzada respecto al EURO;
Cálculo Mincomercio de los países europeos que conforman el ITCR

Fuente: Bancos Centrales y oficinas de Estadísticas. Cálculos Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Gráfico 1
Spreads para bonos de deuda pública de países latinoamericanos seleccionados
(JP Morgan, 2002)



Fuente: JP Morgan

El decrecimiento de las exportaciones totales durante el año 2002 se explica por las menores ventas a algunos de los países mencionados anteriormente (Cuadro 2).

Los mercados de destino más importantes para los productos colombianos se concentraron en el grupo de países industrializados y los de la CAN. Las naciones industriales absorbieron el 60,1% del valor total exportado durante el año 2002, sobresaliendo las ventas a Estados Unidos con una participación de 44,8% y a la Unión Europea con 13,7%. Al mercado de la CAN se destinó el 19,5% de las exportaciones, destacándose Venezuela con una participación de 9,4% y Ecuador con 6,8%.



Cuadro 2
Mercados donde las exportaciones colombianas
disminuyeron en el 2002

Destino	Variación %	Contribución %
Venezuela	-35.4	-5.0
Unión Europea	-5.3	-0.7
Caricom	-29.0	-0.6
Brasil	-35.3	-0.5
Panamá	-19.0	-0.4
Argentina	-64.7	-0.2
Estados Unidos	-0.3	-0.1
Uruguay	-48.2	-0.0

Fuente: DANE, Cálculos Ministerio de Comercio Industria y Turismo

Las exportaciones no tradicionales, con una participación de 55,4% en el total de ingresos provenientes del exterior, disminuyeron 3,6% debido principalmente al descenso en el valor de las exportaciones industriales (-7,2%). Al desagregar estas exportaciones se encuentra que todos los sectores cayeron excepto las agroindustriales (Cuadro 3).

Cuadro 3
Exportaciones por sectores industriales
(Millones de dólares FOB)

Sector	2002	2001	var %	Contribución %
INDUSTRIALES	4837.8	5212.3	-7.2	-7.2
Agroindustriales	736.7	729.6	1.0	0.1
Ind. Liviana	1768.3	1857.6	-4.8	-1.7
Ind. Básica	1562.2	1677.8	-6.9	-2.2
Maquinaria y Equipo	423.2	504.0	-16.0	-1.5
Ind. Automotriz	347.4	443.4	-21.6	-1.8

Fuente: DANE, Cálculos Ministerio de Comercio Industria y Turismo

Dentro de este conjunto, en el subsector de industria básica, los químicos fueron los que más incidieron con -8,8%; en industria liviana los que más contribuyeron a la contracción fueron confecciones, textiles y editoriales (-9%, -23% y -16%, respectivamente).

Las exportaciones primarias no tradicionales crecieron 7,8% gracias al buen comportamiento del banano, flores y esmeraldas.



Libertad y Orden

Los precios internacionales de los productos básicos mantuvieron durante 2002 la tendencia descendente registrada en los últimos años. Ello incidió en la caída de los ingresos por exportaciones de Colombia. Las exportaciones tradicionales, con una participación de 44,6%, disminuyeron 2,8% en valor y 11% en volumen; se destacan aquí las caídas de las ventas de carbón y el volumen del petróleo y sus derivados¹ (Cuadro 4).

Cuadro 4
Contribución, ingresos y volumen por exportaciones, precio internacional e implícito de las exportaciones tradicionales de Colombia
(Variación porcentual anual)

Producto	Contribución	Valor	Volumen	Precio internacional	Precio implícito
Carbón	-3.5	-16.0	-16.2	-16.3	0.2
Petróleo	-0.2	-0.5	-1.4	2.6	0.9
D. Petróleo	0.1	0.4	-2.4		2.8
Café	0.1	1.1	2.7	-1.2	-1.6
Ferroniquel	0.7	15.8	21.8	13.9	-4.9

Fuente: DANE, Cálculos Ministerio de Comercio Industria y Turismo

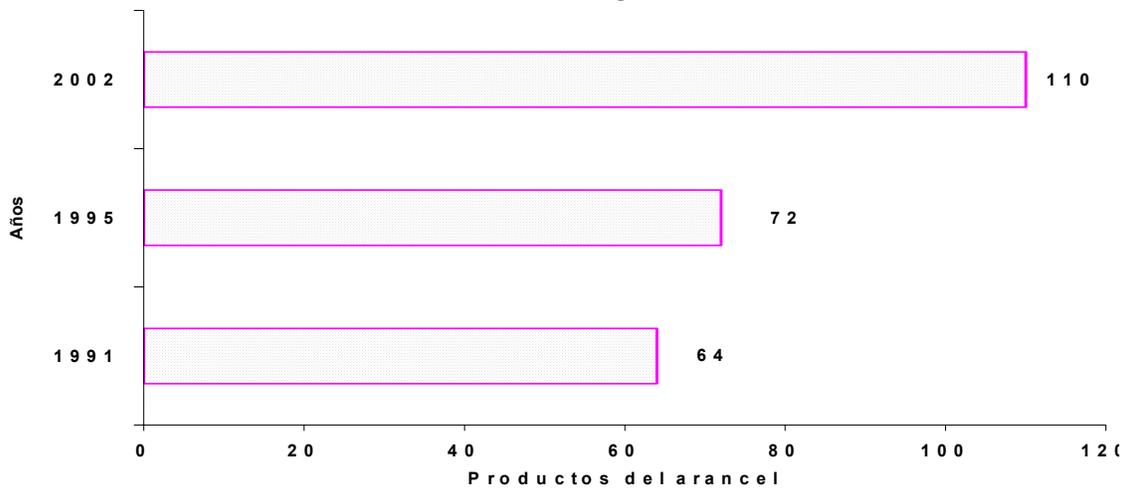
En contraste, los ingresos por exportaciones de ferroniquel, café y derivados del petróleo aumentaron. En el caso del café fue por su mayor volumen.

Hay un aspecto destacable en la estructura de las exportaciones durante los últimos años. Ante el persistente deterioro de los precios internacionales, el país ha respondido con una mayor diversificación en las exportaciones. Como se observa en el gráfico 2, el número de productos que explica el 80% del valor exportado prácticamente se duplicó entre 1991 y 2002.

¹ Este descenso fue menor en petróleo por el fuerte incremento que registró el precio internacional en diciembre por inminencia del conflicto en Irak y la reducción de la producción de Venezuela.



Gráfico 2
Cantidad de productos del arancel que conforman el 80% de los ingresos por exportaciones colombianas para los siguientes años seleccionados



Fuente: DANE, Cálculos Ministerio de Comercio Industria y Turismo

IMPORTACIONES

En el 2002, Colombia no fue ajena a la situación económica mundial; la economía apenas presentó una leve recuperación al pasar de 1,39% en el año anterior a 1,68%. La demanda interna sigue débil, lo cual sumado al impacto de la acelerada devaluación del peso desde el segundo semestre del año pasado (Cuadro 5) repercutió en la contracción en el valor de las importaciones (-1%).

El análisis de las importaciones según uso o destino económico muestra que la disminución más grande se registra en las compras de bienes de capital para la industria, puesto que presentó un descenso en las compras de maquinaria industrial (-25.8%) y en las de partes y accesorios (-10.7%).



Cuadro 5
Índice de la tasa de cambio real de Colombia

Mes 2002	mensual anual	periodo anual
Enero	-8.5	-8.5
Febrero	-8.4	-8.5
Marzo	-6.9	-8.0
Abril	-6.9	-7.7
Mayo	-6.5	-7.5
Junio	-4.2	-6.9
Julio	2.5	-5.6
Agosto	6.8	-4.1
Septiembre	6.6	-2.9
Octubre	7.8	-1.8
Noviembre	8.9	-0.9
Diciembre	13.7	0.3

Fuente: Banco de la República, Cálculos Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

En segunda instancia se presentó una disminución en el valor de la importación de equipo de transporte, debido a la caída en el valor de equipo rodante (-13.1%).

Así mismo bajaron las importaciones de bienes de consumo no duradero, por la caída en las compras de productos alimenticios (-9.6%), bebidas (-26.1%) y tabaco (-7.0%). A su vez se registró una caída en materiales de construcción. También los pagos por importaciones de materias primas para la agricultura disminuyeron debido a la caída de alimentos para animales (-9.6%). (Cuadro 6).

Cuadro 6
Importaciones según uso o destino económico
(Grupos que disminuyeron) Millones de dólares CIF

CUODE (GRUPOS QUE DISMINUYERON)	2002	2001	Variación %	Contribución %
BIENES DE CAPITAL PARA LA INDUSTRIA	2378.2	2614.6	-9.0	-1.8
EQUIPO DE TRANSPORTE	1515.9	1598.3	-5.2	-0.6
BIENES DE CONSUMO NO DURADERO	1519.0	1568.2	-3.1	-0.4
MATERIALES DE CONSTRUCCION	182.8	188.8	-3.2	-0.0
MAT. PRIMAS Y PROD. INTERMEDIOS PARA AGRICULTURA	491.5	497.0	-1.1	-0.0

Fuente: DANE – DIAN



Por contraste, se incrementaron los pagos por importaciones de bienes de consumo duradero, por las mayores compras de vehículos particulares (46.7%) y armas y equipo militar (56.1%). (Cuadro 7).

También se registró un aumento en las compras externas de materias primas y productos intermedios para la industria, debido al incremento en productos alimenticios (16.4%). Por último, las importaciones de combustibles, lubricantes y conexos crecieron a causa de la mayor compra de combustible (9.4%).

Cuadro 7
Importaciones según uso o destino económico
(Grupos que aumentaron)
Millones de dólares CIF

CUODE (GRUPOS QUE AUMENTARON)	2002	2001	Variación %	Contribución %
BIENES DE CONSUMO DURADERO	1177.2	949.7	24.0	1.8
MAT. PRIMAS Y PROD. INTERMEDIOS PARA INDUSTRIA	5172.4	5098.0	1.5	0.6
BIENES DE CAPITAL PARA LA AGRICULTURA	45.8	40.1	14.0	0.0
COMBUSTIBLES, LUBRICANTES Y CONEXOS	189.1	188.9	0.1	0.0

Fuente: DANE – DIAN

De acuerdo a su país de compra², durante el año 2002 las importaciones colombianas fueron suministradas fundamentalmente por las naciones desarrolladas y la CAN y otros países de América Latina. En efecto estos dos bloques atendieron el 69,2% de la demanda colombiana de bienes extranjeros. Estados Unidos aportó el 39,8%, la Unión Europea el 14,3% y Japón el 4,2%. Entre los países de la región, la CAN participó con el 10,9% destacándose Venezuela con el 6,2%. Además Brasil y México al suministrar el 4,0% y 3,9% respectivamente.

En los siguientes cuadros se aprecia en qué países disminuyeron y aumentaron los egresos por compra de bienes.

² Refleja el destino final de nuestros egresos por importaciones sin importar el origen de la mercancía.



Cuadro 8
Menores compras externas de

Compra	Variación %	Contribución %
Unión Europea	-14.1	-2.3
Estados Unidos	-4.4	-1.8
Panamá	-5.3	-0.2
Argentina	-9.9	-0.1
Caricom	-24.3	-0.1
Venezuela	-0.7	-0.0
Brasil	-0.4	-0.0
Oceania	-8.3	-0.0
Bolivia	-4.9	-0.0

Fuente: DANE-DIAN, Cálculos Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Cuadro 9
Mayores compras externas de

Compra	Variación %	Contribución %
Nics: (Corea, etc)	15.6	0.5
Japón	11.5	0.4
Perú	30.2	0.4
Ecuador	12.4	0.3
Canadá	11.1	0.2
Chile	4.2	0.1
México	0.8	0.0
Centroamérica	11.9	0.0
Paraguay	177.8	0.0

Fuente: DANE-DIAN, Cálculos Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

BALANZA COMERCIAL³

El saldo de la balanza comercial de bienes en 2002 fue superavitario en US\$6,5 millones, pero este saldo fue inferior en US\$298 millones al obtenido en 2001.

La caída en el superávit comercial fue el resultado de la mayor disminución del valor de las exportaciones (US\$404 millones) frente a la observada en las importaciones (US\$106,2 millones). En el cuadro 9 se aprecia el balance obtenido por bloques económicos y países, donde el mayor superávit se obtuvo con Estados Unidos y el mayor déficit comercial fue con Brasil.

³ Importaciones por país de compra, DANE y DIAN por país de origen



Cuadro 10				
Balanza comercial por mercados				
Millones de dólares FOB				
Balace con:	2002	2001	variación %	Contribución %
Venezuela	389,910	996,462	-60.9	-199.4
Ecuador	470,855	397,886	18.3	24.0
Perú	151,941	126,517	20.1	8.4
Bolivia	5,300	8,329	-36.4	-1.0
Brasil	-369,180	-311,507	18.5	-19.0
Argentina	-89,858	-79,398	13.2	-3.4
Uruguay	-100,854	-95,408	5.7	-1.8
Paraguay	-1,111	3,900	-128.5	-1.6
Chile	-68,828	-61,588	11.8	-2.4
México	-166,177	-206,173	-19.4	13.1
EEUU + Puerto Rico	573,847	387,962	47.9	61.1
Canadá	-41,906	-40,164	4.3	-0.6
MCC	270,919	260,073	4.2	3.6
Panamá y Zona Franca	-217,419	-188,337	15.4	-9.6
Caricom	156,141	221,088	-29.4	-21.4
UNION EUROPEA	-70,537	-270,730	-73.9	65.8
Japón	-306,374	-281,969	8.7	-8.0
Resto	-580,221	-562,793	3.1	-5.7
TOTAL	6,448	304,149	-97.9	-97.9

Fuente: DANE-DIAN, Cálculos Ministerio de Comercio, Industria y turismo

EL COMERCIO EXTERIOR COLOMBIANO ENERO – ABRIL 2003

EXPORTACIONES

Las exportaciones colombianas han cambiado su dinámica con respecto al año anterior. Los resultados observados están influidos por varios elementos. En primer lugar, la compleja situación de Venezuela ha repercutido en un pronunciado deterioro de las exportaciones hacia ese país que en los años recientes se había convertido en el segundo destino de nuestras exportaciones. En segundo lugar, la renovación y ampliación del ATPA a partir de octubre de 2002 se ha reflejado en un mayor dinamismo de las exportaciones hacia los Estados Unidos y en un



mayor aprovechamiento de los beneficios otorgados. En tercer lugar, la tasa de cambio se ha devaluado en términos reales, lo que propicia una situación de precios relativos más favorable para las exportaciones.

Entre enero y abril de 2003, las exportaciones de bienes sumaron US\$4.027 millones y registraron un aumento de 4,1% anual. Las ventas externas de productos no tradicionales cayeron 1% anual, debido a las menores ventas de productos industriales (Cuadro 1). Los ingresos por exportaciones de bienes tradicionales aumentaron 10,5%, básicamente por los mayores precios del petróleo y sus derivados.

El principal comprador de productos colombianos continuó siendo Estados Unidos, con una participación del 44%, seguido de Ecuador y Venezuela.

En el grupo de productos industriales, la mayoría de sectores mostraron variaciones negativas; a excepción de azúcar, confecciones, calzado, plástico, metalurgia y papel. Los sectores más afectados por las bajas ventas externas en orden de contribución fueron industria automotriz, industria básica y maquinaria y equipo.

Cuadro 1
Exportaciones por sectores industriales enero - abril
(Millones de dólares FOB)

Sector	2,002	2,003	var %	contribución %
INDUSTRIALES	1,583	1,428	-9.8	-9.8
AGROINDUSTRIALES	226	234	3.6	0.5
IND. LIVIANA	553	571	3.3	1.2
IND. BASICA	513	468	-8.8	-2.8
MAQUINARIA Y EQUIPO	138	117	-15.4	-1.3
IND. AUTOMOTRIZ	152	38	-75.2	-7.2

Fuente: DANE, Cálculos Ministerio de Comercio Industria y Turismo

En el sector agroindustrial, azúcar y productos en franjas registraron el crecimiento del sector con 13,4% anual y 43% anual respectivamente.

En el grupo de industria liviana, el crecimiento más notorio se presentó en confecciones, con un incremento de 14,1% anual. Las ventas de calzado y de plástico crecieron levemente. Sin embargo, se registraron disminuciones importantes en los subsectores de jabones (-5,3% anual) y textiles (-5,5% anual).

Para industria básica, la caída se debe a productos químicos (-16% anual).

Cuadro 2
Exportaciones de productos primarios enero - abril
(Millones de dólares FOB)

Fuente: DANE, Cálculos Ministerio de Comercio Industria y Turismo

Sector	2,002	2,003	var %	contribución %
PRODUCTOS PRIMARIOS	2,285.9	2,598.0	13.7	13.7
Café	232.0	254.5	9.7	1.0
Petróleo	830.4	814.9	-1.9	-0.7
Derivados del Petróleo	177.6	285.9	61.0	4.7
Carbón	388.8	412.0	6.0	1.0
Ferróníquel	79.2	120.0	51.5	1.8
Banano	132.2	157.2	18.9	1.1
Flores	244.1	221.2	-9.4	-1.0
Esmeraldas	27.1	25.1	-7.5	-0.1
otros agropecuarios	107.8	98.3	-8.8	-0.4
Otros mineros	66.7	209.0	213.5	6.2

Durante el mismo período, las ventas de productos primarios aumentaron (cuadro 2). Dentro de ese grupo, las exportaciones de otros mineros crecieron especialmente por oro en bruto (1.628% anual) al pasar de UD\$ 9 millones, entre enero y abril de 2002, a US\$149 millones igual período de 2003. En segundo lugar se destaca el incremento de derivados del petróleo y ferróníquel con incrementos de 61% anual y 51,5% anual respectivamente.

El 68% de las exportaciones colombianas se concentró en los mercados de Estados Unidos, la Unión Europea, Ecuador y Venezuela. (Gráfico 1).

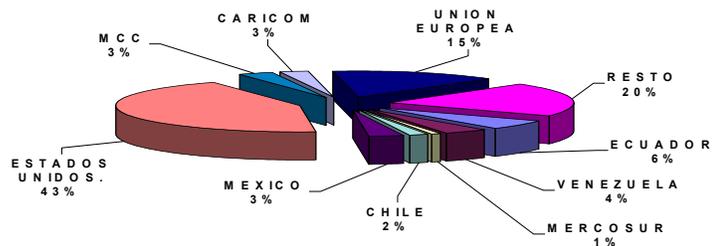


Gráfico 1 Exportaciones por país destino y bloques económicos
Participación porcentual (enero - abril 2003)

Fuente: DANE, Cálculos Ministerio de Comercio Industria y Turismo



En el acumulado enero–abril de 2003, las exportaciones colombianas al mercado estadounidense totalizaron US\$1.764 millones. Las compras se concentraron en productos primarios (US\$1.451 millones) como los tradicionales, flores y otros mineros (oro bruto). Los productos industriales que tuvieron mayor dinamismo en las ventas a este país fueron confecciones (programa ATPDEA), metalurgia y plástico.

Los productos colombianos dirigidos al mercado de la Unión Europea aumentaron 5,7%. Los productos industriales crecieron 30,1% anual y casi todos los productos industriales aumentaron excepto confecciones, maquinaria y equipo y papel entre otros. Los productos primarios con una participación del 85% aumentaron por las mayores compras de banano, ferróniquel y café.

Las ventas hacia Ecuador ascendieron a US\$234 millones convirtiéndose en el segundo destino en importancia para Colombia, a pesar de haber disminuido en 6,2% anual con respecto al mismo período del año anterior. Casi la totalidad de exportaciones a ese país son productos industriales (94%); ellas disminuyeron en 6,3% anual por la caída en la industria automotriz.

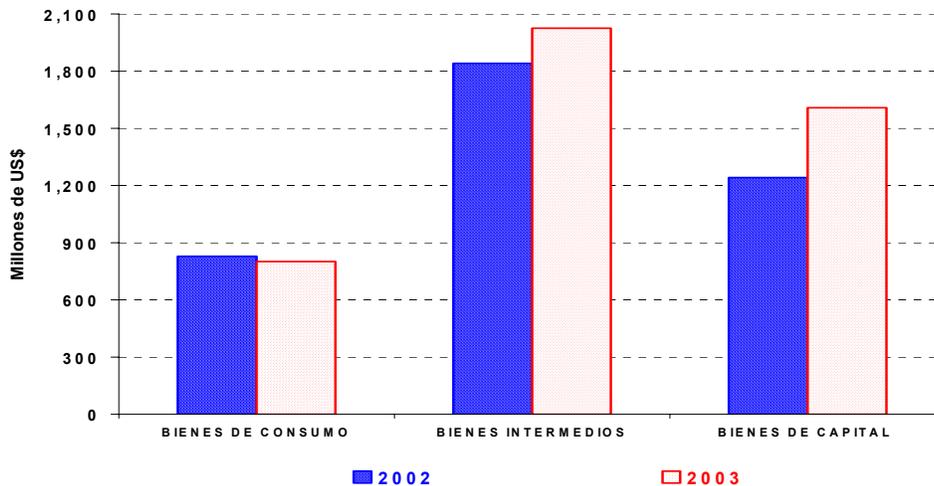
Durante el período de análisis, las exportaciones a Venezuela ascendieron US\$ 154 millones y registraron una caída de 64% anual. Los sectores con mayor desaceleración en las ventas a este país fueron: industria automotriz (-98% anual), industria liviana (-64,7% anual), industria básica (-57,7% anual) y maquinaria y equipo (-60% anual). Lo anterior es atribuible a la crisis política, la recesión económica y el control cambiario.

IMPORTACIONES

Las importaciones colombianas sumaron US\$4.460 millones y registraron un aumento de 14%, con respecto al mismo período del año anterior. Las compras de materias primas y productos intermedios representaron 45% de las importaciones totales. De los cuales los sectores con mayor crecimiento en las compras externas fueron químicos y farmacéuticos (12% anual).

Las importaciones de bienes de capital crecieron 30%, principalmente por las mayores compras de equipo rodante de transporte. Los bienes de consumo más requeridos por los importadores colombianos fueron vehículos de transporte particular y armas y equipo militar. (Gráfico 2).

Gráfico 2
Importaciones según uso o destino económico (CUODE)
Millones de dólares CIF (enero – abril 2003)



Fuente: DANE, Cálculos Ministerio de Comercio Industria y Turismo

Durante el período analizado, las compras de productos industriales fueron de US\$3.961 millones (15,3% anual), mostrando una tendencia creciente las importaciones de maquinaria y equipo, industria automotriz e industria básica.

Los productos químicos fueron los más demandados por el sector de industria básica con US\$975 millones.

Las importaciones de productos primarios con una participación del 10% del total de egresos por importaciones aumentaron 4,4%, por las mayores compras de petróleo y sus derivados con crecimientos de 46% y 49% anual, respectivamente.

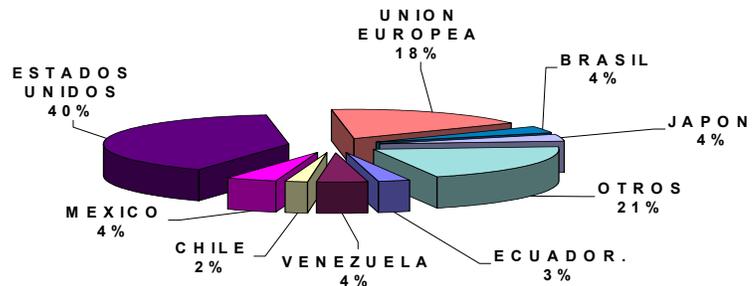
Los principales proveedores de bienes fueron Estados Unidos, Unión Europea, México, Venezuela, Japón y Brasil. Las importaciones de estos países representan el 75% del total de pagos por importaciones de Colombia. (Gráfico 3).

Las importaciones provenientes del mercado estadounidense totalizaron US\$1.783 millones (equivalentes al 40% de las compras externas de las compras externas), con un crecimiento de 17% comparado con el año anterior. Las

importaciones industriales de maquinaria y equipo e industria básica han aumentado 15,2% anual y 22,8% anual. Los principales productos importados fueron productos químicos.

Las compras realizadas en la Unión Europea ascendieron a US\$795 millones y mostraron un aumento de 35%. Así mismo, las importaciones del sector industrial aumentaron 40%. Dentro de estas, el sector que más contribuyó fue el de maquinaria y equipo con un aumento de 130% anual.

Gráfico 3
Importaciones por país de compra
Participación porcentual (enero – abril 2003)



Fuente: DANE, Cálculos Ministerio de Comercio Industria y Turismo

México desplaza a Venezuela como tercer país en importancia para los importadores colombianos al crecer 30,5% anual. El principal incremento se presentó en maquinaria y equipo (63% anual) y derivados del petróleo (5.362% anual).

Las importaciones desde Venezuela totalizaron US\$198 millones (-17% anual). Las mayores caídas en las compras provenientes de ese país se presentaron en productos químicos (52% anual), productos en franjas agroindustriales (94% anual) y productos en franjas agropecuarias (56% anual). En cambio, los productos metalúrgicos y vehículos registraron crecimientos en sus compras de 25% anual y 38% anual, respectivamente.



BALANZA COMERCIAL

En lo corrido del presente año hasta abril, se presentó un déficit en la balanza comercial colombiana de US\$172, 4 millones FOB.

El cambio de superávit a déficit fue el resultado del menor incremento de las exportaciones (US\$158 millones FOB) y el fuerte repunte de las importaciones US\$538 millones FOB). En el siguiente cuadro se aprecia el balance obtenido por bloques económicos y países, donde el mayor superávit se obtuvo con Estados Unidos y el mayor déficit comercial con la Unión Europea.

Cuadro 3				
Balanza comercial por mercados				
Millones de dólares FOB (Enero – abril)				
Balance con:	2003	2002	variación %	Contribución %
Venezuela	-33.8	207.2	-116.3	-115.9
Ecuador	117.7	153.3	-23.2	-17.1
Perú	58.8	55.9	5.2	1.4
Bolivia	2.2	-2.7	-183.2	2.3
Brasil	-132.1	-98.9	33.5	-16.0
Argentina	-32.0	-33.0	-3.1	0.5
Uruguay	-29.2	-32.5	-10.2	1.6
Paraguay	0.4	0.0	907.4	0.2
Chile	-19.7	-22.1	-11.1	1.2
México	-67.1	-54.3	23.6	-6.2
EEUU + Puerto Rico	227.5	150.4	51.3	37.1
Canadá	4.4	6.9	-35.9	-1.2
MCC	114.4	81.9	39.6	15.6
Panamá y Zona Franca	-75.0	-53.0	41.6	-10.6
Caricom	96.5	70.6	36.7	12.5
UNION EUROPEA	-167.2	4.2	-4,080.5	-82.5
Japón	-102.1	-108.1	-5.6	2.9
Resto	-136.2	-117.9	15.5	-8.8
TOTAL	-172.4	207.9	-182.9	-182.9

Fuente: DANE-DIAN, Cálculos Ministerio de Comercio, Industria y turismo



2.1.2 NEGOCIACIONES INTERNACIONALES

➤ ALCA

Para Colombia el mercado del ALCA es el principal destino de las exportaciones (*El 74% de nuestras exportaciones totales están dirigidas a países del ALCA (cifra promedio para el periodo 1997-2001)*), principal proveedor de las importaciones (*El 69% de nuestras importaciones totales provienen de países del ALCA (cifra promedio para el periodo 1997-2001)*, y principal fuente de capital extranjero. Esta condición refleja la necesidad de consolidar las corrientes de comercio existentes.

Ochocientos millones de personas y un PIB de 12 mil billones de dólares sin duda convierten al ALCA en un espacio económico atractivo para cada uno de los 34 países que intervienen en la negociación. Las posibilidades de expandir el comercio de bienes y servicios, fomentar las inversiones y generar un sistema jurídico estable de aplicación universal entre sus miembros, hacen de ésta una negociación de obligatoria participación.

Desde el 7 de agosto de 2002 a la fecha se ha avanzado en el proceso de negociación del ALCA. Los avances más significativos se registran en la presentación de las ofertas en materia de acceso a mercados en productos agrícolas, industriales, compras del sector público, servicios e inversiones. Todos los países presentaron sus ofertas para productos agrícolas, industriales; sin embargo, los países del Mercosur aún no han presentado sus ofertas en servicios e inversiones. Algunos países de CARICOM y los integrantes del MERCOSUR no han presentado sus ofertas en compras del sector público. Vale la pena anotar que Colombia presentó sus ofertas en todos los temas relaciones con acceso a mercados.

Actualmente, los países, incluido Colombia, se encuentran presentando sus solicitudes de mejoramiento de ofertas a aquellos países que les han presentado sus ofertas iniciales. Este es un proceso largo de negociación que apenas comienza.

Paralelamente, todos los Grupos de Negociación se encuentran trabajando en la redacción de los textos de los diferentes capítulos del Acuerdo. En noviembre del año 2003, se hará pública una tercera versión del borrador de Acuerdo



➤ **OMC**

En relación con los asuntos atinentes a la Organización Mundial del Comercio (OMC), Colombia ha continuado participando en las discusiones y negociaciones que se vienen adelantando desde la Conferencia Ministerial de Doha (2001), en la cual Colombia apoyó el lanzamiento de una nueva ronda de negociaciones. En este sentido, nuestro país ha venido desarrollando su posición negociadora en diferentes temas estratégicos para el comercio exterior nacional, tales como agricultura, servicios y acceso a mercados para bienes industriales.

Como es de conocimiento público, en el segundo semestre de este año se realizará la Conferencia Ministerial de Cancún, con el ánimo de evaluar el avance de las negociaciones incluídas en la Agenda Doha para el Desarrollo (ADD) así como en las que ya tenían mandato de negociación. En este foro, Colombia continuará trabajando individual y colectivamente por avanzar sus propuestas en el marco de la Organización, con miras a la exitosa conclusión de la ronda en el año 2005.

➤ **ASIA**

Se han fortalecido las relaciones comerciales con Japón, mediante la realización de dos Jornadas Informativas de Alto Nivel para empresarios japoneses establecidos en Colombia, cuyo objetivo fue el de difundir información sobre la perspectiva económica y las condiciones para la inversión en Colombia y atender las inquietudes de los inversionistas en asuntos laborales, tributarios y cambiarios.

Para la promoción del comercio y la inversión con China, se aprovechó la visita de una misión de empresarios de ese país a Colombia, en octubre de 2002, durante la cual se llevó a cabo una rueda de negocios con empresarios colombianos y se realizó un seminario tendiente a promover la inversión en las zonas francas y las zonas económicas especiales de exportación.

Se han realizado reuniones con el capítulo colombiano de los Consejos Empresariales con China e India, en la búsqueda del fortalecimiento y consolidación de estos instrumentos, dentro del objetivo de dinamizar las relaciones bilaterales de comercio e inversión con esos países.

En la promoción de Alianzas Estratégicas, se aprovecharon reuniones con representantes de China, Corea, India, Indonesia y Taiwán, para desarrollar oportunidades de inversión y alianzas estratégicas, tomando como base las



Libertad y Orden

fortalezas productivas de cada parte y las facilidades de acceso preferencial de que dispone y dispondrá Colombia en las Américas.

Lamentablemente, debido al síndrome respiratorio agudo severo, fueron postergadas algunas actividades programadas para el primer semestre de 2003, entre ellas, la visita de una misión de empresarios de Taiwán a nuestro país, la visita de una misión de empresarios colombianos a China, Corea, Taiwán y Hong Kong, y la visita del Canciller de India a Colombia.

➤ **RELACIONES CON LOS ESTADOS UNIDOS**

Dado que Estados Unidos continúa siendo nuestro principal socio en materia de comercio e inversión extranjera, los avances en las relaciones económicas y comerciales con dicho país son una constante preocupación y prioridad en nuestra política comercial. Aprovechando el clima de confianza y entendimiento político que se ha venido consolidando entre nuestros dos países después del 7 de agosto de 2002, se han adelantado diferentes acciones para aprovechar las preferencias unilaterales otorgadas por la Ley ATPDEA, así como para obtener para las exportaciones de Colombia hacia los EE.UU. un trato preferencial estable en el largo plazo, a través de la firma de un Acuerdo de Libre Comercio bilateral.

➤ **ATPDEA**

La extensión de la vigencia y cobertura de las preferencias arancelarias, conferidas mediante la Ley ATPDEA y la masiva divulgación que de dichas preferencias ha venido haciendo el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo en compañía de las demás entidades del sector de comercio exterior, ha derivado en un aprovechamiento⁴ promedio del 43% desde la renovación y expansión del antiguo ATPA, lo cual implica un incremento significativo respecto del año 2001, último año de vigencia del ATPA original, cuando sólo el 13% de dichas exportaciones utilizaron los beneficios arancelarios.

De Enero a Abril de 2003 se han exportado desde Colombia USD \$ 1.163 millones con preferencias ATPDEA. Los productos que más se han exportado bajo este esquema son los aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso, por un valor de USD \$ 444 millones, representando el 67% de las exportaciones colombianas bajo ATPDEA y significando un aprovechamiento del 51%. El segundo renglón de

⁴ El aprovechamiento se mide como porcentaje del total de exportaciones colombianas que tienen por destino a los EE.UU.



Libertad y Orden

exportaciones bajo ATPDEA han sido las flores, con exportaciones por USD \$ 124 millones, con una participación del 19% de las exportaciones ATPDEA y un aprovechamiento del 98%.

Entre los nuevos productos incluidos en la Ley ATPDEA, las exportaciones de prendas de vestir alcanzaron USD \$ 44 millones para el periodo Enero – Abril 2003, con una participación del 7% dentro del total de exportaciones ATPDEA.

El impacto en las exportaciones de los países andinos gracias al ATPDEA es positivo, siendo Colombia el país beneficiario que, en términos generales y considerando todos los sectores, más lo ha aprovechado.

Actualmente, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo continúa su campaña de divulgación y capacitación y preside, en cabeza de la Viceministra de Comercio, el Comité de Gerencia del ATPDEA, que, con la participación de representantes del sector privado, busca identificar la problemática de cada sector beneficiado por el ATPDEA y colaborar con su resolución para lograr el adecuado aprovechamiento de las preferencias.

Finalmente, vale la pena reiterar que el aprovechamiento del ATPDEA contribuye al objetivo de consolidar una economía legal sana, formada sobre la base de empresas competitivas exportadoras que conducen el posicionamiento de nuestros productos en el mercado estadounidense y permiten crear un precedente determinante en materia de competitividad que hará más expeditos los beneficios potenciales del ALCA.

- Acuerdo Bilateral Colombia - Estados Unidos

Teniendo en cuenta que las preferencias arancelarias unilaterales otorgadas por los EE.UU. bajo ATPA sólo estarán vigentes hasta el 31 de diciembre de 2006 y aprovechando la Ley de Promoción Comercial –TPA-, de la cual goza el Ejecutivo de los Estados Unidos en la actualidad, el gobierno nacional se ha puesto en la tarea de buscar un tratado de libre comercio con los EE.UU.

Para lograrlo, se han llevado a cabo acercamientos de alto gobierno con el Representante Comercial de los EE.UU, Embajador Robert Zoellick (máxima autoridad en materia de comercio exterior de ese país). En los meses de Junio y Julio se desplazó el Ministro de Comercio, Industria y Turismo a Washington, con el fin de iniciar los respectivos acercamientos. Por su parte, el Embajador Zoellick



visitará nuestro país el próximo 8 de agosto del año en curso, con el mismo propósito.

Como resultado de la intensa labor del gobierno colombiano en los EE.UU., varios miembros del Congreso de los EE.UU. y empresas del sector privado han respaldado ya la iniciación de negociaciones con Colombia.

➤ **RELACIONES CON LA UNION EUROPEA**

Desde el 7 de agosto de 2002, ha tenido importancia decisiva la intervención del gobierno de Colombia ante las autoridades de la Unión Europea (Consejo, Comisión y demás instituciones de la UE), Parlamento Europeo y gobiernos de países miembros para impedir o limitar el impacto negativo en nuestras exportaciones, de la aplicación del mecanismo de graduación previsto en el SGP, que afecta a productos como flores, árboles, plantas, productos de la floricultura, hortalizas y frutos de cáscara, con la pérdida temporal de preferencias en ese mercado.

En primera instancia se logró retrasar la aplicación de la graduación hasta el 1º de noviembre de 2003 y a partir de esa fecha y hasta el 1º de mayo de 2004, se obtuvo la aplicación de una graduación parcial. En ese momento, los mencionados productos de Colombia tendrían que pagar el resto de ese año un arancel pleno.

Colombia está trabajando en propuestas de tipo técnico, como en una ofensiva diplomática al más alto nivel, con el fin de lograr que en la próxima renovación del SGP se dé un tratamiento acorde con los ingentes esfuerzos que libra el país en su lucha contra la droga y se eliminen los riesgos de la graduación.

Otro frente de acción desarrollado respecto de la Unión Europea después del 7 de agosto de 2007, se refiere a la búsqueda de un acuerdo comercial entre los países de la Comunidad Andina y la Unión Europea.

La CAN (y paralelamente los países centroamericanos), ha venido proponiendo a la Unión Europea, UE, el inicio de negociaciones para lograr la suscripción de un acuerdo de cuarta generación con miras a un relacionamiento mayor que culmine con un tratado de libre comercio.

El 27 de marzo de 2003 se definieron por parte de la UE, las directrices de negociación para un Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación, que se suscribirá en México en el año 2004. Dicho Acuerdo servirá de base para un futuro



relacionamiento CAN –UE, en un acuerdo de Asociación o de Cuarta Generación. Ya se dio la primera ronda de negociaciones en Bruselas en el primer semestre de 2003 y en el mes de septiembre de este mismo año continuaran las negociaciones en el Ecuador, las cuales se encuentran muy avanzadas.

➤ **Comunidad Andina - CAN**

El comercio con los países de la Comunidad Andina representa para Colombia el segundo destino de las exportaciones totales después de Estados Unidos y ha sido el mercado más dinámico en la última década.

No obstante los avances al respecto, es importante resaltar la situación actual del proceso de integración andina. En efecto, desde la suscripción del Acuerdo de Cartagena en 1.969 se planteó como meta para la adecuada integración, la creación de un mercado común andino para lo cual los Presidentes de los Países Andinos reunidos en la ciudad de Guayaquil en abril de 1.998 acordaron que la fecha en que el mismo entraría a regir sería el año 2005.

Así, los esfuerzos de los últimos años se han concentrado en dirimir enormes diferencias en cuanto al perfeccionamiento de la zona de libre comercio andina, así como a la posibilidad de crear la Unión Aduanera. Si bien se menciona con fortaleza la importancia de establecer el mercado común, la carencia de los elementos esenciales para el cumplimiento de tal fin indican que este estadio de integración no es alcanzable en el tiempo propuesto.

En efecto, si bien recientes medidas adoptadas a nivel andino apuntan a solidificar la Unión Aduanera, lo cierto es que medidas unilaterales adoptadas por cada uno de los países restringen la profundización de la zona de libre comercio y por tanto la posibilidad de constituir un mercado común andino.

Por lo anterior y ante la imposibilidad de contar con una zona de libre comercio plena, es por lo menos difícil pensar en que la Unión Aduanera es posible.

Por otra parte, se debe resaltar que la integración andina tiene un carácter multidimensional lo cual requiere avanzar en dimensiones diferentes a la económica. En este sentido se debe otorgar prioridad a la coordinación de políticas sociales, reforzar la cooperación política, impulsar la integración física y el desarrollo de programas para las regiones de frontera y promover la ejecución de programas en frentes tales como el medio ambiente, el mercado energético, la biodiversidad y las telecomunicaciones, entre otros.



Por ello, en la reciente Cumbre Presidencial Andina realizada en Rionegro, Antioquia, las discusiones y directrices no hicieron tanto énfasis en el tema comercial sino que se focalizaron principalmente en los otros aspectos políticos y sociales de la agenda multilateral.

➤ **TRATADO DE LIBRE COMERCIO – G3**

Con el Tratado del G-3 se formó una zona de libre comercio entre México, Colombia y Venezuela de 145 millones de habitantes. Este Tratado incluye una importante apertura de mercados para bienes y servicios y establece reglas claras y transparentes en materia de comercio e inversión, otorgando certidumbre a los agentes económicos. El G-3 representa oportunidades para aumentar y diversificar las exportaciones, producción, generar empleos productivos, bien remunerados, economías de escala vía alianzas comerciales, de inversión, mayor competitividad, crecimiento que se traducen en un mayor bienestar.

El Tratado busca un acceso amplio y seguro a los respectivos mercados, a través de la eliminación gradual de aranceles, reconociendo los sectores sensibles de cada país. Establece disciplinas para asegurar que la aplicación de las medidas internas de protección a la salud y la vida humana, animal y vegetal, del ambiente y del consumidor, no se conviertan en obstáculos innecesarios al comercio. Igualmente fija disciplinas para evitar las prácticas desleales de comercio y contiene un mecanismo ágil para la solución de las controversias que puedan suscitarse en la relación comercial entre los países.

En Tratado entró, a partir de julio de 2003 y hasta junio del 2004, en su novena etapa de desgravación, con lo que quedará faltando solamente una etapa que culminará a mediados del 2005, fecha para la cual el universo de productos negociados se importará con cero arancel.

Por otro lado, en el marco del TLC – G3, se iniciaron las conversaciones tendientes a reactivar las negociaciones en el marco del Comité del Sector Automotor y para flexibilizar de las Normas de Origen para determinados productos.

➤ **MERCOSUR**

El comercio con el Mercosur se apoya en Acuerdos de Alcance Parcial de Complementación Económica (AAPCE) con Brasil y Argentina, firmados en 1999 y



2000, que han sido prorrogados hasta diciembre de 2003. Con Paraguay y Uruguay se tienen Acuerdos de Alcance Parcial para un conjunto menor de productos, los cuales se suscribieron a principios de 1993 y también están vigentes hasta diciembre de 2003.

Colombia conjuntamente con los restantes países andinos firmó un Acuerdo Marco con los países del Mercosur en diciembre del 2002. Este acuerdo plantea un punto de arranque para negociaciones comerciales que deben llevar hacia la conformación de una zona de libre comercio a más tardar en diciembre del 2003. A su vez, permitió prorrogar los acuerdos existentes hasta esta misma fecha.

El compromiso de avanzar en una zona de libre comercio quedó ratificado por parte de Colombia en reunión del 7 de marzo de 2003 en Brasilia, que convocó a los presidentes Alvaro Uribe y Luis Ignacio Lula da Silva, donde se señaló como prioridad la integración Suramericana y se expresó la firme determinación de trabajar conjuntamente para conseguir una zona de libre comercio entre los países de la Comunidad Andina y el Mercosur.

Por otro lado, la declaración del X Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores adelantado durante el pasado 10 de marzo del 2003 relanzó la Política Exterior Común al proponerse "intensificar las negociaciones con terceros países, desde una posición comunitaria, a fin de asegurar una inserción internacional con autonomía que facilite la suscripción de acuerdos flexibles, de acuerdo con los ritmos que cada uno de los Países Miembros considere pertinente".

De esta manera, tanto el acuerdo marco como las declaraciones presidenciales y las decisiones del Consejo Andino de Ministros ratifican la voluntad política de Colombia y de los países andinos hacia el libre comercio con los países del Mercosur. Es claro que esta negociación conducirá hacia una zona de libre comercio a partir de la convergencia de los Programas de Liberación Comercial que serán negociados por las Partes. Esta negociación se puede adelantar bien bajo el esquema bloque a bloque o de acuerdo al ritmo que cada uno de los países desee.

En relación con esta negociación hay que anotar que desde que se iniciaron en 1994 han surgido tropiezos debido a las diferentes interpretaciones con respecto al alcance de la integración comercial. Estas diferencias sobresalen en cuanto a la cobertura de los sectores, los plazos y ritmos de desgravación (en razón a las altas sensibilidades de la CAN en los sectores agrícola y automotor), lo mismo que por las exigencias de las normas de origen propuestas por Mercosur y los mecanismos de solución de controversias. Todo esto ha dificultado avanzar hacia una Zona de Libre Comercio.



➤ **CENTROAMÉRICA Y EL CARIBE**

Mediante Acuerdos de Alcance Parcial (AAP), en el marco de la ALADI, Colombia mantiene relaciones comerciales con cada uno de los países del Mercado Común Centroamericano (MCCA)

Recientemente Colombia retomó las negociaciones con Panamá con el fin de incorporar nuevos productos al Acuerdo existente con este país, logrando la incorporación de alrededor de sesenta nuevos productos con preferencias recíprocas, mediante protocolo que se suscribió a finales de abril del año en curso.

Otro mercado de interés es el de República Dominicana con quien no se tiene un Acuerdo de Comercio. Con este mercado Colombia mantiene una balanza comercial positiva de mas de cien millones de dólares, con unas exportaciones de US\$ 163,7 millones durante el año 2002. Lo que indica que existen importantes posibilidades de exportación si se logran preferencias, especialmente de productos agroindustriales (confitería) y de la manufactura liviana (confecciones y productos de plástico, entre otros).

Por este motivo, en enero del 2003 se propuso a este país un borrador de texto normativo de un posible acuerdo de comercio, remitiéndose también en el mes de mayo una lista de productos de interés de Colombia.

De los países del Mercado Común Centroamericano (MCCA) Costa Rica resulta particularmente relevante para Colombia. Dicho mercado es relevante porque las condiciones de acceso para los productos colombianos podrían negociarse mediante la ampliación del AAP suscrito en 1984. Adicionalmente, los dos países iniciaron negociaciones para un acuerdo de protección de inversiones, éste sí de interés para Costa Rica. Colombia supeditó el avance en esa materia a la ampliación del acuerdo de comercio.

Colombia también tiene suscritos Acuerdos de Alcance Parcial con El Salvador, Honduras y Guatemala, desde mediados de 1984, los que involucran preferencias para unos pocos productos. En junio del año en curso Colombia propuso a estos países profundizar los acuerdos involucrando nuevos productos de manera recíproca y estamos a la espera de las respuestas.

Por otra parte, desde el año 2000, Colombia y Cuba tienen un ACE que involucra unos mil seiscientos productos, con un promedio de rebajas arancelarias de 50%. Tomando en consideración que los países andinos han suscrito con este país Acuerdos Comerciales en el marco de la ALADI, Cuba solicitó a la CAN se



estudiara la posibilidad de un Acuerdo de Complementación Económica CAN-Cuba, con el fin de unificar en un solo acuerdo las preferencias que los países se han otorgado bilateralmente, Acuerdo sobre el que se trabajó y está listo para ser puesto a consideración de los cubanos.

Adicionalmente, Colombia y CARICOM tienen en vigencia un Acuerdo de Alcance Parcial suscrito a mediados de los noventa. Colombia otorga preferencias a esos países en 1128 subpartidas y recibe rebajas en 1074, de parte de Trinidad y Tobago, Jamaica, Barbados y Guyana. En la actualidad, las preferencias para los productos negociados son del nivel del 100%. Sobre este Acuerdo no se prevén mayores avances en el corto plazo.

➤ **CHILE**

Con el Acuerdo de Complementación Económica No. 24 suscrito en 1993, el 97% del universo arancelario se encuentra desgravado, representando el 95% del comercio entre los dos países. El intercambio comercial ha evolucionado con un alto margen de aprovechamiento del ACE 24 que oscila entre el 90 y 95% del comercio desde la suscripción del mismo, posicionando a Colombia como el duodécimo socio comercial de Chile.

En el Acuerdo se pactó una Nómina de Excepciones, la cual incluyó los productos más sensibles de los dos países, principalmente productos agrícolas, combustibles, textiles y confecciones maderas y manufacturas de cobre. Sin embargo, este anexo fue renegociado mediante el Sexto Protocolo Adicional al ACE 24 del 14 de agosto de 1997 con un programa de desgravación especial que empezó el 1° de julio de 1997 y va hasta el 31 de diciembre de 2011.

Actualmente estamos trabajando en la búsqueda de soluciones a algunos problemas puntuales que existen.

Como resultado de la Cooperación Técnica Internacional, dentro del Ministerio están en proceso los Sigüientes Proyectos:



Libertad y Orden

2.1.3 INVERSIÓN EXTRANJERA

La política de inversión extranjera que viene desarrollando el Ministerio se orienta a que Colombia cumpla con los niveles mínimos exigidos por la comunidad internacional de negocios, buscando generar un régimen claro, estable y transparente para los inversionistas extranjeros; así mismo ha procurado la generación de estrategias que lleven a superar los retos que existen en su promoción, de acuerdo con las debilidades del clima de inversión presente en el país.

El avance y los logros obtenidos en cada una de las diferentes temáticas de inversión por parte del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo se presentan a continuación:

- **Realización de un Diagnóstico sobre Clima de Inversión en Colombia**

Se realizaron entrevistas con los presidentes de empresas extranjeras en diferentes sectores económicos (financiero, eléctrico, carbón e hidrocarburos, y almacenes de cadena) con la finalidad de identificar obstáculos y diagnosticar el clima de inversión. Con fundamento en esta información, se elaboró un documento que reúne los principales obstáculos y dificultades identificados por los inversionistas. Este trabajo fue presentado ante Consejo de Ministros. Actualmente se está implementando un plan de acción con el objeto de solucionar las dificultades identificadas por los inversionistas. En la actualidad ya se han resuelto varios de los obstáculos planteados en un principio por los inversionistas extranjeros consultados.

Adicionalmente, del Consejo de Ministros antes mencionado surgió la instrucción de revisar las reclamaciones con cada entidad pública pertinente y exponer el resultado de ese trabajo ante el Consejo de Ministros, lo cual se llevó a cabo en el mes de julio. Adicionalmente, se identificaron las principales controversias a las que se enfrentan los inversionistas extranjeros con el Estado, con la finalidad de propender por las posibles soluciones.

Finalmente el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, junto con el Ministerio de Hacienda y Crédito Público, recientemente presentaron un proyecto de ley mediante el cual se busca promover la confianza de los inversionistas extranjeros en Colombia, a través del ofrecimiento de garantías para la estabilidad jurídica.



Libertad y Orden

- **Política de inversión**

Revisión de la Política de Inversión de Colombia. Consecución de cooperación internacional de UNCTAD por US\$100.000 y contrapartida de US\$5.000 para la realización de una Revisión de la Política de Inversión para Colombia. En la actualidad se ha finalizado el componente de revisión de entorno de las políticas para la inversión extranjera directa, que comprende una evaluación del régimen legal e institucional de la IED en comparación con otros países. Se inició en el mes de julio el desarrollo del componente de objetivo nacional y posición competitiva de Colombia en materia de IED, donde se incluye una encuesta de la percepción de los inversionistas y referencias a las tendencias regionales y globales relevantes en materia de IED.

- **Promoción a la inversión**

Red Especializada de Inversión. Consecución de US\$20.000 de contrapartida para un proyecto valorado en US\$420.000, en el que UNCTAD aportará US\$330.000 para el diseño, montaje, implementación y mantenimiento de una herramienta que consolide información relevante para el inversionista nacional y extranjero, como oportunidades de inversión en el país y sus regiones, y trámites de entrada y operación en Colombia. Adicionalmente, la herramienta facilitará el flujo de información entre el inversionista y todos aquellos agentes que intervienen en el proceso de atracción de inversión extranjera.

- **Negociaciones OMC**

Se hizo la formulación de peticiones a 13 países en el marco de la OMC, en relación con el comercio de servicios. Colombia ha estado participando en el Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre el Comercio y las Inversiones, y en el Grupo de Amigos del Movimiento de Personas (conocido como “Grupo de Amigos de Modo 4”).

En relación con la propiedad intelectual, se ha llevado a cabo una participación activa y una defensa de la posición de Colombia en las sesiones del Consejo de los Aspectos de Propiedad Intelectual Relacionadas con el Comercio (ADPIC), y en las discusiones sobre temas de vital interés para Colombia, como salud pública, indicaciones geográficas, biodiversidad, conocimientos tradicionales y folklore.



Libertad y Orden

Colombia está próximo a presentar su oferta mejorada en materia de servicios en el marco de la OMC.

- **Negociaciones ALCA**

El 15 de febrero se presentó la Oferta Inicial de Inversiones y de Servicios de Colombia. Próximamente Colombia presentará su oferta mejorada, de acuerdo con las solicitudes de mejoramiento que hemos recibido.

Colombia presentará próximamente una propuesta para la inclusión dentro del ALCA de un capítulo sobre entrada temporal de personas, con el objeto de establecer reglas claras que faciliten el movimiento de nuestros profesionales y la adecuada atención de las inversiones de nuestros empresarios en el exterior.

- **Negociaciones de Tratados Bilaterales para la Promoción y Protección de Inversiones**

Se actualizó el Modelo de Acuerdo APPI colombiano, incluyendo las recomendaciones contenidas en el Documento CONPES 3197 y recientes acontecimientos en la materia.

Se han realizado negociaciones con diferentes países.

- **Agenda Legislativa**

Revisión y Emisión de concepto sobre más de ocho proyectos de ley referentes a los temas de inversión, servicios y propiedad intelectual.

- **Comunidad Andina de Naciones, CAN:**

Se han logrado avances en la identificación de intereses comunes para una eventual revisión del marco andino sobre inversiones.

Se ha avanzado en las discusiones andinas tendientes a lanzar rondas de negociación con el fin de actualizar la Decisión 391 sobre Acceso a Recursos Genéticos y lograr una normativa andina en materia de conocimientos tradicionales.



- **Perspectivas en el corto y mediano plazo**

Clima de Inversión en Colombia:

- Continuación en la ejecución del Plan de Acción para buscar las soluciones a los obstáculos y controversias identificados.
- Permanente monitoreo de otras controversias y obstáculos de los inversionistas en los diferentes sectores de la economía nacional

Promoción de una Política de Inversiones:

- Implementación de la Red Especializada de Inversión.

- **Negociaciones OMC**

- Presentación de la Oferta de Colombia de servicios

- **Negociaciones ALCA**

- Es objetivo de Colombia que se consolide un conjunto de normas en materia de inversión y servicios que permitan el fortalecimiento de la actividad productiva regional y la atracción de inversión extranjera.
- Eliminación de restricciones de acceso a nuestros prestadores de servicios.
- Inclusión dentro del texto del ALCA de un texto sobre propiedad intelectual en los temas de interés para Colombia.

- **Política de Servicios**

- Revisar el marco legal, el esquema de incentivos y de operación del comercio de servicios en otros países.
- Hacer un diagnóstico del sector servicios en Colombia.



Libertad y Orden

- Formular una política de promoción, definición de estrategias y proyectos para impulsar el sector.
 - Conjuntamente con otras instituciones, entre ellas el DNP, el DANE, el Banco de la República y la DIAN, avanzar en el Sistema de Información del Sector Servicios- SISS.
- **CAN:**
 - Propiciar la iniciación de negociaciones para revisar las Decisiones 291 y 292 de la CAN, con el fin de contar con un marco andino de inversiones que promueva las inversiones mutuas.
 - Lograr el inicio de negociaciones para actualizar la Decisión 391 sobre Acceso a Recursos Genéticos, así como para la obtención de una normativa andina en materia de conocimientos tradicionales.

➤ **PROYECTOS DESARROLLADOS CON RECURSOS DE COOPERACIÓN TÉCNICA INTERNACIONAL**

- Investment Policy Review

El objetivo general de este proyecto es aumentar los niveles de inversión extranjera directa (IED) en Colombia, diversificar sus fuentes y los sectores de destino, con el fin de fortalecer el impacto de la inversión y estimular la innovación, la tecnología y los vínculos de la economía nacional. También mejorará el entorno institucional y el potencial del país para invertir en el exterior y ampliar sus lazos con la economía global. Se espera que las recomendaciones generen empleo, incrementen y diversifiquen la base económica del país, mejoren el clima de negocios y contribuyan a establecer una base sólida que favorezca el crecimiento sostenido y el desarrollo humano en Colombia.

Tipo de cooperación:

Valor: US\$100.000. Un equipo de 4 expertos internacionales con experiencia en materia de IED, llevará a cabo la revisión de la política de inversión. El equipo también incluirá un grupo de expertos locales conformado por un economista, un analista de políticas de inversión y un experto legal.

El proyecto tiene tres componentes:



Objetivo nacional y posición competitiva. En esta sección se identificarán los objetivos de inversión extranjera directa (IED) del país y se analizará su posición competitiva para atraer IED. El análisis incluirá comparaciones con otros países, una encuesta de la percepción de los inversionistas y referencias a las tendencias regionales y globales relevantes en materia de IED.

Entorno de las políticas para la IED. En esta sección se evaluará el régimen legal e institucional en términos del estado actual de las reformas y se comparará con otros países. El análisis se centrará en el contenido de los instrumentos de política de inversión, en los procedimientos administrativos a través de los cuales los instrumentos son implementados; y en las experiencias actuales de los inversionistas.

Opciones de política. En la actualidad el proyecto ha avanzado en la evaluación del régimen legal, donde un consultor recopiló y analizó normas actualizadas sobre los diferentes temas que tocan la inversión extranjera (arbitraje, competencia, cambios internacionales, propiedad de tierras, tributario, aduanas y comercio exterior, propiedad intelectual, minería y petróleo, servicios públicos, océanos y selvas, laboral, medio ambiente, entre otros), se reunió con aproximadamente 45 entidades de los sectores público y privado, y está redactando el primer borrador del subcomponente de régimen legal del Investment Policy Review.

2.1.4 DIRECCION DE COMERCIO EXTERIOR

➤ INSTRUMENTOS DE PROMOCION DE EXPORTACIONES

• CERTIFICADO DE REEMBOLSO TRIBUTARIO - CERT

En el año 2002 se expidió el Decreto 1989 de septiembre 6 de 2002 mediante el cual se estableció el porcentaje reconocimiento del incentivo para todas las subpartidas arancelarias y para todos los destinos en cero por ciento (0%). A partir de ese momento, el Ministerio llevó a cabo varios acercamientos con el Ministerio de Hacienda con el fin de obtener la asignación de la partida presupuestal para esa vigencia fiscal que permitiera hacer los reconocimientos de CERT a que tenían derecho los beneficiarios. A través de la Ley 779 de diciembre 18 de 2002 el Gobierno Nacional asignó una partida presupuestal por valor de \$300 mil millones, asignación que según el estimado calculado de acuerdo al documento



CONPES 3198 de Agosto 26 de 2002, es suficiente para cubrir la totalidad de las obligaciones pendientes de pagar por este instrumentos de promoción a las exportaciones.

Actualmente se adelantan las acciones pertinentes para efectuar el reconocimiento del pasivo del CERT, durante el transcurso del año por valor estimado de \$300 mil millones. Sin embargo este proceso involucra no solo actividades del Ministerio sino la participación de entes externos de los cuales depende poder efectuar los reconocimientos., para solicitudes desde el año 1997 hasta 2002. Entre las entidades externas se encuentran: DIAN, Intermediarios Financieros, Exportadores y El Banco De La República. A la fecha se ha ejecutado un valor total de \$105.102.616.055 Discriminado por las principales ciudades de la siguiente manera:

DIRECCION TERRITORIAL - PUNTO DE ATENCION	CERT \$
CALI	14.736.266.591
MEDELLIN	40.467.220.000
BARRANQUILLA	4.627.193.369
BUCARAMANGA	482.578.374,
CARTAGENA	2.609.567.654
CUCUTA	352.228.867
MANIZALES	677.734.743
SANTA MARTA	1.620.813.857
ZONA CAFETERA	552.450.878
TOTAL	105.102.616.055



- **ZONAS FRANCAS**

Se están adelantando todos los procesos de actualización de los planes de inversión y desarrollo de las Zonas Francas dando prioridad a las denominadas zonas francas privatizadas, para ajustarlas a las condiciones actuales de las necesidades de los mercados nacionales e internacionales. En respuesta de ello se procedió a replantear los compromisos adquiridos con las Zona Franca de Palmaseca y Barranquilla, actualmente se adelanta el proceso de Cartagena. Se cancelo el contrato suscrito con el usuario operador de Santa Marta y se designo un nuevo usuario operador transitorio. Se modifico el Plan Maestro de la zona Franca de Rionegro y la solicitud de ampliación de área para el desarrollo de un proyecto con inversión extranjera. Se adelanta el estudio de cancelación de Zonas Francas Turísticas por haberse establecido la no viabilidad de los proyectos presentados.

Se elaboró el proyecto de Decreto para la modificación del Decreto 2233 de 1996 y la incorporación de los compromisos adquiridos por Colombia ante la Organización Mundial de Comercio- OMC, legislación sobre las Zonas Francas colombianas, con el objeto de promover y fortalecer la prestación de servicios vinculados con la exportación desde las Zonas Francas. Se busca la simplificación de los trámites para acceder al régimen franco, a través de la minimización de requisitos de acceso a las Zonas Francas Privadas así como implementación de normatividad para crear Zonas Francas adicionales de diversos sectores. Actualmente el proyecto cursa por diversas Entidades involucradas.

Se ha continuado con la promoción y control de las Zonas Francas del país, las cuales tienen instaladas 391 usuarios de los cuales 170 son Industriales de Bienes y Servicios y 221 Comerciales, empresas que generan más de 18.000 empleos directos y otros 25.000 indirectos. Las exportaciones realizadas en el año 2002 a través de este instrumento alcanzaron los 369.7 millones de dólares.



- **ZONAS ESPECIALES ECONOMICAS DE EXPORTACION**

A través del Decreto 1227 de 2002, se reglamentaron las Zonas Económicas Especiales de Exportación y se celebró el contrato para la implementación del mecanismo y su proceso de divulgación y capacitación.

En la actualidad se han declarado 5 Zonas Especiales Económicas de Exportación, las cuatro primeras a través de la Ley 677 de 2001 y la última mediante el Decreto 045 de 2002:

- Cúcuta
- Buenaventura
- Ipiales
- Valledupar
- Tumaco

Se preparó el Proyecto que modifica la Ley 677 de 2001 que pretende flexibilizar las condiciones de acceso a este instrumento. En la actualidad se encuentra en estudio por parte de otros Entes del Estado involucrados en el mecanismo.

- **SOCIEDADES DE COMERCIALIZACION INTERNACIONAL**

Sigue creciendo el número de las Sociedades de Comercialización Internacional registradas en el Ministerio, en el cierre de 2002, el número de estas se elevó a 1936 a julio de 2003.

Con el propósito de fortalecer el instrumento se adelantó el proyecto de modificación de la normatividad Resolución 093 y la expedición de una Circular Externa para su correspondiente divulgación, las que incorporan recomendaciones para el fortalecimiento y mejor cumplimiento del régimen.

- **SISTEMA ESPECIALES DE IMPORTACION – EXPORTACION –“PLAN VALLEJO”**

Se expidieron la Resolución 1791 de 2002 – Por medio de la cual se establecen disposiciones especiales para los usuarios que destinen sus exportaciones a la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas, ATPDEA, de los Estados Unidos de América- y la Resolución No. 011 de 2003 –Por medio de la cual se dictan las disposiciones sobre los Sistemas Especiales de Importación Exportación de Bienes de Capital y Repuestos para ajustarse a los



acuerdos suscritos ante el Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias de la Organización Mundial de Comercio- OMC.

Así mismo, se ha continuado apoyando la consolidación y ampliación de la oferta exportable del país a través de los Sistemas Especiales de Importación – Exportación. Durante el 2002 las exportaciones que hicieron uso de los Sistemas Especiales de Importación – Exportación Plan Vallejo, ascendieron a USD 5.426 millones FOB y el total de las exportaciones del país fue de USD 12.902 millones FOB. Lo que representa que el 42.05% de las exportaciones colombianas se benefician de este régimen.

A la fecha, este instrumento de promoción de las exportaciones colombianas cuenta con más de 2900 programas, de los cuales el 67% corresponde a programas de materias primas e insumos, y el restante 33% a programas de bienes de capital y repuestos.

Se está llevando acabo el proyecto de implementación de la nueva política de operación y control de los Sistemas Especiales de Importación – Exportación, proceso que involucra actualización de la normatividad, simplificación de trámites que permitan acceder y consolidar mercados externos e imprimir transparencia a los procesos, modernización y sistematización de los programas así como realización de trámites en línea. En este mismo sentido se adelanta la implementación de métodos y procedimientos de los Sistemas Especiales de Importación – Exportación.

➤ **PRACTICAS COMERCIALES**

• **INVESTIGACIONES POR DUMPING**

ACIDO ORTOFOSFORICO

Se inició de oficio con resolución 1012 del 1 de octubre de 2002, la revisión administrativa con el objeto de determinar si existen cambios en las circunstancias que motivaron la decisión de mantener los derechos antidumping impuestos a las importaciones originarias de Bélgica y Estados Unidos de América, de acuerdo con lo dispuesto en la resolución 642 del 13 de julio de 1998.

Se siguió el procedimiento legal establecido para las investigaciones por dumping, se remitieron cuestionarios a importadores, exportadores y productores. Con resolución 1914 del 19 de diciembre de 2002, se dio por concluida la revisión



administrativa abierta, y se suprimieron los derechos definitivos establecidos, debido a que la empresa Albright & Wilson PAAD Ltda única empresa productora de ácido ortofosfórico en Colombia, cerró su planta de producción en noviembre de 2001.

POLIPROPILENO HOMOPOLIMERO

Se inició mediante resolución 1066 del 25 de octubre de 2002, el procedimiento administrativo relacionado con la segunda revisión administrativa por cambio de circunstancias de los derechos antidumping, impuestos por Colombia al polipropileno homopolímero clasificado por la subpartida arancelaria 39.02.10.00.00 originario de los Estados Unidos.

Se siguió el procedimiento legal establecido para revisiones anuales de los derechos antidumping, se solicitó información a las partes, se realizaron visitas de verificación a las instalaciones de la empresa polipropileno del Caribe S.A. – PROPILCO S.A. El 14 de julio de 2003 se presentó el informe técnico final al Comité de Prácticas Comerciales. Los resultados de la revisión se llevarán de nuevo al Comité para su presentación con la información complementaria solicitada.

ALAMBRON DE BAJO CARBONO

Se inició mediante resolución 1164 del 29 de noviembre de 2002, el examen quinquenal de los derechos antidumping impuestos a las importaciones de alambra de bajo carbono clasificadas por las subpartidas arancelarias 72.13.20.00.00 y 72.13.91.00.10, 72.13.91.00.20, 72.13.91.00.30, 72.13.91.00.90 (hoy subpartida 72.13.91.00.00) originarias de Trinidad y Tobago.

Dentro del procedimiento legal para adelantar revisiones quinquenales, se notificó, al gobierno del país exportador, se solicitó información a importadores, exportadores y/o productores a través de cuestionarios.

Se realizaron visitas de verificación en las instalaciones de Acerías Paz del Río y el Grupo Siderúrgico Diaco, y el 4 de abril se llevó a cabo una audiencia pública en la que participaron importadores, exportadores y los productores nacionales, partes interesadas en la investigación. Los resultados del examen quinquenal se presentarán al Comité de Prácticas Comerciales.



- **INVESTIGACIONES POR SALVAGUARDIA**

PREPARACIONES EN POLVO LISTAS PARA EL CONSUMO

A solicitud de la empresa QUALA S.A., se realizó la evaluación de la imposición de una salvaguardia a las importaciones de preparaciones en polvo para elaborar bebidas listas para el consumo clasificadas en la subpartida arancelaria 21.06.90.20.00 procedentes de Chile.

En desarrollo del proceso legal establecido, se notificó al Gobierno de Chile la realización de la investigación, se remitieron comunicaciones a importadores y/o comercializadores de este producto con el fin de obtener información de utilidad para el desarrollo de la investigación y se realizó visita de verificación en las instalaciones de la empresa peticionaria.

Se presentaron los resultados obtenidos que se encuentran contenidos en el informe técnico, al Comité de Asuntos, Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior en sesiones del 11 de marzo y 4 de junio del 2003.

BICARBONATO DE SODIO

Se realizó la revisión administrativa a la medida de salvaguardia impuesta a las importaciones de bicarbonato de sodio clasificadas por la subpartida arancelaria 28.36.30.00.00. Para ello, se requirió información a las partes interesadas. Los resultados de esta revisión se presentarán al Comité de asuntos, Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior.

ACEITES DE SOYA Y GIRASOL REFINADOS Y MEZCLAS DE ACEITES VEGETALES REFINADOS

Se esta adelantando una investigación para la aplicación de una medida de salvaguardia prevista en el Artículo 109 del Acuerdo de Cartagena, contra las importaciones de aceites de soya y girasol y mezcla de aceites vegetales refinados clasificados en las subpartidas arancelarias 15.07.90.00.10, 15.07.90.00.90, 15.12.19.00.00 y 15.17.90.00.00 provenientes de los países de la Comunidad Andina, presentada por la Federación Colombiana de Fabricantes de Grasas y Aceites Comestibles - FECOLGRASAS.

En desarrollo de este procedimiento, se remitieron comunicaciones a importadores y/o comercializadores para obtener información de utilidad para adelantar la



investigación. Las conclusiones de este estudio serán presentados al Comité de Asuntos Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior.

- **APOYO A EXPORTADORES INVOLUCRADOS EN INVESTIGACIONES EN EL EXTERIOR**

Se ha brindado orientación a los exportadores colombianos para enfrentar los procedimientos iniciados en diferentes países para imponer medidas de salvaguardia contra productos colombianos como oleaginosas, perfiles de hierro y acero calzado, textiles, papel y cartón en Venezuela; cerámica plana, sal de mesa, tableros de fibra de madera y oleaginosas en Ecuador y oleaginosas por Perú.

Se asesoró a los productores colombianos que han sido objeto de investigaciones por dumping iniciadas en el exterior informándoles y asesorándolos en el desarrollo de los procedimientos para la defensa de sus intereses. Estas investigaciones corresponden a productos tales como sorbitol en la CAN y vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica por parte de México.

Por otra parte, se han adelantado diferentes gestiones ante el Gobierno de Costa Rica frente a la controversia con ese país, en cuanto a la existencia de subsidios en las exportaciones colombianas de oleína de palma y margarina para hojaldre a ese país.

- **PARTICIPACION EN LAS NEGOCIACIONES ALCA**

El Ministerio lidera el equipo negociador de Colombia en el Grupo Antidumping, Subsidios y Derechos Compensatorios en ALCA. Por lo tanto se ha participado en la XVII, XVIII, XIX, XX y XXI reuniones del Grupo de Negociación como representante de Colombia y vocero de la CAN que se han realizado en Panamá y México. Para ello, se han preparado propuestas de normas, evaluado las presentadas por los demás países del ALCA, se ha construido la posición negociadora con la participación del equipo negociador constituido por representantes del sector privado, la academia y de otros organismos del gobierno. De igual manera, se han realizado reuniones de coordinación para construir la posición negociadora de la Comunidad Andina de Naciones en ALCA y se ha informado sobre la evolución de las negociaciones en Colombia.

- **CONCEPTOS TÉCNICOS SOBRE TEMAS DE PRACTICAS COMERCIALES**

Se han preparado conceptos técnicos acerca del texto del proyecto de Acuerdo Comercial entre la CAN y el Mercosur, comentarios a los documentos "Las



Libertad y Orden

negociaciones para la conformación del ALCA. Contexto y estrategias”, particularmente en relación con los intereses de Colombia en temas de antidumping, subsidios y medidas compensatorias. Adicionalmente, se analizó la viabilidad de reemplazar el articulado del capítulo antidumping por un sistema de solución de controversias similar al NAFTA, se realizó la identificación de elementos dentro del proyecto de articulado relativos a la interacción entre políticas de competencia y antidumping, se realizaron comentarios al documento TLC Canadá – Chile (Capítulo M – Derechos Antidumping y Compensatorios), al artículo 15 en materia de compromisos de precios.

Complementariamente se realizaron comentarios a algunos interrogantes presentados por la Misión Permanente de Colombia ante la OMC con relación con las discusiones presentadas en el Grupo de Reglas de este Organismo, y en el Grupo de Amigos del Antidumping. Así mismo se ha participado en los trabajos preparatorios para la firma de un TLC entre Colombia y Estados Unidos, TLC Colombia – Canadá.

- **NOTIFICACIONES A LA OMC**

Se diligenció el formato de Notificación semestral de las Medidas “Antidumping” adoptadas por el Gobierno colombiano durante el primer semestre de 2002, las medidas que se encuentran vigentes y la revocación de medidas antidumping a 30 de junio de 2002, de conformidad con las directrices contenidas en el documento G/ADP/1 de la Organización Mundial del Comercio.

- **COMITÉ DE ASUNTOS ADUANEROS, ARANCELARIOS Y DE COMERCIO EXTERIOR**

El Ministerio tiene la función de Secretaría Técnica del Comité de Asuntos Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior – Comité Triple A – por lo cual ha realizado los Comités 99, 100, 101, 102, 103, 105, para lo cual se han elaborado documentos relacionados con el diferimiento arancelario a 0% para los bienes de capital no producidos en la CAN el diferimiento arancelario por insuficiencia de oferta, de algunas materias primas para la cadena de plásticos, restricción a las importaciones de carne procedente de Argentina, exclusión de los alimentos secos para mascotas, de la franja de precios del maíz amarillo, establecimiento de un contingente de importación para la carne bovina fresca madurada y deshuesada de primera calidad, establecimiento del requisito de licencia previa para las importaciones de leche, ámbito de aplicación del Sistema Andino de Franjas de Precios y sus propuestas de modificación, entre otros.



Con bases en las decisiones tomadas en los temas analizados en el Comité Triple A, se proyectaron decretos en temas tales como aceites, carne, plásticos, electrodomésticos, leche, bienes de capital y otras modificaciones al Arancel de Aduanas.

Del mismo modo, se absolvió inquietudes presentadas mediante comunicaciones remitidas a la Secretaría por parte del sector privado.

Se elaboró un proyecto de decreto que reglamenta el decreto 2553 de 1999 en lo correspondiente a las funciones y procedimiento del Comité.

2.2 DESARROLLO EMPRESARIAL

2.2.1 PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD

En concordancia con el compromiso del Señor Presidente de la República en la promoción de la reactivación económica y social, junto a la seguridad democrática y la lucha contra la corrupción y la politiquería como prioridad de Gobierno de la actual administración, a partir del año anterior se ha venido desarrollando consistentemente un programa encaminado a promover y fortalecer el desarrollo empresarial del sector productivo nacional.

De acuerdo con lo anterior, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo viene coordinando acciones entre el sector privado, la academia y las demás entidades del estado para mejorar la productividad del Sector de bienes y servicios y hacer competitiva la oferta nacional en los mercados. Trabaja para ello en tres dimensiones: Elementos Transversales, elementos sectoriales y elementos regionales.

Los elementos transversales promueven la eliminación o reducción de obstáculos a la competitividad que afectan a todos los sectores productivos del país para lo cual se creó e implementó la Red Colombia Compite como un programa cuya misión se orienta hacia el incremento de la competitividad nacional de cada uno de los factores precisados por el Foro Económico Mundial (FEM).

Los elementos Sectoriales buscan mediante convenios de competitividad la concertación privada - pública para promover la integración de los eslabones de las cadenas productivas, el fortalecimiento de estos en el mercado doméstico y su



orientación hacia los mercados internacionales, para ello los convenios remueven limitantes de tipo vertical.

Los elementos Regionales promueven el trabajo articulado entre los actores regionales de la productividad para reducir ineficiencias y fortalecer el aparato productivo mediante la implementación y consolidación de Clusters y agenda regionales de competitividad.

➤ **RED COLOMBIA COMPITE - RCC**

La Red Colombia Compite - RCC es uno de los programas que se desarrolla en el marco de la Política Nacional de Productividad y Competitividad, y consiste en un esquema de trabajo integrado entre las entidades del sector público y de estas con el sector privado y académico para mejorar la competitividad de nuestro país, tomando como parámetro los factores que define el Foro Económico Mundial - FEM, como determinantes de la competitividad de los países. Los factores analizados son: Infraestructura, Internacionalización, Ciencia y Tecnología, Gobierno, Instituciones, Trabajo, Finanzas y Gerencia.

La Red busca articular esfuerzos entre el sector público, empresarial y académico para adelantar proyectos que mejoren la competitividad en los factores definidos por el Foro Económico Mundial:

Dentro de los logros más importantes vale la pena destacar:

- Colombia mejoró su posición competitiva en el año 2002. Según el Anuario Mundial de Competitividad (AMC), publicado por el Instituto Internacional para el Desarrollo Gerencial (IMD), en el reporte de 2003 ubica a Colombia en la Posición 16 entre treinta economías analizadas, superando a países como Italia (puesto 17), Brasil (lugar 21), México (lugar 24), Argentina (lugar 29) y Venezuela, que ocupa el último lugar en la categoría de más de 20 millones de habitantes.
- La posición que ocupa el país en el 2003 es la mejor desde 1999, ya que en términos relativos nos supera el 50% de los países de la muestra, mientras que el año anterior nos superaba el 73%. En suma, por tercer año consecutivo se presenta una tendencia a mejorar en el ranking, y en el lapso 2000 - 2003 se logró una mejoría de 35 puntos porcentuales.



Libertad y Orden

- El 18 de marzo de 2003 se realizó el taller de la red de capital humano, se definieron tres áreas temáticas: calidad y cobertura de la educación superior, calidad de los establecimientos público y acceso y pertinencia de Internet en las escuelas públicas.
- A partir de marzo de 2003 se definieron tres proyectos para la Red de Capital Humano.
- Entre agosto de 2000 y noviembre de 2001 se crearon ocho redes especializadas.
- Entre julio de 2002 y julio de 2003 se han gestionado alrededor de 20 proyectos de la agenda de proyectos estratégicos definidos por las redes especializadas.
- Entre agosto de 2002 y julio de 2003, se ha trabajado en la Red con alrededor de 81 entidades del sector público, 133 del sector privado y 14 de la academia.

➤ **ENCUENTROS NACIONALES DE PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD**

Los Encuentros Nacionales De Productividad y Competitividad liderados por el Presidente de la República, que cuentan con la participación de dirigentes empresariales, académicos y el equipo de Gobierno tienen como objetivos primordiales:

- Realizar la Rendición de Cuentas del sector público sobre el avance de la Política Nacional de Productividad y Competitividad
- Analizar un tema central relacionado con el desarrollo empresarial y competitivo del país
- Consolidar un espacio de diálogo entre gobierno y empresarios, para priorizar los lineamientos contenidos en la Política Nacional de Productividad y Competitividad.

Dentro de los logros más importantes se encuentran los siguientes:



- El pasado 8 y 9 de mayo de 2003 se llevó a cabo el VIII Encuentro para la productividad y competitividad cuyo tema central fue las negociaciones comerciales: por un país más competitivo.
- Para el desarrollo del evento se contó con la participación de reconocidos expertos nacionales e internacionales, quienes orientaron el diálogo sobre los temas específicos del Encuentro, donde asistieron 1200 personas.
- Entre julio de 1999 y mayo de 2003 se han realizado ocho Encuentros de Productividad y Competitividad.

➤ **AGENDAS REGIONALES DE COMPETITIVIDAD**

Proporcionan a los departamentos lineamientos metodológicos para la construcción o consolidación de estos programas con el fin de establecer prioridades para mejorar el desempeño competitivo de la región e integrar a los diferentes actores en torno a este fin.

En este sentido se ha hecho la sensibilización de los actores regionales a través de los Encuentros de Competitividad Nacionales, el trabajo de los Comités Asesores Regionales de Comercio Exterior (CARCES) y los Planes Estratégicos Regionales. Adicionalmente, se hizo la realización de inventario de iniciativas regionales en materia de competitividad, para lo cual se hicieron en marzo y abril cuatro talleres regionales en Cali, Barranquilla, Manizales y Bogotá, los resultados preliminares se encuentran en [www. Colombiacompite.gov.co](http://www.Colombiacompite.gov.co).

➤ **CONVENIOS DE COMPETITIVIDAD**

A través de los Convenios se desarrolla un esquema de trabajo conjunto entre el sector privado, organizado como cadena productiva, y el sector público, con el fin de integrar los eslabones de las diferentes cadenas, remover los obstáculos a la competitividad, fortalecer la producción nacional y consolidar los mercados externos.

Como uno de los resultados, se logró la articulación de los Convenios de Competitividad Agroindustriales coordinados por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo con los Acuerdos de Competitividad Sectorial del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, para las cadenas productivas que firmaron las dos



herramientas, unificando y concentrando los esfuerzos del Gobierno Nacional, de acuerdo a los lineamientos del Plan Nacional de Desarrollo y a la expedición de la Ley 811 de 2003 de la Organización de Cadenas en el sector agropecuario, o forestal, acuícola y pesquero.

De otro lado se consolidó el Proyecto Oferta Institucional con el objeto de brindar información sobre los programas de cooperación ofrecidos por las entidades del orden nacional e internacional a las organizaciones, empresarios y personas naturales, encaminados a solucionar las barreras de productividad y competitividad identificadas en los Convenios.

En cumplimiento de una de las metas para el presente año, se realizó un taller el 30 de abril con representantes de cada una de las cadenas productivas que ha suscrito Convenio de Competitividad, con el fin de establecer las Nuevas Reglas del Juego para el fortalecimiento de esta herramienta.

De otro lado, se realizó un análisis de los Convenios de Competitividad por parte de la CAF y la Corporación Calidad, buscando un mayor dinamismo de este instrumento como apoyo a la productividad y competitividad de las cadenas productivas. De igual forma se contó con la asesoría ofrecida por el experto de la CEPAL, doctor Rudolf Buitelaar. De estas tres actividades se obtuvo como resultado principal la validación del espacio de los convenios, como el idóneo para la formulación de políticas para el desarrollo y fortalecimiento de las cadenas productivas.

Actualmente, gobierno y sector privado participante en cada una de las cadenas, reformulan sus compromisos de acuerdo con los resultados de este taller, y las recomendaciones de la CAF y la CEPAL, cuyo resultado es un mapa de proyectos a desarrollar por parte de cada una de las cadenas productivas.

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo se vinculó de manera activa al Programa Nacional de Prospectiva, mediante la incorporación de este tema al desarrollo de los Convenios de Competitividad.

En materia regional, el Ministerio y la Universidad Nacional de Colombia, trabajan en el diseño de una metodología para la Referenciación Competitiva de Clusters frente al ALCA, trabajo que hace parte del Proyecto Equipo Negociador ALCA en su Componente de Competitividad. Esta metodología se aplicó en cinco clusters así:

- Cluster Hortofrutícola - Antioquia,
- Siderurgia - Boyacá,



- Artes Gráficas - Valle del Cauca,
- Salud – Bogotá y
- Calzado para dama en Norte de Santander.

➤ **MOVIMIENTOS REGIONALES DE PRODUCTIVIDAD**

Estos movimientos promueven el trabajo articulado entre los actores regionales de la productividad, para reducir ineficiencias y fortalecer el aparato productivo, mediante la implementación de mejores prácticas empresariales y consolidación de cadenas productivas y clusters.

Los resultados más importantes son:

- Desde agosto de 2002 a abril de 2003, a través del CNP, se apoyó a 77 empresas en la implementación de tecnologías y herramientas para el mejoramiento de la productividad.
- Se hizo el lanzamiento Movimiento Regional de Productividad (Antioquia Octubre/2002).
- Obtención de recursos de cooperación técnica Japonesa para proyectos de mejoramiento de la productividad durante el período 2001-2003. En este sentido se recibió una comisión de siete expertos japoneses; a través de ellos se asesoraron más de 80 empresas en seis ciudades y se realizaron más de 17 seminarios en temas sobre mejoramiento de la productividad. Así mismo, se hizo la capacitación de cuatro colombianos en Japón y cuatro en Brasil en programas de entrenamiento sobre Mejoramiento de la Productividad durante el período de noviembre de 2002 a febrero de 2003.
- Realización en abril de un Taller en Planeación Estratégica para complementar el Plan Estratégico Exportador en el tema de productividad en torno a estrategias y proyectos que se deben abordar. Los resultados del taller sirvieron de insumo para la formulación del Movimiento Colombiano de la Productividad cuya composición esta basada en un esquema de proyectos con alcance regional y nacional, y mediante los cuales se espera iniciar un proceso de gestión de recursos. En la actualidad el alcance del Movimiento está siendo objeto de revisión y consenso entre los Centros Regionales de Productividad de todo el país.
- A través de la Red Colombiana de Centros de Productividad, se avanzó en los siguientes proyectos:
 - Espacio Virtual de la Productividad: Para implementar una aplicación en Internet y un sistema de información que permita la articulación entre diferentes actores involucrados en el tema de productividad del



país. Se aplicaron encuestas para medir las expectativas que diferentes empresarios puedan tener sobre el nuevo portal: www.colombiaproductiva.com.co

- Manual de Medición de Productividad: Con el fin de homologar una metodología para la medición de la productividad en las empresas. En desarrollo de este proyecto, se publicó un CD con un sistema que permite a empresarios y consultores aplicar una metodología única de medición de productividad. Además, se están llevando a cabo jornadas de capacitación en todo el país dirigidas a empresarios, funcionarios públicos y consultores en el tema de productividad
- Se formuló el proyecto "Cátedra Virtual en Productividad y Competitividad" para el cual se gestionan recursos con el fin de iniciar su montaje durante el segundo semestre del presente año, y vinculación de estudiantes y microempresarios durante el primer semestre del año 2004

➤ **INNOVACION, DESARROLLO TECNOLOGICO Y PRODUCTIVIDAD**

Este proyecto busca apoyar el desarrollo de competencias y habilidades empresariales a los futuros profesionales, que les posibiliten la creación de nuevas empresas, soportadas en la tecnología y la innovación.

Los resultados más importantes son:

- A la fecha, se cuenta con 85 universidades que firmaron acuerdos de voluntades con el Ministerio para impartir la Cátedra Virtual en Creación de Empresas de Base Tecnológica
- En desarrollo de ésta Cátedra se dictan tres promociones. La primera promoción inició el 3 de junio de 2002, con la participación de 546 estudiantes en 12 ciudades del país.
- Durante el segundo semestre del año, se inició la segunda promoción con la participación de 453 estudiantes en 15 ciudades del país.
- El pasado 25 de febrero comenzó la tercera promoción
- ✓ A la fecha se cuenta con cerca de 100 iniciativas empresariales de estudiantes de todo el país



- Espacio virtual de la productividad:

Teniendo en cuenta la necesidad de promover el trabajo conjunto y el intercambio de información entre los diferentes actores involucrados en el tema de productividad en el país, se ha contratado esta consultoría con el Centro Nacional de Productividad con el objeto de diseñar, desarrollar e implementar una aplicación en internet y un sistema de información que soporte las operaciones mencionadas y que además suministre herramientas y material de consulta en el tema de la productividad. Los servicios del Espacio Virtual están enfocados hacia la comunidad empresarial y a los diferentes sectores económicos del país.

El Proyecto es financiando la Corporación Andina de Fomento (CAF). La CAF entrega Cooperación Técnica no reembolsable otorgada mediante carta convenio del 11 de octubre de 2002 al Ministerio de Comercio mediante la contratación de los servicios de un consultor externo, en este caso, el Centro Nacional de Productividad.

Los productos que se esperan obtener son los siguientes:

- Producto 1. Soporte de intercambio de información entre los Centros Regionales de Productividad mediante herramientas como chat, foros en línea o Punto Focal Virtual.
- Producto 2. Banco de Recursos y Casos mediante el cual se publiquen documentos, enlaces a otras páginas de interés para la comunidad relacionada con el tema de Productividad, videos, presentaciones; además se administra un módulo para manejo automático de e-mails dirigido a usuarios.
- Producto 3. Banco de Estadísticas mediante el cual se publiquen resultados de estudios a nivel nacional como encuestas de diagnósticos empresariales, compartir información estadística relacionada con la producción y la industria agrupadas por sectores económicos, cadenas productivas e indicadores de productividad empresarial.
- Producto 4. Herramienta que permita mostrar a los usuarios las preguntas más frecuentes (FAQ's) que surjan del uso del sistema, esto para brindar a los usuarios del sistema un soporte en línea de las preguntas que se repitan con mayor frecuencia.



- Producto 5. Sistema de Oferta Institucional mediante el cual se realicen consultas acerca de los programas de apoyo estatal, convocatorias abiertas, servicios ofrecidos por los centros de productividad, becas, entre otras.
- Producto 6. Simuladores de Desempeño para brindar a los usuarios las herramientas de medición de productividad ya desarrolladas para que las puedan implementar en sus empresas y establecer una comparación con empresas tanto nacionales como internacionales.
- Producto 7. Estructura de procesos y datos del sistema: El desarrollo del flujo grama de los procesos básicos del sistema, definición de entradas, salidas, perfiles de usuarios del sistema sobre los procesos de manipulación de información, diagramas de uso, diagramas de clases, diagramas de entidad - relación, diccionario de datos, glosario de términos, entre otros.
- Producto 8. Instalación del sistema: La puesta en funcionamiento del sistema temporalmente en los servidores web del Centro Nacional de Productividad. Se deberá tomar las medidas que garanticen la disposición del sistema 365 días del año, las 24 horas del día, para que pueda ser consultado desde cualquier computador conectado a Internet en cualquier parte del mundo, salvo excepciones de fuerza mayor que incluyen daños en el carrier internacional y/o fallas en la conexión de última milla.
- Producto 9. Plan y estrategias para la divulgación, puesta en marcha y autosostenibilidad del sistema.
- Producto 10. Inscripción del sistema en listas especializadas de motores de búsqueda como Yahoo, Google, AltaVista, Excite, Inktomi, Búsqueda de AOL, HotBot, Lycos, INFOSEEK, y Northern Light.
- Producto 11. Capacitación al equipo de trabajo del Ministerio, en las herramientas tecnológicas que se diseñen e implementen en desarrollo del presente contrato.

La asesoría tiene una duración de catorce (14) meses, contados a partir de la suscripción del contrato. Este plazo solo podrá extenderse mediante autorización escrita del Ministerio y la CAF cuando se produzcan circunstancias que a juicio de éstos así lo ameriten.



El proyecto Espacio Virtual de la Productividad, consiste en lograr una aplicación en Internet y un Sistema de Información que permita la articulación, trabajo conjunto e intercambio de información entre diferentes actores involucrados en el tema de productividad del País, así como el suministro de diferentes herramientas y material de consulta en el tema de productividad dirigido a la comunidad empresarial y los sectores económicos del país.

- Cátedra Virtual para la Creación de Empresas de Base Tecnológica

El objetivo del proyecto es formar, acompañar y asesorar en la gestión de planes de negocios de hasta 2.420 estudiantes en todo el territorio nacional de las diferentes disciplinas de las ciencias básicas - ingenierías y ciencias económicas y administrativas - en desarrollo de la primera promoción de la cátedra virtual de creación de empresas de base tecnológica con el fin de apoyar la creación de empresas de base tecnológica que permitan generar exportaciones de bienes y servicios de alto valor agregado. Los resultados que se esperan al finalizar la actividad de Formación, Acompañamiento y Gestión de Planes de Negocios, y con ello la I Fase de la Cátedra, es el contar por lo menos con 300 iniciativas empresariales y 150 planes de negocios de posibles iniciativas empresariales exitosas de los hasta 2.420 estudiantes inscritos en la primera promoción.

Proyecto financiando la Corporación Andina de Fomento (CAF) La CAF entrega Cooperación Técnica no reembolsable otorgada mediante carta convenio del 11 de octubre de 2002 al Ministerio de Comercio mediante la contratación de los servicios de un consultor externo, en este caso, la Incubadora de Empresas de Base Tecnológica de Antioquia -IEBTA

Los productos que se esperan obtener son los siguientes:

- Producto 1: Contar por lo menos con 300 iniciativas empresariales y 150 planes de negocios de posibles iniciativas empresariales exitosas de los hasta 2.420 estudiantes inscritos en la primera promoción.
- Producto 2: Adquirir el derecho al uso de una infraestructura tecnológica y a través de la cual se podrán formar, acompañar y asesorar a los estudiantes de la primera promoción, en la elaboración de planes de negocio de una forma sistemática, empleando herramientas interactivas (CampusVirtual, Neurona, Incubadora Virtual, Sistemas de Evaluación y Generación de Resultados, Data Center y Web Center).
- Producto 3: Entregar copia impresa de reportes, estadísticas, preguntas más frecuentes y bases de datos que se generen en desarrollo de cada uno de los



módulos que comprende del plan de estudios, así como, el diseño y ejecución de los planes de negocios

- Producto 4: Mantener el sistema de atención a los usuarios en tiempo real con tutores debidamente capacitados en cada uno de los módulos de formación, acompañamiento y asesoría de los planes de negocios
- Producto 5. No utilizar por ningún medio y fuera del contrato los contenidos diseñados dentro del plan de estudios de la Cátedra Virtual de Creación de Empresas de Base Tecnológica representado en tres (3) módulos: Fundamentos Empresariales, Gestión Empresarial y Diseño y Elaboración de los Planes de Negocios, ya que sobre estos existe una copropiedad en cabeza del Ministerio y la CAF
- Producto 6. La IEBTA deberá solicitar autorización por escrito al Ministerio y la CAF para variar los contenidos diseñados dentro del plan de estudios de la Cátedra Virtual de Creación de Empresas de Base Tecnológica.
- Producto 7. Brindar capacitación al equipo de trabajo que designe la CAF y el Ministerio, en las herramientas tecnológicas Campus Virtual, Neurona, Incubadora Virtual, así como en las herramientas de control y seguimiento aplicadas para el desarrollo de la primera, de forma tal que puedan tener acceso en línea a los reportes sobre la cobertura e impacto de la Cátedra Virtual de Creación de Empresas de Base Tecnológica

Por otro lado la asesoría tendrá una duración de seis (6) meses, contados a partir de la suscripción del contrato. Este plazo solo podrá extenderse mediante autorización escrita del Ministerio y la CAF cuando se produzcan circunstancias que a juicio de éstos así lo ameriten.

2.2.2 APOYO A LAS MIPYMES.

Los avances y logros alcanzados por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo para el apoyo de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas - Mipymes, se presentan a continuación:

1. Micro y pequeños empresarios vinculados a procesos asociativos o cooperativos pertenecientes a diversos sectores. (agroindustrias, industrias y comercio).



Para el segundo trimestre de 2003 según datos recopilados a la fecha se vincularon 453 empresarios, adicionales a los 5.559 vinculados durante el primer trimestre del 2003. Estos empresarios vinculados durante el II trimestre corresponden a tres de los cuatro proyectos que iniciaron operaciones durante este periodo.

2. Nuevas Minicadenas productivas apoyadas.

Se otorgaron incentivos de cofinanciación a 7 minicadenas productivas incluidas en 4 proyectos aprobados por Fomipyme que empezaron su ejecución durante el segundo trimestre del presente año. Estas minicadenas son: la cadena del Werregue, la de la Artesanía i la Guadua, la de sericultura en el Valle del Cauca, la de la seda, la de la Palma de estera del Cesar, la de los tejidos de San Jancinto y la de la Guadua en el Quindío.

Estos cuatro proyectos realizarán una inversión de \$1.932 millones de pesos, de los cuales \$1.069 son cofinanciados por el Fondo de Modernización y Desarrollo Tecnológico –FOMIPYME–, equivalente a una cofinanciación del 55%.

➤ **APOYO A TRAVÉS DEL FOMIPYME.**

Durante el segundo trimestre del 2003, se han entregado recursos por un monto de \$1.099 millones de pesos para proyectos aprobados vigencia 2002.

Las líneas de convocatorias del 2003, ya han sido presentadas para su estudio y aprobación al Consejo Administrador del Fomipyme y el 11 de julio se aprobaron las líneas de la convocatoria, así como el cronograma de implementación del proceso durante el segundo semestre de la presente vigencia.

Adicionalmente se realizaron modificaciones a los procedimientos internos, al manual de operación y a la guía para la presentación de propuestas al fondo. Están en curso las modificaciones al manual de evaluación y a la ficha de evaluación que aplicarán las entidades elegidas para la evaluación técnica, que a la fecha son: FONADE y CORPOMIXTA. Además, se está adelantando la consolidación, divulgación e implementación de los procedimientos internos con la fiduciaria, las entidades evaluadoras y la auditoría.

Las líneas de evaluación son las siguientes:



- Creación de empresas
- Acceso a mercados
- Minicadenas productivas
- Desarrollo tecnológico
- Capital de riesgo
- Innovación en Pyme

➤ **APOYO A MICROEMPRESARIOS**

CREDITO A MICROEMPRESARIOS

Con el fin fortalecer el sector de las microempresas, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo realizó un convenio con la banca comercial a través del cual entre octubre de 2002 y junio 30 de 2003 se han desembolsado \$400.995 millones de pesos.

PREMIO COLOMBIANO A LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA

De otro lado, mediante el decreto 1780 del 26 de junio de 2003 fue creado el Premio Colombiano a la Innovación Tecnológica Empresarial para las Mipymes, el cual se entregará como estímulo a las acciones de investigación aplicada, creatividad e innovación tecnológica y/o industrial de las empresas.

POLÍTICA NACIONAL DE APOYO A LA INDUSTRIA JOYERA, METALES PIEDRAS PRECIOSAS Y BISUTERÍA EN COLOMBIA

Fue promulgada la Política Nacional de apoyo a la industria Joyera, Metales Piedras Preciosas y Bisutería en Colombia, la cual pretende facilitar la gestión estratégica de las Mipymes del sector, mediante la articulación interinstitucional, la reforma de esquemas regulatorios y la integración de la cadena, de forma tal que genere sinergias entre las organizaciones públicas y privadas para la creación de ventajas competitivas.

RED COLOMBIANA DE CENTROS DE SUBCONTRATACIÓN.

Se concretaron negocios en los diferentes Centros de Subcontratación por más de US \$15.000.000. Por otra parte, se han realizado diferentes actividades con el objeto de conseguir nuevos negocios entre la MIPYME y la gran empresa como



son la Participación en la Feria Internacional de Bogotá de 20 empresas de la Red, la participación en la Feria Expoconstrucción – Expodiseño con 13 empresas, la realización de la II Feria del Agua, realizada en Manizales, del Salón de Proveedores de TERPEL donde asistieron más de 120 empresarios; los \$ 1.200 millones de sustitución de Importaciones de la Empresa Oleoducto Central S.A. – OCENSA –

PROGRAMA NACIONAL DE DISEÑO.

El diseño industrial es una herramienta para mejorar la gestión y el desarrollo de empresas más competitivas. El Programa logró concretar con las Cámaras de Comercio de Bogotá, Manizales, Medellín y Cali, la creación y puesta en marcha de las asesorías a 51 empresas de diferentes sectores productivos.

CENTROS REGIONALES DE INVERSIÓN, INFORMACIÓN Y TECNOLOGÍA–CRIIT-.

Dentro del esquema de acción propuesta en el plan de los años 2002 y 2003, y el acuerdo de Cooperación Técnica con ONUDI, se han creado ocho Centros de Promoción de Inversiones, con el fin de que operen como Oficinas Regionales del Proyecto en: Barranquilla, Bogotá, Cali, Medellín, Manizales, Bucaramanga, Ibagué y Cartagena.

Los Perfiles de Proyecto recogidos, constituyeron al grupo de solicitudes que aparecen en la Página Web de la Onudi, diseñada para la divulgación global de los mismos, denominada UNIDO EXCHANGE con una página especial para los proyectos colombianos, llamada COLOMBIA EXCHANGE.

Fueron ya 51 las empresas que iniciaron en este año su promoción a través de la Red de Onudi, de los cuales 7 se encuentran en manos de empresarios de otros países.

CALIDAD Y COMPETITIVIDAD.

El Mejoramiento de Calidad, Competitividad y Desempeño de las Industrias Colombianas, tiene planteado dentro de su plan de actividades, entregar a los Comités Asesores de cada región; Bogotá, Sector del Cuero y Calzado; Ibagué - Sector Textil-Confecciones; Eje Cafetero – Sector Eléctrico - Electrónico; Barrancabermeja - Sector Metalmecánico, el informe de resultados que aplicó a las empresas seleccionadas en cada sector, para con base en él seleccionar las 10 empresas piloto de cada región con las cuales se desarrollará el proyecto piloto de calidad.



A dichas empresas se les capacitó en el software de Pharos y se les instaló dicha herramienta, que permite a los empresarios de las Pymes tener una herramienta gerencial de mejoramiento de calidad y planeación de su negocio. Paralelamente se dio entrenamiento y se instaló el software Pharos en las instituciones que hacen parte de los Comités Asesores de las regiones, con el fin de asegurar la transferencia de tecnología del componente.

DESARROLLO DE PROVEEDORES EN LOS SECTORES ELÉCTRICO, ELECTRÓNICO Y METALMECÁNICA DE PYMES:

El objetivo general del proyecto es incrementar la productividad, competitividad y asociatividad de las MIPYMES en el suministro de bienes, partes y servicios a empresas estatales de los sectores de energía, telecomunicaciones, acueducto y defensa.

Este proyecto lo está financiando ACIEM. En marzo 14 de 2003, ACIEM le presentó formalmente al doctor Carlos Alfonso Novoa, especialista sectorial del BID en Colombia, un Proyecto con el título de: "DESARROLLO Y FORTALECIMIENTO DE LA MIPYME A TRAVÉS DE SU VINCULACIÓN EN PROCESOS DE COMPRAS ESTATALES", con un costo estimado de US\$1'260.000.00. en el cual se propone un cofinanciamiento por parte de BID-FOMIN de US\$756.000, y un componente local de US\$504.000.00. De este componente local el 50% correspondería en aportes en especie por parte del organismo ejecutor ACIEM, y el restante 50% sería en aportes en efectivo utilizando recursos de FOMIPYME. Tiempo de ejecución: 36 meses

El proyecto según información verbal de Carlos Alfonso Novoa, fue aprobado por el BID hace aproximadamente un par de meses. Hasta el momento no se ha recibido una comunicación oficial por parte del BID.

El proyecto consta de los siguientes componentes:

Identificación de Líneas de Negocio. A través de la utilización de diagnósticos y estudios ya existentes, se analizará y determinará el estado actual de la oferta y la demanda en materia de bienes, partes y servicios industriales. Con este tipo de análisis y con el diagnóstico interno que se debe hacer en cada una de las empresas estatales que participen, se establecerá que líneas de negocio podrán estar sujetas a una convocatoria de producción y fabricación a través de Mipymes del orden nacional.



Un proceso de líneas de negocio como éste, permitirá diseñar e iniciar mecanismos de sensibilización en las empresas estatales seleccionadas, logrando compromiso para con el programa.

Desarrollo y fortalecimiento de Proveedores (Mipymes). Este es uno de los componentes más importantes del proyecto, puesto que su objetivo es el de fortalecer a las Mipymes desde el punto de vista de Asistencia Técnica, Transferencia de Conocimiento y/o Tecnología y Gestión Empresarial.

Asistencia Técnica permitirá hacer la labor de desagregación de los bienes, partes o servicios utilizados por las empresas estatales, conocer los estándares de calidad y la aplicación de normas nacionales e internacionales.

Transferencia de conocimiento y/o Tecnología será igualmente de valiosa utilidad para el fortalecimiento de las Mipymes, ya que la experiencia y el Know how de los fabricantes de carácter nacional e internacional y mundial podría compartirse con las Mipymes con el propósito de cumplir con los estándares de calidad y productividad.

Este proceso de acompañamiento técnico y tecnológico, será soportado en el mejoramiento de la productividad empresarial (capacitación y actualización del talento humano, asociatividad empresarial y subcontratación, sistemas de calidad, entre otros), para que las Mipymes adecuen su entorno a las exigencias del mundo moderno de los negocios.

Centro de Información y Negocios. El Programa ha contemplado un Centro de Información y Negocios, el cual será esencial para que oferta y demanda cuenten con un escenario que les permita a las Mipymes conquistar acuerdos comerciales rentables y dar a conocer los resultados de su gestión empresarial. De otra parte, este elemento le permitirá a las entidades estatales tener la oportunidad de presentar sus necesidades y lograr atractivos acuerdos comerciales para reducir costos en la adquisición de bienes, partes o servicios.

Este Centro de Información y Negocios se convertirá al mismo tiempo en un escenario de prospectiva social, técnica, económica e industrial que propenda por futuros negocios entre la oferta y la demanda.

Seguimiento, Evaluación y Divulgación. El Programa ha contemplado una labor de seguimiento, evaluación y divulgación de indicadores a fin de presentar los



avances y resultados del programa y de la gestión de las Mipymes en cuanto a su nivel de respuesta en la producción de bienes, partes y servicios.

2.2.3 PROMOCION Y CULTURA EMPRESARIAL

Los principales avances y logros obtenidos por el Ministerio para la Promoción y Cultura Empresarial se presentan a continuación:

➤ DESARROLLO DE PERFILES REGIONALES

- Se actualizaron 32 perfiles regionales en los que se analiza la evolución y coyuntura del comercio exterior; fueron divulgados en las semanas del exportador realizadas en el año 2002, así como en la página Web del Ministerio (www.mincomercio.gov.co/carces/perfiles).

➤ SISTEMA DE SEGUIMIENTO A LOS PEER

- Como estrategia de seguimiento a los Planes Estratégicos Exportadores Regionales (PEER) se impulsó la firma de convenios PEER para un mayor compromiso de las entidades de carácter nacional y regional en el impulso de los proyectos identificados. El 4 de octubre de 2002, en el marco del VII Encuentro Nacional de Productividad y Competitividad, celebrado en la ciudad de Barranquilla, se firmaron los primeros 13 convenios de seguimiento al PEER para los departamentos de: Boyacá, Cauca, Magdalena, Norte de Santander, Santander, Caldas, Risaralda, Arauca, Atlántico, Guajira, Bolívar, Chocó y Sucre.
- Adicionalmente se diseñó y divulgó en estos CARCES una metodología para la ejecución y seguimiento de dichos convenios, en cual parte del principio de autogestión por parte de las regiones y de las instituciones líderes de cada proyecto.

➤ PERSPECTIVAS EN MATERIA DE REGIONALIZACIÓN

Se estrarificarán los CARCES según el nivel de desarrollo industrial de la zona y su potencial exportador en a,b,c,d nos concentraremos, dentro del plan estratégico regional, en identificación de oferta exportable y, a través de convenios regionales y proyectos de asociatividad, convertirlas en un apoyo real a la labor de comercialización de proexport.



Libertad y Orden

Los carces tipo d, que son las regiones con pobre nivel de desarrollo industrial, y sin oferta exportable significativa, se fusionaran con los consejos regionales de mipymes, como una mesa encargada de asesoria en comercio exterior.

➤ **DISEÑO DESARROLLO Y ACTUALIZACIÓN DE LA COMUNICACIÓN A TRAVÉS DE MEDIOS ELECTRÓNICOS (PÁGINA INTERNET).**

En desarrollo de las directrices establecidas por la estrategia de Gobierno en Línea del Programa Agenda de Conectividad de la Presidencia de la República, el Ministerio en sus tres fases de implementación, presenta los siguientes logros:

Implementación de la Fase I de la Directiva Presidencial 02 de 2000 “Información en Línea”.

- ✓ El 6 de agosto del año 2002 se llevó a cabo el lanzamiento de la nueva imagen del sitio web del Ministerio en Internet, el cual presenta un diseño amigable y acorde con los diferentes tipos de perfiles de usuario que nos consultan.
- ✓ Se diseñó una base de datos en línea que permite consultar más de 11.000 colecciones bibliográficas que posee la Biblioteca Carlos Lleras Restrepo del Ministerio y el Centro de Documentación de Proexport; el módulo de normatividad también fué habilitado por este sistema con un registro de . normas emitidas por el Ministerio de Comercio Exterior desde 1992 hasta el 2002. Es por esto, que el número de visitantes al sitio sigue aumentando y representa un indicador de mínimo 500.000 ingresos por semestre a todos sus contenidos.
- ✓ Se implementó el mecanismo de actualización, de tal forma que los contenidos de la página web son administrados por cada uno de los funcionarios responsables del programa o proyecto, lo cual garantiza a nuestros usuarios información actualizada y con valor agregado.

Implementación de la Fase II de la Directiva Presidencial 02 de 2000 “Trámites y Servicios en Línea”.

- ✓ Se creó la sección Trámites y Operaciones e Instrumentos de Promoción donde se encuentra publicado el mayor número de operaciones que lleva a cabo este Ministerio.



Libertad y Orden

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Informe al Congreso de la República

Julio 2002- Julio 2003

- ✓ Para facilitar el diligenciamiento de las operaciones de Comercio Exterior, se publicó para cada trámite, la descripción general, los requisitos, los procedimientos, las normas y los formatos e instructivos correspondientes.

Implementación de la Fase III de la Directiva Presidencial 02 de 2000 “Contratación en Línea”.

- ✓ Se incluyó en la página del Ministerio la sección Contratación, donde aparece la información referente a los pasos que se surten en el proceso de contratación de nuestra entidad, así como el marco legal y los plazos fijados para cada uno.
- ✓ Se incluyó la sección de Plan de Compras como complemento para nuestros potenciales proveedores. De esta forma se unifican criterios de presentación como entidad del estado, para que en el primer semestre del 2003 se pueda hacer parte del Portal Único de Contratación del Estado que se encontrará en el siguiente enlace: www.contratos.gov.co.
- ✓ Dentro del proceso que corresponde a la implementación de procesos interactivos dentro de la contratación, se estableció el correo electrónico contratacion@mincomercio.gov.co, como medio de intercambio de comunicaciones entre la entidad y los proveedores referentes a comentarios, dudas e inquietudes.

➤ **CÁTEDRA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES.**

- ✓ Se realizó el IV seminario de Capacitación a Docentes el 31 de Julio y 1 de Agosto de 2002, en las instalaciones del Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario, con la asistencia de 125 personas, entre coordinadores del programa, decanos y rectores, de 97 instituciones de Educación Superior del país. Este evento tuvo como finalidad dar a conocer el nuevo pensum académico del programa, el cual fué modificado con el apoyo de la Facultad de Altos Estudios de Negocios de la Universidad del Rosario

PERSPECTIVAS 2003-2006

El principal objetivo es crear una cultura empresarial que garantice la articulación entre la creación de empresas, Mipymes de bienes y servicios, y PROEXPORT



garantizando productividad y competitividad, todo esto bajo los parámetros y como apoyo al plan estratégico exportador nacional a través de las regiones.

En este sentido, a través de la cátedra de negocios internacionales se efectuará la reestructuración del plan académico, la cual tendrá un contenido de creación de empresa con impacto nacional y futuro internacional. Dicha cátedra será ofrecida a instituciones de educación superior en general: universidades, técnicos y tecnológicos, para un total de 320 instituciones, 24.000 jóvenes capacitados, 2.880 docentes capacitados y una cátedra virtual completa.

2.2.4 TURISMO

El trabajo adelantado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, brinda nuevas opciones y oportunidades para los empresarios y las comunidades receptoras generando visiones de futuro alternativo y positivo para Colombia, y creando espacios de convivencia y valoración de nuestra identidad como nación en el ámbito interno y mundial, que pueden mejorar la calidad de vida de todos los colombianos.

Con estas nuevas condiciones, el Ministerio ha logrado importantes resultados mediante el trabajo concertado con otras instancias públicas y con el sector privado que han permitido reactivar este importante sector de la economía recuperando las condiciones de la demanda turística interna, dinamizando la cadena productiva sectorial y el entorno de las comunidades de los principales destinos turísticos, a través del efecto multiplicador que el turismo tiene en la economía.

De otra parte, se han definido las líneas estratégicas de actuación del sector para el presente cuatrienio y se han optimizado los servicios que el Ministerio ofrece a los diferentes públicos, especialmente a los prestadores de servicios turísticos y los turistas, frente al tema de la responsabilidad de disciplina del mercado, que tiene a su cargo esta entidad.

➤ COMPETITIVIDAD TURÍSTICA REGIONAL

Los Convenios de Competitividad Turística han sido la herramienta a través de la cual se han canalizado los esfuerzos hacia las regiones. En este sentido, se ha hecho el seguimiento a las 35 matrices de los convenios de competitividad turística: Cartagena, San Andrés, Santa Marta, Mompox, Boyacá, Meta, Nuquí -



Bahía Solano, Amazonas, San Agustín, Nariño, Caldas, Tolima, Guajira, Darién chocoano, Zipaquirá, Vichada, Santander, Girardot-Melgar, Vaupés, Quindío, Norte de Santander, Buenaventura, Antioquia, Tierradentro, Tumaco, Golfo de Morrosquillo, Valle del Cauca, Arauca, Cauca, Guapi, Cundinamarca, Atlántico, Huila, Casanare y Risaralda.

El trabajo de cada uno de los clusters se centró en un producto insignia alrededor del cual se potencian las diversas acciones regionales. Se ha hecho un riguroso seguimiento, de manera presencial, a través de comunicaciones y conferencias telefónicas, a las acciones consagradas por las matrices de competitividad a cargo de los diversos actores.

La evaluación de cada uno de los convenios ha permitido constatar niveles altos de cumplimiento en buena parte de ellos, cuando ha existido liderazgo regional y trabajo conjunto, en coordinación con la Nación. Paulatinamente, se han ido consolidando una serie de modelos regionales de gestión turística – Quindío, Meta, Valle, Antioquia, Nuquí-Bahía Solano – que han contribuido a diversificar la oferta turística nacional.

Se actualizaron las matrices de compromiso en 30 clusters seleccionados, teniendo en cuenta aquellos en los cuales el compromiso regional fue mayor. Se hace seguimiento mes a mes de los convenios de San Andrés, con base en el plan maestro de turismo de las islas y de Amazonas.

Se elaboraron las matrices transversales, a partir de las matrices actualizadas, de modo que se facilite el proceso de negociación con las diversas entidades nacionales antes de la firma de los convenios nuevos.

➤ **ASISTENCIA TÉCNICA A LAS REGIONES**

Este aspecto contempla herramientas a través de las cuales el Ministerio da apoyo técnico a las regiones para el desarrollo ordenado del turismo. Son compromisos consagrados en los convenios de competitividad y se refieren a planificación turística, al diseño de producto, a la señalización y al enlucimiento de fachadas.

En materia de planificación turística, en las regiones que recibieron asistencia técnica⁵, se continúan los procesos de recolección de información. Se han venido

⁵ Quindío, Valle, Antioquia



trabajando en el Valle dos proyectos específicos: Lago Calima, a raíz de la convocatoria de Corpocalima que ha logrado integrar a los principales actores de la región buscando un reordenamiento del turismo alrededor del embalse, y el embalse Sara Brut⁶, en el cual se busca orientar un uso ecoturístico alterno debidamente planificado y con participación de las comunidades del lugar.

Con base en el informe definitivo del Plan Maestro de Turismo para San Andrés y Providencia, que se realizó con recursos de cooperación española, en coordinación con el Departamento Nacional de Planeación y Plan Caribe, se estructuró un plan de acción con la matriz de compromisos que se constituye en la base para el convenio de competitividad que se firmará con el Departamento archipiélago. Se hace seguimiento mensual a los compromisos.

En referencia al “Plan maestro de Turismo para el Litoral Caribe Colombiano”, la firma Euroestudios – Consultur ha avanzado en las fases iniciales y ya se recibió un documento de diagnóstico regional. Se han realizado reuniones mensuales o bimensuales de seguimiento a través del Comité Técnico Supervisor, del cual forma parte el Ministerio.

En Nuquí y Bahía Solano (Chocó) se adelanta un proyecto para fortalecimiento de los servicios turísticos, con énfasis en el diseño de unos estándares de calidad para los alojamientos nativos, apoyado por Plan Pacífico. La firma consultora entregó los informes de acuerdo con el cronograma y se está buscando que Plan Pacífico asigne unos recursos para garantizar la segunda fase del proyecto. El trabajo en la región cuenta con el compromiso y la vinculación de diversas instancias nacionales como el Ministerio del Ambiente, el Sena; de la Gobernación del chocó, de Codechocó.

De otro lado, se han realizado los primeros talleres de diseño de producto turístico en Ibagué y Barranquilla, iniciando un nuevo frente de asistencia técnica a las regiones.

Se ha divulgado ampliamente la metodología de asistencia técnica en señalización turística en diversas regiones y se ha seguido trabajando en destinos como la provincia de Sugamuxi, Villavicencio, Santa Marta, Buga, Mompo y Paipa. Para enlucimiento de fachadas se ha trabajado, igualmente, en diversas regiones del país.

⁶ Embalse para suministro de agua potable que beneficia a los municipios de Bolívar, Roldanillo, La Unión, Toro, Zarzal, La Victoria y Obando y a los corregimientos de Ricaurte y la Herradura



➤ **PLAN SECTORIAL 2003-2006**

El diseño del Plan Sectorial de Turismo es una responsabilidad básica derivada de la Ley 300 de 1996. En este sentido, se lideraron los procesos de consulta, elaboración y formulación del documento “Turismo para un nuevo país; Plan Sectorial de Turismo 2003-2006”, incluyendo un plan plurianual de inversiones.

➤ **POLÍTICA DE ECOTURISMO**

A raíz del trabajo que se ha venido adelantando con el Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial, se retomó el tema, a partir del documento “Política para el desarrollo del ecoturismo en Colombia”. El documento, luego de un largo proceso de consultas y elaboración, está listo para el lanzamiento de dicha política.

➤ **OTRAS ACCIONES DE APOYO A LAS REGIONES**

Como una forma de mantener permanente comunicación, diálogo e intercambio de experiencias región- región, se realizaron dos encuentros de autoridades regionales de turismo, en La Guajira y en Buga, en los cuales se abordaron temas como los perfiles de mercado turístico y la implantación de los procesos de calidad en las empresas turísticas.

A raíz de la aprobación y seguimiento que el Ministerio hizo al CONPES 3110 que establece compromisos para el desarrollo del turismo náutico, el tema ha sido incluido en el nuevo plan sectorial para hacer la gestión de búsqueda de los recursos que quedan pendientes. A raíz del trabajo para formular una política del océano, se revivieron los compromisos del CONPES Náutico: prácticamente todas las responsabilidades allí asignadas en materia de turismo o ya se había solucionado o estaban en curso a través del CONPES o de los convenios de competitividad turística con departamentos costeros.

De otro lado, Se viene adelantando un programa para creación y fortalecimiento de las mipymes de las cadenas de servicios turísticos en varias regiones del país.

Siendo un servicio con una alta demanda, la atención al punto de información turística y a la fototeca se han continuado.



➤ **REGISTRO NACIONAL DE TURISMO Y ESTADÍSTICAS SECTORIALES**

De acuerdo con las responsabilidades asignadas por la política de fomento de la calidad de la información turística a nivel del Estado, se ha venido optimizando el sistema de información turística mediante la consolidación del Registro Nacional de Turismo, y en coordinación con el Departamento Administrativo Nacional de Estadística y Banco de la República para la implementación de la Cuenta Satélite de Turismo como instrumento para efectuar la medición del impacto real del turismo en la economía.

Con respecto al Registro Nacional de Turismo, se ha venido llevando a cabo la optimización de los procesos internos, gracias a lo cual se ha logrado disminuir significativamente los tiempos de respuesta en los trámites de inscripción y actualización. Es así como en el período de actualización del presente año, se ha efectuado la revisión y expedición de los certificados a los prestadores que cumplieron con el trámite, en un tiempo inferior a los 30 días calendario.

Así mismo y a fin de agilizar el acceso a los formularios del Registro, se implementó su obtención a través de la página web del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

De otro lado, se adelantó un proceso de sensibilización a los empresarios, mediante la organización de jornadas de capacitación llevadas a cabo en diferentes municipios que cuentan con atractivos turísticos, en las cuales se trataron temas tales como normativa, procedimiento, importancia y beneficios de la inscripción y/o actualización y mecanismos de facilitación para el cumplimiento de las obligaciones con el Registro Nacional de Turismo.

Así mismo, con el fin de facilitar el proceso de información a los empresarios del sector, se continuó utilizando el CALL CENTER y se puso al alcance del público en la página web del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, a información referente al Registro: normatividad, prestadores de servicios inscritos, instructivos, etc.

De otra parte, se viene implementando el software especializado para la captura de la información presentada por los prestadores de servicios turísticos en los procesos de inscripción y actualización en el Registro Nacional de Turismo, con el fin de facilitar el procesamiento y generación de la información estadística del sector.



Específicamente en el área de información estadística, se viene adelantando la primera encuesta mensual del sector turístico, para lo cual se seleccionó una muestra de establecimientos hoteleros y de agencias de viajes. En esta primera oportunidad, se han incluido los meses enero, febrero y marzo. Actualmente se viene adelantando la etapa de captura de información.

➤ **INVESTIGACIONES Y PROTECCIÓN AL TURISTA**

Acorde con la normativa existente, el Ministerio adelanta las investigaciones administrativas orientadas a la protección del consumidor y disciplina del mercado turístico.

Desde agosto de 2002 a la fecha, se han iniciado 1296 investigaciones y se han impuesto 125 sanciones a prestadores turísticos, que representan ingresos por multas de 744 salarios mínimos legales mensuales o \$229.896.000. Estos resultados, se sustentan en un volumen de trabajo de 692 resoluciones, que sustentan las decisiones de sanción o no sanción y los recursos que se presentan como parte del proceso administrativo adelantado.

➤ **CAMPAÑA DE PROMOCIÓN DEL TURISMO DOMÉSTICO “VIVE COLOMBIA, VIAJA POR ELLA”**

Continuando con la estrategia de promoción del turismo doméstico, se realizó una evaluación de la primera etapa de la Campaña “*Vive Colombia, Viaja por ella*”. Los resultados permitieron concluir que:

- La campaña generó un nivel de involucramiento emocional con el receptor.
- Generó una imagen del producto “Colombia”, positiva y atractiva.
- Definió una posición de actitud hacia el viajar por Colombia.
- Llamó la atención hacia Colombia a través de un sentimiento de pertenencia y valoración.
- También, en conjunto con los factores externos, coadyuva a que se generará un sentimiento de lucha, ante la adversidad.
- Conceptualizó en el grupo objetivo, el producto que comprende Colombia como destino.
- Definió la diferencia de Colombia con otros destinos, en la importancia de defender lo propio.



Así mismo, se organizó el lanzamiento del programa "Vive Colombia" en la ciclovia de Bogotá, en coordinación con el Instituto Distrital para la Recreación y el Deporte – IDR, con el fin de hacer presencia en el mercado capitalino en espacios al aire libre, mientras se realizan actividades de recreación y de uso del tiempo libre en la ciclovia.

En este sentido, se diseñó e implementó la segunda fase de la Campaña, orientada a generar mayor persuasión y motivación hacia los productos turísticos básicos de Colombia, integrándola con los aspectos de facilitación de movilización por el país y de recuperación de la demanda adelantada por las caravanas "Vive Colombia". Esos productos turísticos son: sol y playa; historia y cultura; agroturismo; ecoturismo; deportes y aventura; ferias y fiestas y ciudades capitales. En este último, se conjugan subproductos como compras, salud, congresos, convenciones e incentivos.

El lanzamiento se realizó el 24 de febrero de 2003, en el marco de la Vitrina Turística de la Asociación Nacional de Agentes de Viajes, ANATO. Los comerciales se han orientado a su difusión previa a las temporadas vacacionales y fueron filmados con personajes que pueden generar influencia en los mercados mostrando sus vivencias en los principales atractivos del país.

Se ha venido trabajando según los conceptos de la campaña, desarrollando piezas promocionales tales como folletos por cada uno de los productos turísticos identificados y para las principales fechas y rutas donde se llevaron a cabo las caravanas "Vive Colombia".

➤ **CARAVANAS "VIVE COLOMBIA"**

Con el fin de rescatar las vías que por razones de orden público habían dejado de ser transitadas, el Gobierno Nacional lanzó la "CARAVANA VIVE COLOMBIA", como una estrategia de seguridad promovida y fortalecida por el turismo, a través de la cual el Ejecutivo invita a los colombianos a viajar por el país y a recuperar la confianza en sus instituciones.

Para lograrlo, se han unido el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y el Fondo de Promoción Turística de Colombia, el Ministerio de la Defensa Nacional, las Fuerzas Armadas, los empresarios turísticos quienes han preparado atractivos paquetes y, en general, las autoridades turísticas locales y regionales.



De esta manera, todos los puentes festivos, temporadas vacacionales de fin y mitad de año, así como en Semana Santa, a partir del 12 de octubre de 2002, los colombianos han conocido y conocerán las rutas que habilitará el Gobierno para que se organice la visita a los diferentes y espectaculares destinos turísticos nacionales.

La “CARAVANA VIVE COLOMBIA” corresponde a la segunda fase de la campaña “VIVE COLOMBIA VIAJA POR ELLA” que desde su creación, hace un año, busca incentivar el turismo doméstico, recuperar la confianza de la demanda turística nacional y demostrar la importancia económica y social de la actividad turística.

El Gobierno Nacional insiste en la “colaboración ciudadana” para que informe a la Fuerza Pública (Ejército Nacional, Armada Nacional, Fuerza Aérea y Policía de Carreteras) sobre acciones sospechosas en las vías. De esta manera, el Ejecutivo garantiza en mayor medida su gestión de seguridad para alcanzar el objetivo de recuperar todas las carreteras de Colombia, tal como lo ha trazado en su Plan de Seguridad Democrática.

Las Caravanas Vive Colombia se han propuesto y convocado por el Ministerio de Turismo, que preside el Comité de Caravanas Turísticas, instancia que decide las rutas y la coordinación de las acciones de seguridad. El Ministerio realiza la difusión nacional y la coordinación regional. De esta forma, los turistas encuentran en las rutas, además de la seguridad, eventos especiales y motivantes para su movilización tales como festejos y muestras folclóricas al paso por los municipios, además de los recibimientos especiales que tienen preparados las ciudades destino para los turistas, integrando a otros sectores económicos y culturales.

El Ministerio designa coordinadores en cada ruta de las caravanas, que apoya a las autoridades policiales, y orienta a los turistas, siempre haciendo presencia institucional, debidamente uniformado y dispuesto a solucionar las dudas y los inconvenientes que se puedan presentar en el trayecto. Así mismo, imparten las recomendaciones a los turistas, orientadas a evitar accidentes en las carreteras. Hasta el momento el plan de las Caravanas Vive Colombia ha sido exitoso y ha recorrido al país por vía terrestre en diversas rutas y temporadas. Como complemento a esta estrategia, se han establecido caravanas aéreas con buenos resultados para los destinos de San Andrés y Providencia y Nuquí – Bahía Solano, en coordinación con la Aeronáutica Civil, las autoridades regionales y los tour operadores turísticos.

Entre octubre de 2002 y junio 30 de 2003 se han realizado 150 Caravanas turísticas a todas las regiones del país.



Los resultados han sido sorprendentes en cuanto a la movilización de vehículos – 19 millones de colombianos viajaron por vía terrestre en la temporada de fin de año 2002 y 13 millones en la de Semana Santa- recuperación de la ocupación hotelera –en algunos destinos y para festividades especiales, se ha logrado el 100% de ocupación- y la dinamización de la economía local de los principales destinos turísticos que han recibido las caravanas "VIVE COLOMBIA":

➤ **ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN Y MERCADEO TURÍSTICO**

Con el apoyo del Fondo de Promoción Turística de Colombia, se adelantó la consultoría con la firma CINDAMER, que elaboró el estudio del Perfil de los mercados turísticos nacionales y las preferencias de viaje de los colombianos. Este estudio determinó las características cualitativas y cuantitativas de los principales grupos de viajeros de Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla y Bucaramanga. Este estudio fue la base para orientar las acciones de promoción y de orientación de las visiones regionales del desarrollo turístico.

En el ámbito del posicionamiento de la imagen de Colombia a través de la participación en ferias en el ámbito nacional e internacional, el Fondo de Promoción Turística de Colombia, a pesar de las políticas de austeridad, ha estado presente en los siguientes eventos, que son prioritarios para motivar los touroperadores del mercado del turismo nacional receptivo que está consolidando el país:

- EXPOCOTELCO, Medellín, Antioquia, 11 al 13 de septiembre de 2002
- Bolsa Turística Internacional de Medellín, 26 al 27 de septiembre de 2002
- World Tourism Market – WTM, en Londres, Reino Unido, del 11 al 14 de noviembre
- Feria Internacional de Turismo – FITUR, en Madrid, España, del 29 de enero al 2 de febrero de 2003, donde se contó con la asistencia del Ministro de Comercio, Industria y Turismo
- XXII Vitrina Turística de la Asociación Nacional de Agentes de Viajes, ANATO, en Bogotá D.C., del 24 al 26 de febrero de 2003.
- International Tourism Berlin – ITB, en Berlín, Alemania, del 7 al 11 de marzo de 2003.

➤ **CAPACITACIÓN Y FORMACIÓN TURÍSTICA**



Libertad y Orden

Acorde con las funciones del decreto 210 de 2003, se diseñó el Plan indicativo del sector educativo colombiano, con el propósito de definir de manera conjunta los lineamientos estratégicos para la educación turística en Colombia acorde con las necesidades y visiones de futuro de los empresarios y destinos turísticos, proponiendo acciones que permitan mejorar la calidad de la formación turística así como destacar su papel fundamental para el desarrollo turístico del país. Para tal fin se identificaron las instituciones de educación superior formal e informal en turismo y se realizó un levantamiento de información preliminar de sus estrategias educativas y contenidos formativos, que permitirá estructurar el diagnóstico del sector educativo turístico, así como identificar sus fortalezas y debilidades, aspectos prioritarios para la estructuración del Plan.

De otra parte, se efectuó una reunión con los decanos de las Facultades de Hotelería y Turismo, el ICFES y el Ministerio de Educación, con el fin de analizar las implicaciones del Decreto 938 de 2002, referente a la nueva situación de la formación específica en administración.

En el tema de la educación básica, se elaboró el proyecto para estructurar el "*Programa Nacional de colegios amigos del turismo*", que tiene como finalidad articular las acciones educativas propuestas por el Programa con los sistemas curriculares de los colegios, de tal manera que los contenidos turísticos, y en general el uso creativo del tiempo libre, permeen de manera transversal todas las asignaturas como eje articulador de su propuesta curricular desde la educación básica, en aquellas instituciones que voluntariamente deseen enfocar su formación hacia el turismo. Este proyecto fue presentado ante la Organización Mundial del Turismo, OMT, la Comunidad Andina de la Naciones - CAN" y ante el Convenio Andrés Bello, para su financiación e implementación.

De otra parte, se ha venido participando activamente en la Mesa Sectorial del SENA, donde se ha venido trabajando el tema del desarrollo de competencias laborales básicas para la formación turística.

➤ **VIVIENDAS PRODUCTIVAS TURÍSTICAS**

Con el fin de vincular a las comunidades locales en los procesos de desarrollo y gestión turística, se estructuró este proyecto que busca diversificar la oferta de alojamiento existente en ciertos destinos nacionales, que por las condiciones ambientales y socioculturales del entorno no permiten el desarrollo de planta turística de grandes dimensiones. En este sentido, el programa busca



acondicionar las viviendas nativas para los fines y necesidades de los turistas, en un marco del desarrollo sostenible.

Para tal fin, se ha venido adelantando con la firma española DIT un diagnóstico preliminar de las viviendas de los municipios de Nuquí y Bahía Solano, identificando los aspectos arquitectónicos, funcionales y de servicio turístico que requieren las viviendas para su adaptación al turismo. Así mismo, se han realizado planes de acción para implementar este programa en los destinos de Providencia, Guajira y Amazonas.

Para el financiamiento general de estas mejoras y acondicionamientos, se está gestionando con el Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial, para el otorgamiento de subsidios de vivienda orientados a estos fines.

➤ **DESARROLLO EMPRESARIAL**

De acuerdo con los lineamientos del Plan Sectorial de Turismo y las políticas de generación de empleo y creación de empresa, el Ministerio ha adelantado un programa de generación y acompañamiento de procesos productivos en los principales destinos turísticos del país, que conformen y fortalezcan 740 empresas en el cuatrienio.

Para tal fin se ha decidido implementar la metodología de Laboratorios Experimentales de Organización Empresarial. Se han adelantado laboratorios en Villeta, Cundinamarca; Guapi, Tumaco; Santa Catalina, Bolívar; San Andrés Islas; Zipaquirá, Cundinamarca; Leticia y Puerto Nariño, Amazonas; donde se han promovido más de 170 procesos productivos. Se tiene previsto implementar estos laboratorios en Mompox, Bolívar; Cartago y Buenaventura, Valle del Cauca; Tolú, Sucre; Coveñas, Córdoba; La Pintada, Antioquia; Ipiales, Nariño y Manizales; Caldas. Así mismo, se organizarán talleres regionales en Vichada, Risaralda, Quindío y la región del Urabá Chocoano.

➤ **RELACIONES INTERNACIONALES**

Según las funciones legales, el Ministerio ha mantenido una gestión activa con sus homólogos internacionales y con los foros y organismos internacionales en que participa Colombia en el ámbito del turismo.



De esta manera se ha logrado que el Ministerio tenga un papel más activo ante la Organización Mundial del Turismo, OMT, donde se logró por primera vez la participación de Colombia en el Practicum 2002 de la Organización, orientado a las administraciones nacionales de turismo, entre los días 22 al 6 de octubre en Madrid – España. Así mismo, se participó en el Comité de promoción de estudios de mercado y técnicas de promoción de la OMT , realizado en México y se presentaron propuestas importantes tales como la inclusión del Programa de Colegios Amigos del Turismo en una red internacional de instituciones liderada por la OMT y la protección de los atractivos turísticos y los hoteles frente a las acciones del conflicto armado, según el protocolo II de Ginebra, acorde con los instrumentos internacionales suscritos por Colombia con este Organismo.

En el ámbito de la Comunidad Andina, CAN, Colombia asumió la presidencia del Comité Andino de Autoridades de Turismo, CAATUR y lideró un plan de acción integral en el ámbito andino, con el fin de promover la competitividad e integración andina a través del sector turismo, dando cumplimiento a las Decisiones 463 y 498 de la CAN. Así mismo, se organizaron en Colombia las reuniones anuales del CAATUR, en Santa Marta, Magdalena y Bogotá, así como las actividades para la celebración del Día del Turismo Andino, el pasado 24 de mayo, en coordinación con las delegaciones diplomáticas andinas en el país. Colombia también participa activamente en el programa de Rutas Turísticas Virtuales Andinas, proyecto de difusión y promoción de los principales atractivos en la CAN.

En el foro multilateral de la Asociación de Estados del Caribe AEC, el Ministerio ha asumido un papel importante participando en las reuniones del Comité Especial de Turismo, realizadas en Puerto España, Trinidad y Tobago, y en la ciudad de Santa Marta, donde se trabajaron temas de interés comunitario en el marco de la Zona de turismo sustentable del Caribe.

En otros aspectos, se logró la suscripción de un convenio de cooperación turística con la República del Perú, que fortalecerá la integración y el conocimiento mutuo a través del turismo entre los dos Estados.

En el tema de transferencia de tecnología, se logró la realización de una misión de expertos con México, para el desarrollo de macroproyectos turísticos en la región Caribe y para un programa de desarrollo ecoturístico en el parque Nacional Natural Tayrona, acorde con los objetivos del Acuerdo de cooperación turística suscrito entre el gobierno de la República de Colombia y el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos.



Libertad y Orden

Así mismo, se gestionó ante el Instituto de Turismo de Costa Rica, el envío de la información sobre el programa de “Certificación para la Sostenibilidad Turística” y se está a la espera de la decisión para adelantar el intercambio de expertos. Igualmente, con el Gobierno de Rumania, dentro el marco del acuerdo suscrito con dicho país, se concretó la realización de una misión empresarial a Rumania en el tema del desarrollo turístico termal y de salud, la cual fue aplazada hasta nueva fecha.

El Ministerio lidera el Plan Estratégico de Turismo para la región amazónica, el cual iniciará sus acciones una vez que se perfeccione el convenio para administración de recursos por parte del Ministerio. Este proyecto consiste elaborar un plan estratégico de competitividad que integre la región amazónica de Colombia, Perú y Ecuador y definir acciones necesarias para reintroducir el Amazonas como producto turístico vendible en el mercado internacional a corto plazo.

Este proyecto lo está financiando el SEDI/AICD de la OEA SEDI/AICD Que es la Secretaría Ejecutiva para el Desarrollo Integral de la Agencia Interamericana para la Cooperación y el Desarrollo por valor de USD 136.316 para el año 2003, contribución que fue aprobada por la Junta Directiva de la AICD en su undécima reunión celebrada en Washington el 15 de noviembre de 2002 .

De otra parte se ha dado apoyo constante en la participación del sector privado del turismo para la sensibilización e identificación de intereses de los empresarios turísticos frente a los retos sectoriales que implica la negociación del Área de Libre Comercio de las Américas, ALCA. En este sentido, se han organizado talleres especiales y se elaboró el documento “Comercio de Servicios y Turismo” ante la OMC y el ALCA.

➤ **CALIDAD DEL SECTOR TURISMO**

Continuando con el liderazgo que ha tenido el Ministerio en el tema de normalización del sector, a través de las Unidades Sectoriales de Normalización de Guías de Turismo, Agentes de Viajes, Hoteles y restaurantes, se han adelantado las reuniones de los Comités Técnicos para estructurar las normas específicas de cada sector según los programas anuales de trabajo de las Unidades. Así mismo, se inició el proceso de sensibilización con ASTIEMPO para constituir la Unidad Sectorial de Normalización de Tiempo Compartido.



Libertad y Orden

En el tema de guianza turística se publicaron cuatro normas técnicas referentes a competencias laborales para los aspectos de prestación del servicio de guianza de acuerdo con lo requerido por el usuario, control del desarrollo de los programas según objetivos propuestos, preparación de las actividades a desarrollar de acuerdo con lo contratado con el usuario y la realización de procesos básicos para la prestación del servicio.

Así mismo, se participó en el estudio de la norma de “Realización de procesos básicos para la prestación del servicio” de la Unidad Sectorial de Normalización de COTELCO; en el estudio de los anteproyectos de norma de competencias laborales “Control en el manejo de materia prima e insumos en el área de producción de alimentos conforme a parámetros de calidad” y “Administración de recursos logrando la productividad del área – Versión 1” de la Unidad Sectorial de Normalización de ACODRES y se coordinó la Consulta Pública de la Norma Técnica Sectorial de Agencias de Viajes: “Diseño de Paquetes Turísticos en Agencias de Viajes”.

Se participó igualmente en el comité técnico de gestión ambiental de ICONTEC, donde se aprobó la de Norma Técnica Colombiana: “Etiquetas ambientales tipo 1” y en el estudio de la de “Criterios para establecimientos de alojamiento y hospedaje”.

De otra parte, con el apoyo del Programa CYGA del ICONTEC, se está apoyando la implementación en una prueba piloto de empresas, de las normas técnicas sectoriales publicadas para agencias de viajes. Estas empresas tienen un cronograma de trabajo para la realización de las capacitaciones requeridas y los procesos de aplicación requeridos.

➤ **SEGURIDAD TURÍSTICA**

Acorde con las estrategias de seguridad democrática del actual Gobierno, se fortaleció la ejecución del Plan Estratégico de Seguridad Turística, con la Policía de Turismo y las autoridades regionales del sector. Se elaboró el seguimiento a los procesos adelantados por los comandantes de policía de turismo y a los directores de las oficinas departamentales de turismo, donde se constituyeron los consejos de seguridad turística, para evaluar los resultados y aplicación de las estrategias del Plan.

En este sentido, se sostuvo una reunión con el Director Operativo de la Policía Nacional, en la cual se solicitó el incremento en el pie de fuerza de la Policía de



Turismo y mayor apoyo para esta especialidad. Como resultado de esta iniciativa, surgió la Directiva 011 de la Policía Nacional, en la cual se reactivan los Consejos regionales de seguridad turística y se tiene previsto un cronograma de acompañamiento a las regiones, en este tema, con el apoyo de la Policía Nacional.

2.2.5 REGULACION

➤ EXPEDICIÓN DE REGLAMENTOS TÉCNICOS.

Como consecuencia de la política de derogación de normas técnicas colombianas oficiales obligatorias establecida hace dos años, actualmente se desarrolla un plan, con duración de un año, que incluye el estudio de 60 proyectos de reglamentos técnicos que podría culminar en la inmediata expedición de los actos administrativos correspondientes. En estos actos administrativos que se refieren a subsectores económicos o productos estratégicos, se articula la defensa de objetivos legítimos del país, con el desarrollo de estrategias que responden al nuevo entorno de negociaciones internacionales plurilaterales o bilaterales en las que se encuentra inmerso.

De otro lado, con el apoyo de la FAO, se adelanta un proyecto que busca fortalecer las actividades nacionales del Codex Alimentarius, organización internacional encargada de elaborar normas, códigos de ética o directrices en el sector de alimentos. En este proyecto se elaborarán documentos que en el futuro inmediato van a soportar la expedición de reglamentos técnicos en el sector agroalimentario que le aportarán al país instrumentos para responder a nuevos compromisos establecidos por la comunidad internacional, como la lucha contra el bioterrorismo y su correspondiente política de rastreabilidad en la cadena alimentaria.

➤ POLÍTICA DE FORTALECIMIENTO DEL SISTEMA DE EVALUACIÓN DE LA CONFORMIDAD (ACREDITACIÓN Y CERTIFICACIÓN).

Se está fortaleciendo el sistema de acreditación o reconocimiento formal de la competencia por parte de una sola entidad del Estado, independiente del control y



Libertad y Orden

vigilancia de los Reglamentos Técnicos para todas las actividades productivas, garantizando la transparencia en el proceso bajo procedimientos aceptados internacionalmente de los organismos y laboratorios del sector privado.

Así mismo, se está trabajando en el fortalecimiento de una política para los Acuerdos de Reconocimiento Mutuo (ARM) los cuales pueden clasificarse en los siguientes niveles:

- ARM entre países
- ARM entre Organismos de Acreditación
- ARM entre Organismos de Certificación y
- ARM entre Laboratorios

Se han realizado 2 publicaciones, en ISO 9000 – Sistema de Gestión de Calidad y el Compendio de Acreditación y Certificación, con los cuales se propende generar una conciencia en los diferentes actores en la Gestión de Calidad y la evaluación de la conformidad, como un requisito indispensable para mejorar la competitividad y el acceso a mercados.

➤ **METROLOGÍA**

Teniendo en cuenta el programa de modernización del Estado y su preparación para responder a un costo razonable a las obligaciones de demostrar el cumplimiento de los requisitos establecidos en la reglamentación técnica nacional e internacional, se adelanta un proyecto para reubicar institucionalmente la responsabilidad del manejo de los laboratorios de calibración que nacionalmente dan respuesta a la obligación de establecer trazabilidad en los equipos de medida, pero que también responda a la necesidad de adelantar eficientemente la investigación en los temas de metrología industrial y científica. En ese mismo sentido se desarrolla un plan que en el futuro proveerá al país de instrumentos para racionalizar la oferta de laboratorios de pruebas y calibración y que estén articulados con la disponibilidad de esos mismos organismos en los centros de enseñanza superior.

Se ha fortalecido de la infraestructura de metrología del país con la administración por parte de las Universidades estatales de los laboratorios de Metrología Científica, de Referencia y depositarios de los patrones de las principales variables de medición así:

- Laboratorios de referenciación de ensayos



Libertad y Orden

- Laboratorios de referenciación Metrológica
- Laboratorios de servicios de calibración y verificación
- Centro de conservación de Patrones como: Masa, Longitud, Temperatura

Así mismo, con el apoyo del sector privado se ha fortalecido la infraestructura de metrología Industrial en las medidas aplicadas a la producción y el control de la calidad en:

- Procedimientos e intervalos de calibración
- Control de los procesos de medición
- Gestión de los equipos de medida

El fortalecimiento de la Metrología Legal se ha logrado a través de la expedición de los Reglamentos Técnicos de Metrología con base en normas internacionales, con el fin de garantizar medidas correctas en áreas de interés público como el comercio, la salud, el medio ambiente y la seguridad.

Se han implementado campañas de adopción del Sistema Internacional de Unidades (SI) en sectores estratégicos de la producción y de impacto masivo, con el fin de ir creando cultura en la utilización del SI, como Medición y Comercialización de combustibles y Control del Contenido de Producto en Preempacados.

➤ **PRECIOS A LOS MEDICAMENTOS**

La Comisión Nacional de Precios, de la cual hace parte el Ministro de Comercio, Industria y Turismo, expidió la Circular 1 del 2003 de marzo de este año fijando la política de regulación de control de precios de los Medicamentos, dentro de la cual se determinan los parámetros y los regímenes de control (Control Directo, Libertad Regulada y Libertad Vigilada). A través de esta circular se tomó la decisión de someter a 30 laboratorios a libertad regulada lo que implica que no pueden incrementar precios durante 6 meses. Así mismo, se determinó que los medicamentos en el régimen de control directo no pueden incrementar el precio en más del 6.3% durante este año. Por otro lado se determinó que aquellos medicamentos que a la fecha de registro sanitario tuvieran menos de 3 oferentes también entran al régimen de control directo de precios. En control directo se incluyeron los medicamentos relacionados con el SIDA.

Se entrará a analizar el comportamiento de precios de medicamentos al consumidor final, con el fin de darle herramientas para la toma de decisiones en su



beneficio, sin que ello implique nunca un control de precios al consumidor, pero con adecuadas estrategias de publicidad de precios.

➤ **COMERCIO INTERNO**

El Ministerio continuará promoviendo eventos que generen la asociatividad de los pequeños comerciantes, especialmente los tenderos, como mecanismo de estrategia competitiva frente a la actividad de comercio de las grandes superficies.

Se hará énfasis, en la divulgación del comercio electrónico, con miras al aprovechamiento de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC).

De igual manera se seguirá divulgando información de otras formas de negocios como las franquicias, que coadyuven a la formación y mantenimiento de empresa.

De esta manera, se pretende implementar mecanismos de promoción del comercio interno que tiendan a fortalecer las grandes superficies pero que al mismo tiempo fomenten la competitividad y la sostenibilidad del pequeño y mediano comerciante.

➤ **LOGÍSTICA Y CANALES DE DISTRIBUCIÓN**

El objetivo general planteado sobre el particular, busca la eficiencia de los sistemas de distribución y comercialización, para lo cual se han establecido las siguientes acciones:

- Colaborar en la dotación adecuadamente al sector comercio de infraestructura física para el transporte, almacenamiento y distribución de mercancías.
- Fomentar el desarrollo de esquemas modernos de logística, tercerización, información y acuerdos con proveedores, que mejoren la eficiencia de los canales de distribución y comercialización.

➤ **POLÍTICA DE OTROS BIENES Y SERVICIOS**

Mediante el decreto 210 del 3 de febrero de 2003 el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, quedó facultado para identificar y desarrollar mecanismos



Libertad y Orden

para la determinación de los productos y servicios que se deben someter al régimen de control de precios. Así mismo, la ley 81 de 1988 facultó al anterior Ministerio de Desarrollo Económico hoy Ministerio de Comercio de Industria y Turismo, a determinar qué sectores económicos pueden ser sujetos a política de control de precios, e igualmente estableció los regímenes de precios de control directo de precios, libertad regulada, libertad vigilada a los cuales pueden ser sometidos.

Es así como, la Comisión Nacional de Precios de Medicamentos mediante la Circular No. 1 del 10 de marzo, solicitó al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo con base en sus facultades legales, que los insumos médicos y quirúrgicos que se producen, importan o comercializan en Colombia, sean incorporados al régimen de libertad vigilada de precios establecido en la Ley 81/88. El listado de los insumos a vincular en ese régimen, será establecido por el Ministerio de Protección Social y la metodología sobre la forma de reporte, será definida por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Así mismo el Ministerio, estará atento al comportamiento de precios de otros productos que estén presentando precios excesivos y que puedan ser susceptibles de ser incorporados a uno de los regímenes establecidos por la ley 81 de 1988.

➤ **FORTALECIMIENTO Y OPERATIVIDAD DEL PUNTO DE CONTACTO Y DEL SISTEMA NACIONAL DE INFORMACIÓN SOBRE MEDIDAS DE NORMALIZACIÓN Y PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN DE LA CONFORMIDAD.**

En este sentido se ha notificado a los órganos competentes, en cumplimiento de lo establecido en los acuerdos comerciales internacionales, lo pertinente a la expedición de Normas Técnicas, Reglamentos Técnicos y Procedimientos de Evaluación de la Conformidad.

Así mismo, se está fortaleciendo la parte operativa con medios tecnológicos eficientes como:

- Correo electrónico, dirección electrónica que identifique el Punto de Contacto como Punto de Contacto colombia@mincomercio.gov.co.
- Pagina web del Punto de Contacto, donde los usuarios puedan consultar:



Libertad y Orden

- Los Proyectos de Reglamentos Técnicos,
- Las Notificaciones realizadas a la O.M.C., CAN y G3,
- Los Reglamentos Técnicos de Emergencia así como los Reglamentos Técnicos definitivos expedidos hasta la fecha,
- La normatividad relacionada con el Sistema Nacional de Normalización, Acreditación, Certificación y Metrología.
- Los Organismos de Certificación Acreditados
- Los Laboratorios de Ensayo y Metrología Acreditados

Se ha realizado la interconexión con las entidades del estado que tienen que ver con el dominio de la normatividad, reglamentación y notificación y se ha hecho el vínculo con Organizaciones que operan Materia de Normas y Reglamentos Técnicos y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias tales como:

- ISO International Organization for Standardization
- IEC International Electrotechnical Commission
- OMC Organización Mundial del Comercio (Documentos en Línea)
- IAF International Accreditation Forum
- ILAC International Laboratory Accreditation Cooperation
- OIML International Organization for Legal Metrology
- CAC CODEX Alimentarius Commission
- OIE International Office of Epizootics
- El Organismo Nacional de Normalización Icontec.

De otro lado, se ha fortalecido el montaje y desarrollo del Punto de Contacto, mediante prácticas de manejo de la información y validación de las experiencias de los Puntos de Contacto en los países con igual o mayor desarrollo que el nuestro:

- Referenciación con otros Puntos de Contacto
- Pasantías en puntos de Contacto
- Asistencia a las reuniones de los Comités TBT y SPS

Se ha fortalecido el recurso humano en las áreas de análisis de las Notificaciones de los proyectos de Reglamentos Técnicos y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias que hacen nuestros principales socios comerciales en nuestros primeros diez productos de exportación. Así mismo, se ha centralizado la información sobre Normas Técnicas, Reglamentos Técnicos y Procedimientos de Evaluación de la Conformidad en el Punto de Contacto con:

- Un sistema de información eficiente, eficaz y confiable
- Base de datos sobre Normas Técnicas Colombianas en CD- RW



- Base de datos sobre Reglamentos Técnicos CD-RW
- Normas Técnicas Colombianas y Reglamentos Técnicos en medio magnético y documento escrito.
- Backup en disk WinZip

De otro lado, se ha hecho la capacitación y asistencia técnica en el manejo de la base de datos de información y se ha difundido entre las entidades del Estado, el Organismo nacional de Normalización y las Unidades Sectoriales de Normalización a través de diferentes mecanismos la necesidad de cumplir con el Decreto 1112 de 1996 en esta materia.

Finalmente se está elaborando el proyecto de decreto “ Por el cual se reestructura el Sistema Nacional de Información sobre Medidas de Normalización y Procedimientos de Evaluación de la Conformidad, se dictan normas para armonizar la expedición de reglamentos técnicos y se cumplen algunos compromisos internacionales adquiridos por Colombia.”

➤ **REESTRUCTURACIÓN DEL SECTOR**

Con base en la política del señor Presidente de la República en términos de volver el Estado más eficiente y transparente, se ha venido revisando en coordinación con el Departamento Nacional de Planeación, la estrategia para dar mayor efectividad a la labor de las Superintendencias de Sociedades y de Industria y Comercio. El objetivo es fortalecer la Protección al Consumidor, la Promoción de la Competencia, Propiedad Industrial y Acreditación y Metrología, con el fin de mejorar el soporte al sector empresarial en su competitividad.



III. INFORME DE GESTION DE LAS ENTIDADES ADSCRITAS Y VINCULADAS AL MINSITERIO

3.1 ARTESANIAS DE COLOMBIA.

La Empresa, en seguimiento de su misión está en permanente búsqueda de estrategias y mecanismos para elevar el nivel de competencia de los artesanos, mejorar sus condiciones de vida y hacer más competitivo el sector.

Teniendo en cuenta, que al final de los procesos de la cadena productiva artesanal, la comercialización y el mercadeo son determinantes para el fortalecimiento socio-económico del sector, hemos concentrado en gran medida nuestros esfuerzos, para impulsar la gestión comercial, no sólo a través de ventas directas, sino también en el desarrollo de ferias artesanales y la participación en eventos internacionales. De las ferias, destacamos las realizadas en la Plaza de los Artesanos, recinto que se ha convertido en escenario ideal para promover la comercialización directa de los artesanos, Expoartesanías la feria de mayor dimensión en su especialidad de América Latina, y las ferias de Casaidea en Roma, con la cooperación de la Embajada de Colombia en Italia y el Gift Fair de Nueva York, con la coordinación de PROEXPORT y la Comunidad Andina de Naciones.

La concertación para el desarrollo regional, a través de convenios con alcaldías, gobernaciones, empresas privadas, universidades, asociaciones de artesanos y ONG's, entre otros, ha permitido lograr una mayor capacidad de empoderamiento en beneficio del sector, y a la vez ha ampliado el nivel de conocimiento y valoración de las tradiciones y el patrimonio cultural, como factor de desarrollo y reactivación económica. Los proyectos estratégicos adelantados en convenio con el SENA, MINERCOL y Comisión Nacional de Regalías, FOMIPYME, ICONTEC, Plan Pacifico, CORFERIAS, Dirección de Derechos de Autor, del Ministerio del Interior, Banco Interamericano de Desarrollo, ONUDI, y la Unión Europea, entre otros, han sido gran soporte para fortalecer y consolidar las alianzas para el desarrollo del sector así como la canalización de recursos económicos.

En tal sentido, el Programa Nacional de Joyería, que se viene desarrollando con MINERCOL y la Comisión Nacional de Regalías, constituye uno de los proyectos



más exitosos, pues ha permitido generar empleo y fortalecer el trabajo de quienes están en el oficio, agregar valor a la explotación minera y aurífera del país, y re-crear la joyería tradicional con innovaciones contemporáneas, para que estén en sintonía con las tendencias de los mercados.

➤ **RESULTADOS OBTENIDOS.**

Fortalecimiento de la producción artesanal

- Atención directa integral a 10.276 artesanos de 32 departamentos.
- Cooperación técnica internacional de Italia, México y Brasil al Programa Nacional de Joyería.
- Dotación de 210 talleres de joyería en 21 municipios.
- Desarrollo tecnológico en 30 talleres de cerámica negra, conformación de la cadena productiva de la Chamba, Tolima, beneficiando 200 empresas artesanales.
- Diplomado en gestión exportadora y formulación de planes exportadores para 94 empresas artesanas, de Nariño; Huila y Boyacá.
- Convenio de cooperación con la dirección de Derechos de Autor del Ministerio del Interior.
- Se firmó el acuerdo de competitividad para la Iraca, en el departamento de Nariño.
- Alianzas estratégicas nacionales e internacionales: MINERCOL, FOMIPYME SENA y Plan Pacífico por \$4.544.000.000; Unión Europea 950.000 Euros; BID y CAF, US\$550.000.

Diseño innovación y desarrollo de productos

- Colección de diseño y decoración de la Casa Colombiana 2002 “Café, Sabor Esencial”, compuesta por 200 productos.
- Asistencia técnica internacional del diseñador Filipino, P.J. Arañador, para el proyecto Casa Colombiana.
- Desarrollo de 2.000 nuevos diseños de productos artesanales, en 270 líneas.
- Concurso de diseño para la artesanía a nivel de estudiantes y profesionales de diseño.
- Primer concurso internacional de diseño con Instituto de Diseño Europeo.

Comercialización de artesanías

- Expoartesanías 2002, XII versión. Ventas por \$7.061 millones.



Libertad y Orden

- “I Encuentro Artesanal Andino” en la Plaza de los Artesanos, con 200 expositores de la CAN. Ventas por \$650 millones.
- Feria Manfacto 2002, V versión. Ventas por \$654 millones.
- Ventas de productos artesanales a través de la Empresa por \$ 1.709 millones
- Construcción Plaza de los Artesanos, terminación de 2 plazoletas de 600 m2 cada una. Ampliación del área de exposición en un 50%.
- Participación en ferias. FIDAR, México, Casaidea, Italia, Bogotá Fashion.
- Seminario “ Cómo vender a Colombia a través de ferias comerciales”. Experta Filipina Araceli María Pinto.
- En asocio con ICONTEC se otorgaron los primeros Certificados “Hecho a Mano con Calidad”.
- IV versión Feria del Eje Cafetero. Ventas por \$689 millones de pesos
- I Feria de las Artes Manuales. Ventas por \$336 millones de pesos

➤ **PROYECTOS EN CURSO.**

- Programa Nacional de Joyería
- Construcción y Operación de la Plaza de los Artesanos y Mipymes.
- Sistema de Información para la Artesanía. Convenio con el BID.
- Centros de Diseño para la Artesanía y Mipymes. Convenio con Comunidad Europea, centro del Nariño.
- Organización de Cadenas Productivas.
- Asistencia técnica y cooperación internacional para el desarrollo del sector
- Ampliación y fortalecimiento del comercio interno y de exportación de productos artesanales.
- Habilitación, uso y manejo sostenible de materias primas vegetales y ecosistemas relacionados con la producción artesanal en Colombia
- Ampliación del posicionamiento del producto artesanal a nivel nacional e internacional
- Mejoramiento y fortalecimiento institucional para el desarrollo del sector
- Capacitación para mejoramiento de los oficios y de la producción en el sector artesanal
- Adecuación de la producción artesanal elaborada por las mujeres tejedoras y cesteras de las áreas rurales, campesinas e indígenas del país a las condiciones de mercado nacional e internacional
- Aprovechamiento de la rueda de negocios como estrategia comercial para el posicionamiento del producto artesanal innovado en Colombia



Libertad y Orden

- Aplicación de planes de innovación y desarrollo tecnológico en las unidades productivas indígenas, rurales y urbanas del país que desempeñan los oficios de la cerámica, alfarería, cestería y madera

➤ **DIFICULTADES**

El mayor inconveniente es la falta de asignación de recursos por parte del Presupuesto General de la Nación para los proyectos enunciados, ya que solamente uno de ellos “Construcción y operación de la Plaza de los Artesanos”, contó con apropiación presupuestal para esta vigencia.

3.2 FONDO NACIONAL DE GARANTIAS

El Fondo Nacional de Garantías en desarrollo de su objeto social para el desarrollo de la mipyme colombiana, ha continuado su gestión en la profundización del mercado financiero con el fin de facilitar el acceso a la financiación, concentrando esfuerzos principalmente en el segmento de microcrédito dentro de la política del gobierno de fortalecimiento de la microempresa.

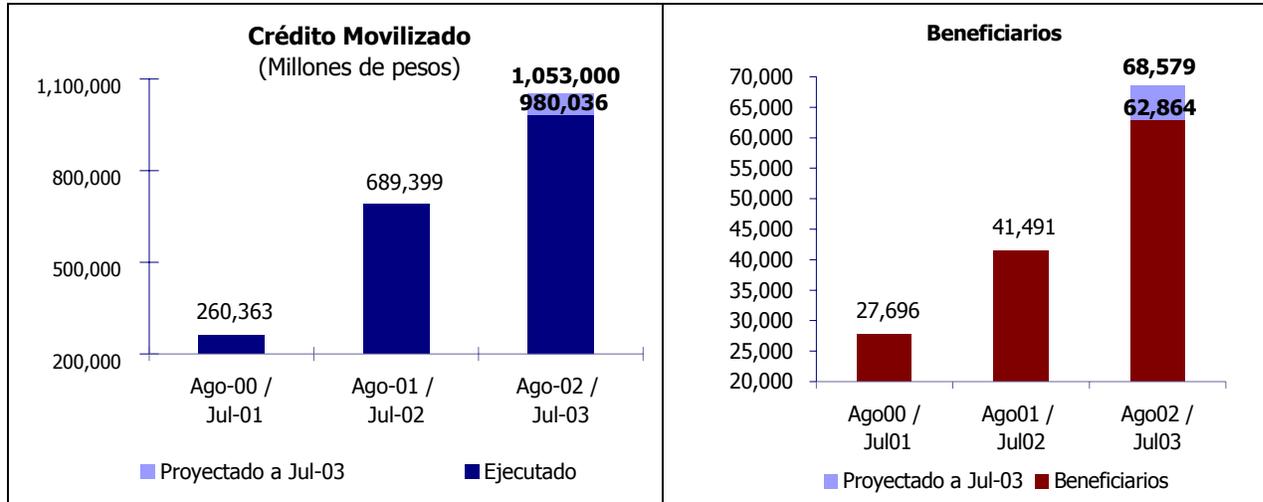
Logros y Resultados

Los resultados que se muestran a continuación reflejan la evolución en las principales cifras, tanto de la actividad del Fondo como de su situación financiera, que han permitido continuar con la consolidación y crecimiento en el sistema financiero, entre las entidades vigilada y no vigiladas.

➤ **MOVILIZACIÓN DE CRÉDITO**

El principal indicador de la actividad está representado por el volumen de créditos nuevos desembolsados con garantía del Fondo;

La movilización del período agosto 2002 - junio 2003, ha alcanzado los \$980.036 millones de crédito, con lo cual se proyecta alcanzar una meta anual a agosto de \$1.053.000 millones, superior en un 53% frente a lo registrado en igual período un año atrás.

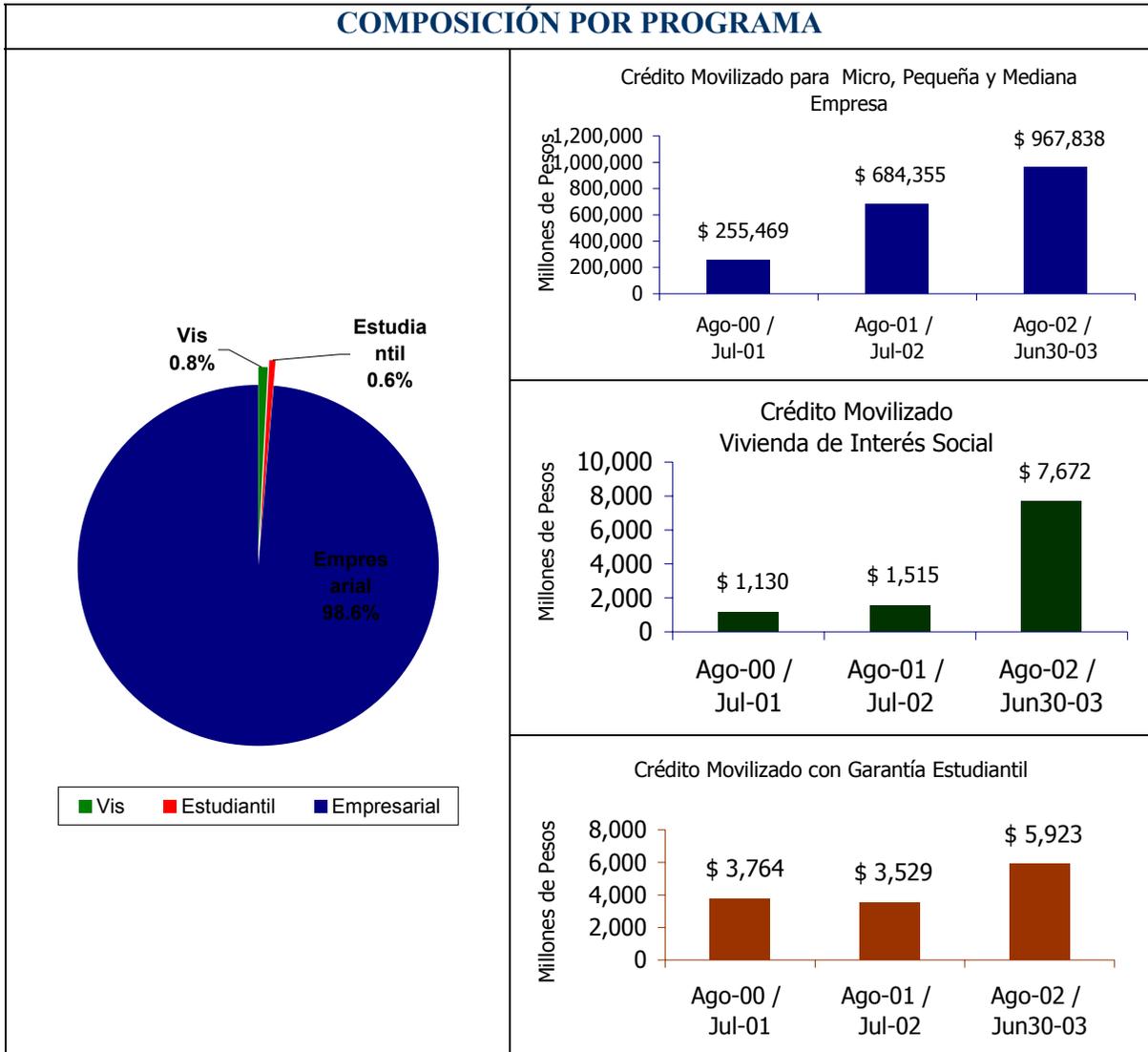


En términos del número de usuarios del sistema, el comportamiento también ha mostrado una excelente dinámica. Los beneficiarios de estos créditos en los diferentes tipos de productos o programas, han continuado creciendo, incluso a una tasa mayor que el presentado en el volumen crédito, esto debido a los incentivos logrados en programas de microcrédito, que arrojan la colocación de un mayor número de operaciones desembolsadas a beneficiarios en menores cuantías.

➤ RESULTADOS POR PROGRAMAS DE GARANTÍAS:

Ahora bien, los buenos resultados, se han presentado en los diversos programas de crédito que cubre el Fondo, tanto en empresarial, como en vivienda de interés social, y en la línea de crédito educativo para los estudiantes de educación superior en el ámbito nacional.

El principal programa es el de garantía empresarial que representa más del 98% en volumen de movilización, seguido por los programas de vivienda de interés social y garantía estudiantil, con un importante repunte de la garantía para Vivienda de Interés Social VIS, que refleja el comportamiento del mercado de vivienda.



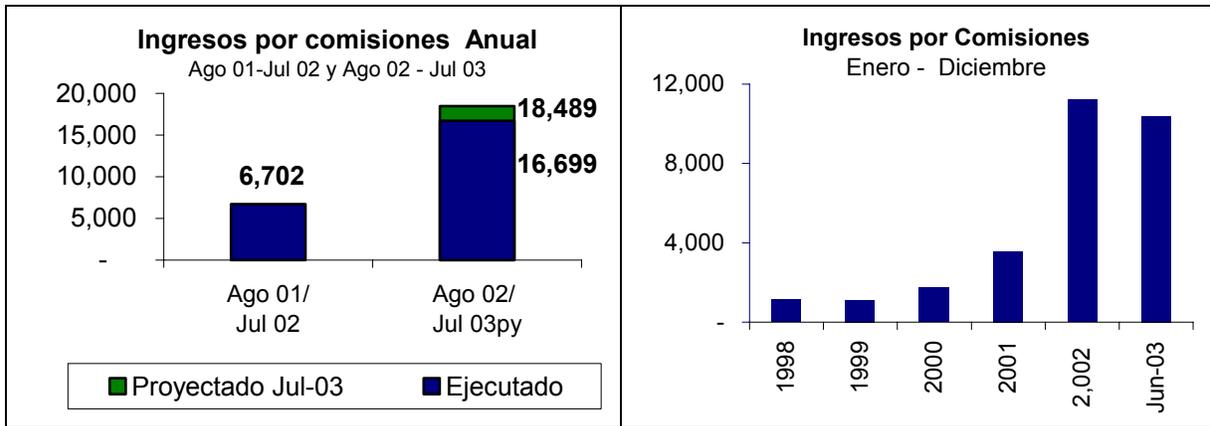
➤ **RESULTADOS FINANCIEROS:**

Los resultados de las operaciones de garantías se ven reflejados en el estado de resultado principalmente en los ingresos por comisiones.

La mayor movilización de créditos con garantía del FNG se estima que genere en el período agosto 2002 - agosto 2003 un total de \$18.500 millones, cifra superior

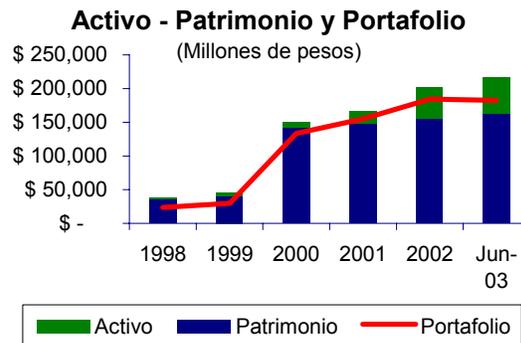
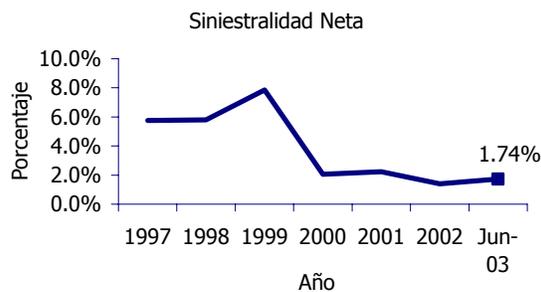


en dos y media veces la presentada un año atrás. El resultado acumulado agosto 02 – junio 03 presenta un total de comisiones de \$16.699 millones.



Por otro lado, el comportamiento de los siniestros de garantías ha continuado estable, en buena medida debido al sistema de estructuración del riesgo en los productos del FNG y las políticas de crédito de los intermediarios financieros.

El nivel de ingresos, control de los gastos administrativos, adecuadas provisiones y una gestión del portafolio de inversiones eficiente, han permitido al FNG, mantener un crecimiento sostenido tanto en el nivel de activos así como fortalecer constantemente el patrimonio de los accionistas.

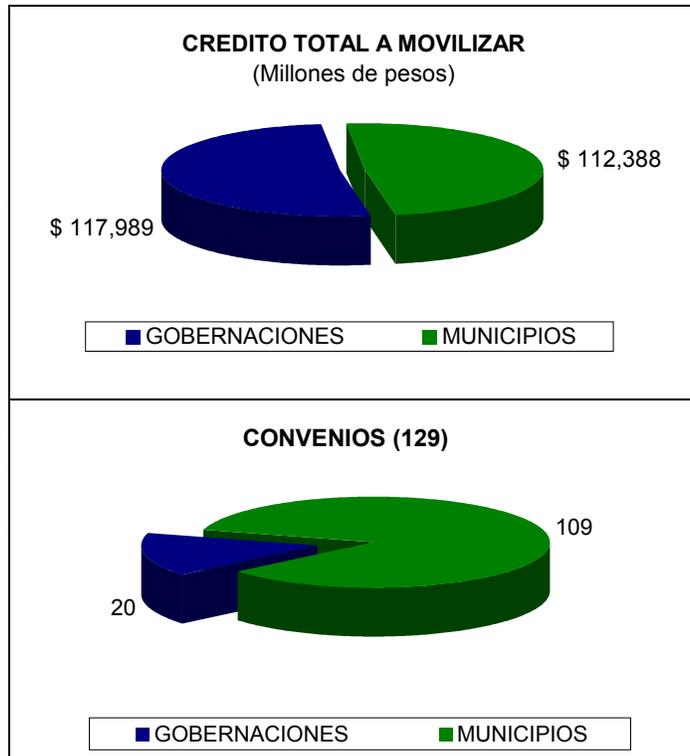




PERSPECTIVAS:

Programa de Microcrédito con Entes territoriales

La estrategia del Gobierno para el fortalecimiento del microcrédito se viene articulando desde el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, donde el Fondo ha venido estructurando el programa de garantía con Entes Territoriales, que espera movilizar cerca de \$230.000 millones en el término de dos a tres años. Lo anterior como resultado del acuerdo logrado entre el FNG y los diferentes entes con el fin de compartir el riesgo de la operación para otorgar garantías hasta el 70% en créditos inferiores a \$8.300.000 desembolsados por la Banca y entidades de financiación no vigiladas como ONG's.



Datos a Julio 18-03

La estrategia del Gobierno para el fortalecimiento del microcrédito se viene articulando desde el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, donde el Fondo ha venido estructurando el programa de garantía con Entes Territoriales, que espera movilizar cerca de \$230.000 millones en el término de dos a tres años. Lo anterior como resultado del acuerdo logrado entre el FNG y los diferentes entes con el fin de compartir el riesgo de la operación para otorgar garantías hasta el 70% en créditos inferiores a \$8.300.000 desembolsados por la Banca y entidades de financiación no vigiladas como ONG's.



➤ **PROGRAMA DE MICROCRÉDITO CON ENTES TERRITORIALES**

Como parte de la estrategia del Gobierno Nacional para promover la Vivienda de Interés Social, el Fondo incrementará sustancialmente la colocación de garantías bajo esta modalidad. Actualmente el Fondo está desarrollando la garantía VIS para hacerla más atractiva a los intermediarios financieros y de esa manera estimular el otorgamiento de crédito a este segmento de la población.

3.3 BANCO DEL COMERCIO EXTERIOR DE COLOMBIA - BANCOLDEx

Con base en los lineamientos del Plan Estratégico Exportador y de acuerdo con las políticas del Gobierno Nacional en materia de desarrollo, Bancóldex asume un papel fundamental como herramienta financiera para el fortalecimiento del sector productivo colombiano y su orientación hacia el mercado internacional.

El presente informe resume la gestión adelantada por el Banco del Comercio Exterior de Colombia, Bancóldex, durante el período comprendido entre el 1° de julio de 2002 y el 30 de junio de 2003.

Para el efecto, este se divide en tres secciones, así: 1. Gestión crediticia; 2. Gestión comercial; 3. Proceso de cesión de activos, pasivos y contratos financieros del IFI a Bancóldex.

➤ **GESTIÓN CREDITICIA**

- Desembolsos

La cobertura del crédito se ha ampliado y continúa registrando una tendencia creciente. Los desembolsos totales acumulados de julio de 2002 a junio de 2003 totalizan \$ 2,68 billones de pesos.

Las modalidades que mayor participación tienen en la cartera del Banco son Capital de Trabajo 37%; Leasing 15% y Consolidación de Pasivos 14%.

Por tamaño de empresa, Bancóldex desembolsó durante este período \$432.683 millones a las Mipymes (mercado nacional y comercio exterior) y \$2,24 billones de pesos para empresas vinculadas al comercio exterior, que incluye: grandes empresas, importadores nacionales y compradores en el exterior, entre otros.



Durante este lapso, Bogotá y el departamento de Cundinamarca han recibido \$1.042.322 millones, seguidos con \$533.374 millones para Valle y \$364.333 millones para Antioquia.

➤ **GESTIÓN COMERCIAL**

La gestión comercial radica fundamentalmente en el diseño de nuevos y mejores productos y servicios financieros para las entidades financieras y los empresarios, y, adicionalmente, en el proceso de divulgación, asesoría y acompañamiento tanto a los intermediarios como a los usuarios finales de nuestros recursos.

Logros y avances:

- **Líneas de crédito y servicios de Bancóldex**

Durante este primer año de Gobierno, Bancóldex ha creado varias líneas de crédito, complementando el portafolio de productos y servicios que ya ofrecía la entidad.

Cupo especial ATPDEA: El Banco creó un cupo por la suma de \$200.000 millones para atender necesidades financieras específicas de los empresarios beneficiados directa o indirectamente por la nueva ley de preferencias arancelarias andinas y de erradicación de drogas. El cupo permite asignar recursos para adelantar programas de reconversión industrial y para cubrir necesidades de capital de trabajo. Los montos asignados según la destilación son:

- Cupo de crédito ATPDEA por \$120.000 millones para financiar la modernización de maquinaria y equipo requerida en el proceso productivo de las empresas exportadoras de bienes (directas o indirectas cobijadas por la Ley de Preferencias Arancelarias, ATPDEA.

- Cupo de crédito ATPDEA por \$80.000 millones (rotativo), para financiar el capital de trabajo requerido por dichas empresas.

Con un cupo de crédito hasta por 6.000 millones de pesos, Bancóldex, apoya el proyecto de la Federación Nacional de Cafeteros para desarrollar un programa



piloto de cafeterías, promover la imagen de Juan Valdez e incrementar las ventas de café 100% colombiano.

Para brindar un menor costo financiero para los importadores colombianos de bienes ecuatorianos, estimular la importación de bienes procedentes de ese país e incentivar el comercio bilateral, Bancóldex aprobó recientemente una reducción de 0.25% (E. A.) en la tasa de redescuento aplicable a operaciones con cargo al cupo especial que por valor de \$50 mil millones y US50 millones creó para la compra de bienes de origen del vecino país.

A través del cupo de crédito multipropósito, URE, el Banco del Comercio Exterior de Colombia S.A. puso a disposición 50 mil millones de pesos para el desarrollo de proyectos de cogeneración, autogeneración, trigeneración y demás planes tendientes a lograr un Uso Racional y Eficiente de Energía.

Modalidad multipropósito. A partir del 3 de febrero, el Banco atiende el mercado nacional con esta línea de crédito. La modalidad financia, en moneda legal y a través de entidades con cupo en Bancóldex, las necesidades de las empresas no vinculadas al comercio exterior.

En conjunto con el Fondo Nacional de Garantías se puso a disposición de los intermediarios financieros la Garantía Automática al 50% para las empresas dedicadas al mercado nacional, con una cobertura máxima de \$230 millones y un monto máximo de crédito de hasta \$900 millones.

- **Asesoría Comercial**

La asesoría comercial ha permitido el acompañamiento que requieren los empresarios en la estructuración de sus proyectos.

De julio de 2002 a junio de 2003, se dictaron 238 conferencias a exportadores, compradores, asociaciones, gremios y universidades, a las cuales asistieron 13.268 empresarios.

Los funcionarios comerciales del Banco han visitado 2.544 empresas en el país y a 37 gremios. Visitas que incluyen el Programa de “Clínica de Ventas” al que normalmente asisten el empresario, uno o dos intermediarios financieros, el Fondo Nacional de Garantías y Bancóldex.

Igualmente, 3.643 funcionarios del sistema financiero colombiano se han capacitado a través de las 653 reuniones realizadas a entidades financieras.



Para incentivar la colocación de recursos en el exterior y así apoyar al comprador de productos y servicios colombianos, se realizaron fuera del país 101 seminarios de capacitación o actualización en los bancos corresponsales con una asistencia de 205 funcionarios.

Finalmente, durante este primer año de Gobierno, el Banco participó en 94 eventos y ferias tales como:

Colombiatex, International Foot Ware & Leather Show, Divulgación del Zeiky, Feria Internacional del Libro, Analdex, Asopartes, Andigraf, Jóvenes emprendedores, Colombia Compite, Semana de la Pyme, Expocamello, Foros Binacionales, Eventos con Acopi y Anif, entre otros.

Durante el primer semestre del 2003 el Banco participó activamente en ferias internacionales como la Macrorueda de Negocios de Centroamérica y el Caribe realizado en la ciudad de Cartagena, la Feria de materiales la construcción realizado en República Dominicana y en Colombiamoda – Guayaquil.

➤ **PROCESO DE CESIÓN PARCIAL DE ACTIVOS, PASIVOS Y CONTRATOS FINANCIEROS DEL IFI A BANCÓLDEX**

Antecedentes. Dentro del Plan de Desarrollo del Presidente Uribe se establece como pilar fundamental de su programa social el fomento a las Mipymes. El programa define como presupuesto de colocación de crédito a este segmento de la producción, incluida la banca comercial como la banca de segundo piso, la suma de COP 1 billón de pesos en los 4 años de duración del período presidencial, y COP 4 billones a Pymes. Para garantizar el cumplimiento de este programa se evaluaron los instrumentos financieros de asignación de recursos.

Un estudio técnico elaborado por FOGAFÍN, concluyó que el instrumento más apropiado, en cuanto a la banca de segundo piso se refiere, era el Banco del Comercio Exterior de Colombia, y como consecuencia debería llevarse a cabo un proceso de "Cesión de activos y pasivos financieros" del IFI a Bancóldex. Una vez concluido ese proceso el Instituto entraría en un proceso de marchitamiento para su posterior liquidación.

El 25 de noviembre de 2002, el Consejo de Ministros acoge la conclusión del estudio técnico realizado por FOGAFÍN.



El proceso de la cesión establecía dos etapas. La primera, de transición, buscaba garantizar el suministro de recursos a los empresarios NO vinculados al comercio exterior, y la sustitución progresiva de la actividad crediticia del IFI por parte del Banco. La segunda etapa contemplaba la cesión propiamente dicha, es decir, el traslado de la cartera de segundo piso y otros activos seleccionados, con sus correspondientes pasivos.

En consecuencia, Bancóldex asume el compromiso del otorgamiento de crédito a las empresas dedicadas al mercado doméstico, en particular a las Mipymes, como un valioso complemento al núcleo de su negocio y una importante ampliación del sector empresarial que ha atendido.

Para ello, el Banco abrió cupos de crédito a intermediarios que no eran usuarios de sus recursos, y que atienden, especialmente, el segmento de las microempresas, independientemente de su naturaleza de establecimiento vigilado o no por la Superbancaria (Coopcentral, Bancos de la Mujer en el país, Fundación Mario Santodomingo, Emprender, Actuar Antioquia, Actuar Caldas, entre otros).

Paralelamente, el 3 de febrero del año en curso, Bancóldex lanzó una nueva modalidad de crédito "Multipropósito" con la que sustituyó la que operaba en el IFI. Para el efecto, el Banco asumió el 60% de la demanda de crédito que recibía del Instituto.

Finalmente, el 31 de mayo de 2003 se suscribió el contrato de cesión parcial de activos, pasivos y contratos financieros del Instituto de Fomento Industrial a Bancóldex, previa autorización expedida por la Superintendencia Bancaria de Colombia. Esta actuación concluyó la decisión del Gobierno respecto de la racionalización de la banca de segundo piso en lo que atañe a la financiación de las Mipymes y del sector exportador colombiano.

En los primeros días del mes de junio se llevó a cabo la cesión parcial de activos, pasivos y contratos financieros del IFI a Bancóldex por aproximadamente \$900.000 millones de pesos. Al corte de junio de 2003, los activos del Banco alcanzaron \$3,834,669 millones, cifras superiores en un 25%, comparadas con las registradas en el mes anterior. Respecto al año anterior el Banco ha tenido un crecimiento en sus activos del 67%.

Dentro de los activos los rubros que más se incrementaron fueron la cartera de créditos por \$515.192 millones y las inversiones por \$177.279 millones. El aumento del pasivo se originó en los certificados de depósito a término por \$532.578 millones y los bonos por \$113.359 millones. De otra parte y con corte a



30 de junio de 2003, el Banco alcanzó una utilidad acumulada de \$ 20.949 millones.

En resumen, durante el primer semestre del 2003 la cartera del Banco ha tenido un buen desempeño, esto se debe a varios factores, entre ellos: desembolsos de los cupos especiales ATPDEA para capital de trabajo y maquinaria y equipo, la ampliación del mercado (empresas dedicadas al mercado nacional) y su atención a través de la línea multipropósito y el dinamismo en la demanda por recursos por parte del sector exportador.

El Banco continúa con su estrategia de visita, asesoría y promoción de sus productos y servicios a las empresas, al igual que con su programa de capacitación a los intermediarios financieros en Colombia y en el exterior, así como participando en ferias y eventos.

Igualmente la labor con los intermediarios financieros se centró en los que atienden las micros, pequeñas y medianas empresas. Sin embargo, el criterio final de selección de intermediarios financieros está siempre determinado por los resultados de la calificación de riesgo.

Toda esta labor busca crear un nuevo posicionamiento de Bancóldex entre el sector empresarial colombiano y en las entidades financieras que se resume en el nuevo slogan comercial: “En un mundo de oportunidades Bancóldex es para todo el mundo”.

Con activos cercanos a los 4 billones de pesos y una estructura reforzada para atender el nuevo frente de negocios, el Banco del Comercio Exterior de Colombia S.A. – Bancóldex, se convierte en el principal instrumento público de canalización de crédito a la economía.



3.4 INSTITUTO DE FOMENTO INDUSTRIAL – IFI

El Instituto de Fomento Industrial ha estado con Colombia, durante los últimos 63 años, impulsando el desarrollo económico del país, motivando cambios en los modelos económicos, forjando empresas grandes, medianas, pequeñas y micro. Hoy le ha transferido la experiencia a Bancóldex, que continuará acrecentando sus beneficios.

Durante el año 2002 la labor estuvo centrada en la colocación de crédito en las Mipymes y al afianzamiento de la necesidad de generar confianza en las microempresas, con resultados verdaderamente incuantificables, como quiera que más allá de la colocación de \$585.990 millones en mipymes, demostrando un creciente número de operaciones en un 526% en micros y en un 40.228% en pymes, con relación al año inmediatamente anterior, se logró cimentar el microcrédito en Colombia, fortalecer una red de intermediarios financieros no vigilados por la Superintendencia Bancaria, expertos en la metodología del microcrédito, dándole paso a una visión diferente respecto a éstas, trabajo que ahora debe continuar Bancóldex.

Una vez el Gobierno Nacional tomó la determinación de robustecer la banca de desarrollo a través de Bancóldex, el Instituto encaminó su esfuerzo a ejecutar la Cesión de Activos, Pasivos y Contratos del IFI a Bancóldex, operación que logró realizarse con éxito en un período de tiempo record de 6 meses, mediante la cual se cedieron activos y pasivos por la suma de 860 mil millones de pesos, generándose un incremento en el balance de Bancóldex de alrededor del 30% del total de sus activos. Esta operación trae efectos positivos para darle un mayor vigor a la política de crédito a las mipymes al aprovechar las sinergias de esta integración en relación con la disminución en el costo de captación de recursos y la reducción de gasto administrativos. Cabe observar que todo este proceso se desarrolló sin afectar en nada el procedimiento de atención y desembolsos de crédito, dada la especial atención y diligencia dispensada por las entidades IFI y Bancóldex.

Adicionalmente se logró la firma de un convenio con la Central de Inversiones, de venta y cesión de cartera de primer piso y procesos judiciales que generaron un efecto importante en el Estado de Resultados del Instituto, produciendo los recursos necesarios para cumplir con todos los requerimientos de ley, como también la caja necesaria para su liquidación.

Se suma a lo anterior, la expedición del decreto No. 1450 de mayo 29 de 2003, por medio del cual la Nación – Ministerio de Hacienda asumió la deuda del



Instituto con la Banca Multilateral, garantizada por la Nación, a cambio de activos de propiedad del IFI.

El estricto cumplimiento de la cronología proyectada para efectos de cumplir con todos los requerimientos de ley, se logró gracias a la coordinación entre el alto gobierno y la administración del Instituto. En este momento el IFI se encuentra en la etapa final del desmonte ordenado de sus operaciones del Instituto, para finalmente entrar en liquidación, la cual deja el camino abierto para que la misma pueda realizarse en un tiempo corto, como también los recursos económicos necesarios para lograr este objetivo.

3.5 SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO

➤ COMERCIO Y PROTECCIÓN DEL CONSUMIDOR

• Precios a los Medicamentos

La Comisión Nacional de Precios, de la cual hace parte el Ministro de Comercio, Industria y Turismo, expidió la Circular 1 del 2003 de marzo de este año fijando la política de regulación de control de precios de los Medicamentos, dentro de la cual se determinan los parámetros y los regímenes de control (Control Directo, Libertad Regulada y Libertad Vigilada) tomando la decisión de someter a 30 laboratorios a libertad regulada lo que implica que no pueden incrementar precios durante 6 meses. Así mismo, se determinó que los medicamentos en el régimen de control directo no pueden incrementar el precio en más del 6.3% durante este año. Por otro lado se determinó que aquellos medicamentos que a la fecha de registro sanitario tuvieran menos de 3 oferentes también entran al régimen de control directo de precios. En control directo se incluyeron los medicamentos relacionados con el SIDA.

• Estrategias a mediano y largo plazo

· Analizar el comportamiento de precios de medicamentos al consumidor final, con el fin de darle herramientas para la toma de decisiones en su beneficio, sin que ello implique nunca un control de precios al consumidor, pero con adecuadas estrategias de publicidad de precios.



- **Comercio Interno**

En la medida que este Ministerio, ejerce la Secretaria General del CODEX Alimentarios, se suscribió un convenio de colaboración técnica con la FAO, en conjunto con los demás países de la Comunidad Andina de Naciones CAN, para participar en un programa de divulgación y fortalecimiento del CODEX en el País, el cual se llevará a cabo durante el 2003.

Se ha diseñado un plan de acción para expedir Reglamentos Técnicos durante el 2003, dentro de los cuales se han identificado 61 sectores o productos que ameritan la expedición de dichos Reglamentos Técnicos, siempre bajo la perspectiva que los mismos no generen Obstáculos Técnicos Innecesarios al Comercio. A la fecha ya se expidió el de Gasodomesticos.

Estrategias a mediano y largo plazo:

- Implementar mecanismos de promoción del comercio interno que tiendan a fortalecer las grandes superficies pero que al mismo tiempo fomenten la competitividad y la sostenibilidad del pequeño y mediano comerciante.
- Creación de acuerdos asociativos regionales que fortalezcan el comercio interno, su competitividad y la sostenibilidad de ellos.

- **Promoción de la competencia**

Acciones de la Superintendencia de Industria y Comercio:

En cuanto a las solicitudes de concepto previo de integraciones jurídico económicas, se recibieron entre julio de 2002 y junio de 2003 84 solicitudes de integraciones, que sumadas a las 19 integraciones que estaban pendientes de concepto a 30 de junio de 2002, arroja un total de 103. Durante el mismo periodo de tiempo fueron emitidos 95 conceptos, los cuales equivalen al 92% del total presentado.

En relación con las denuncias por posibles violaciones a las normas de prácticas comerciales restrictivas, en el período se recibieron 107 denuncia, las cuales sumadas a las que se encontraban en curso que corresponden a 36 casos, implicó el trámite durante el periodo de 143 solicitudes. Se evacuaron 84, es decir el 59%



Libertad y Orden

de las solicitudes. Frente al periodo de julio de 2001 y junio de 2002, las denuncias crecieron en un 45%, y el nivel de atención fue superior en un 11%.

En competencia desleal se recibieron 159 denuncias durante el período las cuales sumadas a las que venían en curso implicaron el trámite de 275 solicitudes, de las cuales evacuó el 71% lo que corresponde a 195 solicitudes. El indicador de cobertura que se encontraba en 62% en el periodo julio 2001 a junio de 2002, pasó a 71% en el periodo julio 2002 a junio 2003, mientras la eficacia pasó de 93% al 123% en el mismo periodo.

En el período comprendido entre julio de 2002 y junio de 2003 se ordenaron 51 conciliaciones, lo que ha permitido ordenar archivo por conciliación de 18 casos y a 30 de junio de 2003 se aplazaron a petición de parte 2 audiencias en búsqueda de que las partes puedan llegar a acuerdo satisfactorio.

Perspectivas

La prioridad del área es dar cumplimiento estricto a las normas y términos legales. Se ha previsto como actividades prioritarias adelantar la elaboración del tesauro de jurisprudencia y doctrina, la realización de estudios sectoriales y la identificación de posibles violaciones a normas de promoción de la competencia, para la apertura de denuncias de oficio, y la expedición de circular para establecer metodología para la vigilancia especial de empresas con posición dominante.

Asimismo se desarrollan acciones que buscan reducir la duración de semanas en el trámite de las investigaciones que se adelantan por presunta violación a las normas de comercio interno, para lo cual se revisan y efectúan ajustes técnicos, jurídicos y administrativos en los procedimientos institucionales.

- **Acciones de la Dirección de Regulación**

A la fecha se han realizados encuentros a nivel Nacional para analizar la implementación de esquemas Asociativos de Comerciantes, con el fin de generar mayores eficiencias como Canal, las cuales redundarán en economías logísticas y en general de costos de Transacción.

Se han realizado 2 publicaciones, en ISO 9000 – Sistema de Gestión De Calidad y el Compendio de Acreditación y Certificación, con los cuales se propende generar una conciencia en los diferentes actores en la Gestión de Calidad y la evaluación



de la conformidad, como un requisito indispensable para mejorar la competitividad el acceso a mercados.

Estrategias a mediano y largo plazo:

- Fortalecimiento de la Cultura no sólo de la Gestión de Calidad sino de la Calidad de la gestión integral de las organizaciones, fortaleciendo el Premio Colombiano a la Calidad 2003 y expidiendo una reglamentación clara y eficiente que promueva la cultura de la Calidad en todas sus manifestaciones.
- Crear un mecanismo eficiente de “punto de contacto” con la OMC, CAN, G3 y todos los acuerdos que Colombia suscriba, donde se genere un verdadero apoyo al empresario colombiano que le permita facilitar su acceso a mercados cumpliendo los requerimientos técnicos que se requieren.
- Implementar estrategias contundentes para promocionar la generación y creación de propiedad industrial en el país en foros académicos y empresariales y con un enfoque especial hacia la PYME.
- Fortalecimiento del Organismo Nacional de Acreditación – Hoy Superintendencia de Industria y Comercio – con el fin de que cumpla y se acerque a los estándares internacionales y facilite el acceso a mercados de los productos colombianos en el exterior.

• Protección del consumidor

Las acciones de la Superintendencia de Industria y Comercio se presentan a continuación:

En el período se tramitaron 7.582 denuncias, resolviéndose 5.852 casos, lo que implicó una cobertura del 77%. En cuanto a los trámites adelantados en servicios no domiciliarios de telecomunicaciones, se evacuaron durante el período 2.656 denuncias, 3.350 apelaciones y 473 silencios administrativos positivos. Durante el período se tramitaron 6.649 solicitudes por estos mismos conceptos. Durante el período de análisis se atendieron 1.605 conceptos relacionados con NTCOO y reglamentos técnicos, se evacuaron 108 denuncias por no cumplimiento de requisitos técnicos obligatorios adelantándose la verificación técnica y finalización del trámite en el caso de 81 solicitudes.



En desarrollo de los mecanismos de protección al consumidor se diseñó e implementó el sistema de supervisión empresarial mediante el cual empresarios de sectores específicos deben remitir información periódica y esporádica a la Superintendencia, para la verificación del cumplimiento de reglamentaciones vigentes sobre la materia. Es así como el sector automotor, grandes almacenes y de ventas a plazos cuentan con fechas límites para rendir informe a la Superintendencia, para adelantar acciones de vigilancia y control. Asimismo se reglamentó el control metrológico del contenido de productos preempacados.

Se adelantó una campaña de divulgación y capacitación en 12 alcaldías para dar a conocer la normatividad y procedimientos en materia de metrología legal en temas como el vocabulario metrológico, el sistema internacional de unidades, los procedimientos de verificación de instrumentos de pesaje, la verificación de surtidores de combustible y el control de contenido en productos preempacados entre otros.

Perspectivas

Al igual que las otras áreas institucionales la prioridad es dar cumplimiento estricto a las normas y términos establecidos legalmente. Se ha previsto como actividades prioritarias elaborar un proyecto de régimen sancionatorio en protección al consumidor, impulsar el sistema nacional de defensa del consumidor, implementar el sistema de supervisión en relación con la adquisición de bienes y prestación de servicios mediante sistemas de financiación y el ajuste a la implementación y aplicación de los instrumentos de supervisión empresarial.

Así mismo, se elabora el tesoro de jurisprudencia y doctrina en protección al consumidor, se adelanta el desarrollo de un proyecto de reglamento para el control metrológico de instrumentos de medición y un programa de capacitación para el control y vigilancia de reglamentos técnicos y metrología legal, destinado a las alcaldías municipales.

En materia de reglamentos técnicos que vigila la Superintendencia, se divulgarán aspectos relacionados con el acristalamiento de seguridad para uso en vehículos automotores, ollas de presión y gasodomestico, entre otros y los referentes a metrología legal.

Acciones de la Dirección de Regulación

Se ha venido revisando en Conjunto con Departamento Nacional de Planeación, la forma de darle mayor operatividad y eficiencias a las Superintendencias, de donde



debe salir fortalecida la labor Jurisdiccional y; de Sociedades e Industria y Comercio donde deberá salir fortalecido la Protección al Consumidor, Promoción de la Competencia, Propiedad Industrial y Acreditación y Metrología, con el fin de mejorar el soporte al sector empresarial en su competitividad.

Estrategias a mediano y largo plazo:

- Expedición de suficientes Reglamentos Técnicos que atiendan la protección de objetivos legítimos (Salud humana y animal, salubridad, defensa nacional y evitar la inducción de error al consumidor), siempre bajo criterios de transparencia y consulta a los afectados.
- Promover una modificación al estatuto del consumidor donde salgan fortalecidos oferentes y demandantes y adecuada a los estándares internacionales en esta materia.

• Vigilancia Cámaras de Comercio

La Superintendencia de Industria y Comercio durante el período tramitó 78 denuncias contra cámaras de comercio, evacuando el 90% de las solicitudes. En cuanto a las denuncias presentadas contra personas que ejercen el comercio sin estar inscritas en el registro mercantil se evacuó el 95% de las solicitudes que se encontraban en trámite. De las 35 solicitudes de reformas a reglamentos internos de las cámaras de comercio se evacuó el 89%. Asimismo, se atendió el 87% de las solicitudes de recursos de apelación contra actos expedidos por las cámaras de comercio, interpuestos durante el período, que corresponde a 173 solicitudes.

En cumplimiento de la función de vigilancia y control administrativo y contable de las Cámaras de Comercio, se diseñó e implementó el sistema de información, calificación y seguimiento de las Cámaras de Comercio, el cual permitió por primera vez, escalafonar las cámaras.

Perspectivas

En relación con la función de control y vigilancia de las cámaras de comercio se ha previsto mantener los niveles de atención de los servicios y trámites dando cumplimiento a la normatividad y términos legales, adecuar el sistema de información, calificación y seguimiento de cámaras de comercio, acompañar y verificar los avances desplegados por las cámaras de comercio en la



implementación del registro único empresarial y el seguimiento y adecuación al registro único de proponentes.

- **Acreditación Y Metrología**

La Superintendencia de Industria y Comercio durante el periodo atendió 99 solicitudes de acreditación, se adelantaron 46 auditorias de seguimiento, que buscan mantener la calidad de los servicios prestados por los organismos acreditados y se evacuaron 13 denuncias a entidades acreditadas. A 30 de junio de 2003 se cuenta con 114 entidades acreditadas entre organismos de certificación, organismos de inspección, laboratorios de metrología y laboratorios de pruebas y ensayos. En desarrollo de la reglamentación de comercio electrónico se cuenta con 4 entidades de certificación de firmas digitales. Se han prestado 1.410 servicios a instrumentos de medición y se capacitaron 519 técnicos en diversas áreas de la metrología.

Perspectivas

Cumplimiento a la normatividad y términos legales previstos sobre la materia y se continua el proceso de implementación de los sistemas de calidad del área de acreditación y de los laboratorios primarios de metrología, con el fin de obtener el reconocimiento internacional, se adelanta un programa de intercomparación de laboratorios acreditados y de acuerdo con los recursos disponibles se iniciará un programa de calibración internacional de los patrones nacionales de referencia.

- **Propiedad Industrial**

La Superintendencia de Industria y Comercio en ejercicio de las funciones de administración del sistema de propiedad industrial, entre junio de 2002 y julio de 2003 evacuó un total de 15.792 expedientes de signos distintivos, los cuales involucran concesiones, negaciones, desistimientos, archivos y cancelaciones de registros de marcas, lemas, nombres y enseñas comerciales. En el periodo fueron presentadas 15.933 solicitudes.

Se tramitaron 14.637 solicitudes de inscripción en el registro de signos distintivos, evacuando el 96% de las solicitudes presentadas. En relación con los recursos de reposición y apelación por decisiones relacionadas con el registro de signos distintivos, se atendieron 12.172 solicitudes. Se ha adelantando un programa que



ha venido produciendo una evacuación ordenada de los expedientes que forman parte del atraso que esta área históricamente mantenía, lo que permitió establecer que el atraso se disminuyó a 5.700 expedientes en el año 2002 frente a aproximadamente 9.100 en el año 2001.

En relación con las nuevas creaciones, patentes de invención, modelos de utilidad y diseños industriales, se evacuaron 1.935 expedientes, entre concesiones, negaciones, desistimientos y archivos. Así mismo se tramitó el 95% de las solicitudes de inscripciones en el registro de nuevas creaciones y se ha atendido dentro de los términos legales 282 recursos que corresponden al 97% de las solicitudes en trámite.

En relación con los servicios prestados por el banco de patentes se atendieron 626 consultas escritas, 549 consultas personales, 337 solicitudes de búsquedas tecnológicas y se ha implementado un programa permanente de divulgación de información mediante la expedición de boletines, radiografías y monitoreos tecnológicos.

Perspectivas

Cumplimiento de las normas y términos legales y de acuerdo con los recursos presupuestales, terminar la evacuación de los expedientes de signos distintivos que se encuentran por fuera de términos. Para el efecto se ha previsto adelantar un programa de reconstrucción de expedientes y un plan de mejoramiento para la emisión de los certificados de registro de signos distintivos.

Asimismo se desarrollan acciones que buscan reducir el periodo de atención de solicitudes de registro de la propiedad industrial en signos distintivos, mediante la revisión y ajustes técnicos, jurídicos y administrativos en los procedimientos establecidos, mediante el diseño e implementación de un plan de mejoramiento basado en la automatización de procesos.

Se adelantará un programa de divulgación de la información contenida en las patentes y se diseñará los manuales del inventor, de procedimientos para examinadores y la guía de capacitación para pasantías en procedimientos de trámites de nuevas creaciones.



Libertad y Orden

3.6 SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES

A continuación se hace una presentación concreta de los logros y avances obtenidos por la Superintendencia de Sociedades, durante el período comprendido entre julio de 2002 y el julio de 2003 en cumplimiento de la función institucional que le ha sido asignada por ley, y que están orientadas a brindar información, soporte y apoyo a las sociedades sometidas a su inspección, vigilancia o control y más generalmente a todos aquellos que requieran los servicios de la entidad.

➤ PROYECTO DE LEY: REGIMEN DE INSOLVENCIA

La Ley 550 de 1999, concebida como un instrumento transitorio de recuperación de empresas, ha demostrado ser una herramienta de negociación más eficiente que el mecanismo judicial de los concordatos. Sin embargo como quiera que han transcurrido tres años largos desde que se inicio la aplicación, tiempo durante el cual esta Superintendencia ha trabajado en la evaluación tanto de las bondades como de las deficiencias que tiene la ley, se ha concluido la necesidad de introducir algunas modificaciones que requieren el trámite de una ley.

Si las empresas no hubieran tenido la oportunidad de enfrentar la crisis a través de este mecanismo jurídico, para colocarse al día en el pago de sus obligaciones, normalizar su generación de ingresos y reasignar recursos, se verían abocadas al trámite de una liquidación con las consecuencias sociales y económicas que ello implica: nuevos desempleados y el descenso de la capacidad de consumo de las familias afectadas con esta situación. Ello, sin tener en cuenta el empleo indirecto que la mayoría de las empresas generan alrededor de su actividad social, del cual derivan su sustento muchas familias colombianas.

A lo anterior se uniría una pérdida de riqueza significativa para el país, al cerrarse más de 770 unidades de producción generadoras de renta, cuyos activos de \$9.6 billones, quedarían totalmente improductivos. Además, muchas de las obligaciones, \$6.8 billones, que estaban siendo respaldadas con estos activos no se podrían cancelar, afectando también al sistema financiero y a cientos de pequeños empresarios que sustentan su existencia como proveedores de esas sociedades.

Con base en la obligación legal que tiene el Gobierno de presentar al Congreso de la República una evaluación de la aplicación de la Ley 550 de 1999, la Superintendencia de Sociedades prepara un proyecto de ley para



Libertad y Orden

consideración del Gobierno, en cuyo estudio y elaboración se ha tenido en cuenta la experiencia práctica de la aplicación de dichos sistemas en los últimos años en el país, al igual que comentarios y sugerencias previas de gremios, entidades públicas, abogados, profesionales, promotores y cámaras de comercio.

El proyecto ha sido denominado Régimen de Insolvencia y conserva la orientación de la Ley 550 de 1999, consistente en que el Estado no sea quien decida sobre la viabilidad de los deudores; busca la protección del crédito, de la buena fe en las relaciones comerciales y patrimoniales, de la diligencia en la dirección y administración de los negocios, y el aseguramiento del carácter fidedigno de la información relacionada con la actividad económica organizada. El procedimiento de insolvencia previsto en el proyecto tiene carácter jurisdiccional, sin olvidarse de la efectividad y agilidad que deben tener los procesos concursales, teniendo en cuenta el carácter de norma especial y de orden público que los gobiernan.

El propósito principal de la ley se sintetiza en los siguientes aspectos:

- A partir de la protección del crédito, procurar la recuperación de la empresa, propiciando la buena fe en las relaciones comerciales y patrimoniales, entre deudor y acreedores; la diligencia en la dirección y administración de los negocios con responsabilidades específicas.
- El aseguramiento del carácter fidedigno de la información relativa a la actividad económica organizada y sanear las conductas contrarias a dichos aspectos.

A lo largo del texto del proyecto de ley se radican en cabeza de los acreedores y el deudor las responsabilidades propias de la actividad contractual, de manera que durante el trámite y la ejecución de los acuerdos, sean los acreedores los responsables de la seguridad de su crédito. Se da así, especial relevancia a la buena fe contractual, suprimiendo todo aquello que exija o requiera de la validación de autoridades judiciales o notariales, para soportar o validar conductas o declaraciones de las partes.

➤ **TRABAJOS EN MATERIA DE INSOLVENCIA A NIVEL INTERNACIONAL**

En lo que tiene que ver con la participación de la Superintendencia de Sociedades en foros relacionados con el tema de la insolvencia a nivel internacional, durante



este período se asistió a al Foro Mundial de Jueces, sobre Ejecución Comercial y procesos de Insolvencia, organizado por el Banco Mundial, realizado en Malibú, California, con una ponencia sobre “El Rol del Tribunal de Insolvencia”, explicando el papel de la Superintendencia de Sociedades en los procesos de insolvencia en el país.

➤ **ACUERDOS DE REESTRUCTURACIÓN**

Dado el liderazgo de la entidad en esta materia, se ha mantenido una actualización permanente de las estadísticas que reúnen las variables que intervienen, para analizar la evolución del proceso de los Acuerdos de Reestructuración, como fueron: nominadores, sectores afectados, activos, pasivos, domicilios y trabajadores comprometidos, de todas las empresas desde la aplicación de la Ley 550 de 1999.

Con fundamento en las tablas que se presenta a continuación, vale la pena destacar que aún sigue siendo muy alto el número de empresas que han decidido acogerse al mecanismo de los Acuerdos de Reestructuración, considerando que la Superintendencia de Sociedades es el nominador con mayor número de empresas a cargo, son nueve en total los nominadores, siendo todas las Cámaras de Comercio del país, una de estas categorías.

Las graficas que a continuación se muestran, presentan una relación cuantitativa del número de empresas que han sido admitidas a Acuerdo de Reestructuración por los diferentes nominadores, desde el momento en que empezó a aplicarse la Ley 550/99, dejando ver el papel tan importante que ha desempeñado la Superintendencia, como el principal nominador y la entidad que resuelve las objeciones para proteger los derechos de los acreedores que no están conformes con la determinación de los derechos de voto.



**COMPORTAMIENTO EMPRESAS EN ACUERDO DE REESTRUCTURACIÓN
ACUMULADO A JULIO DE 2003**

		ETAPA			
		ACEPTACIÓN	DERECHOS DE VOTO	CELEBRACION	A LIQUIDACION OBLIGATORIA
NOMINADO R	MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO	50	42	42	.
	SUPERINTENDENCIA DE ECONOMIA SOLIDARIA	6	3	2	2
	SUPERINTENDENCIA DE SERVICIOS PUBLICOS	6	5	5	.
	SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES	592	455	397	126
	SUPERINTENDENCIA DE VALORES	11	7	7	1
	SUPERINTENDENCIA DE VIGILANCIA Y SEGURIDAD PRIVADA	2	1	1	.
	SUPERINTENDENCIA GENERAL DE PUERTOS	2	1	1	.
	SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE SALUD	28	18	18	5
	CAMARAS	144	105	102	32
TOTAL	841	637	575	166	

**EMPRESAS QUE HAN CELEBRADO
ACUERDO DE REESTRUCTURACIÓN
CIFRAS CONSOLIDADAS
ACUMULADO A JULIO DE 2003**

	TOTAL
EMPRESAS No.	575
EMPLEADOS No.	48.167
ACTIVOS (Millones \$)	\$6,475,654
PASIVOS (Millones \$)	\$4,348,379
PATRIMONIO (Millones \$)	\$2.127.275
FUENTE: SIGS (Módulo de Procesos)	

Durante el período objeto de este informe el comportamiento de las sociedades en Acuerdo de Reestructuración, fue inferior en cantidad de sociedades, al



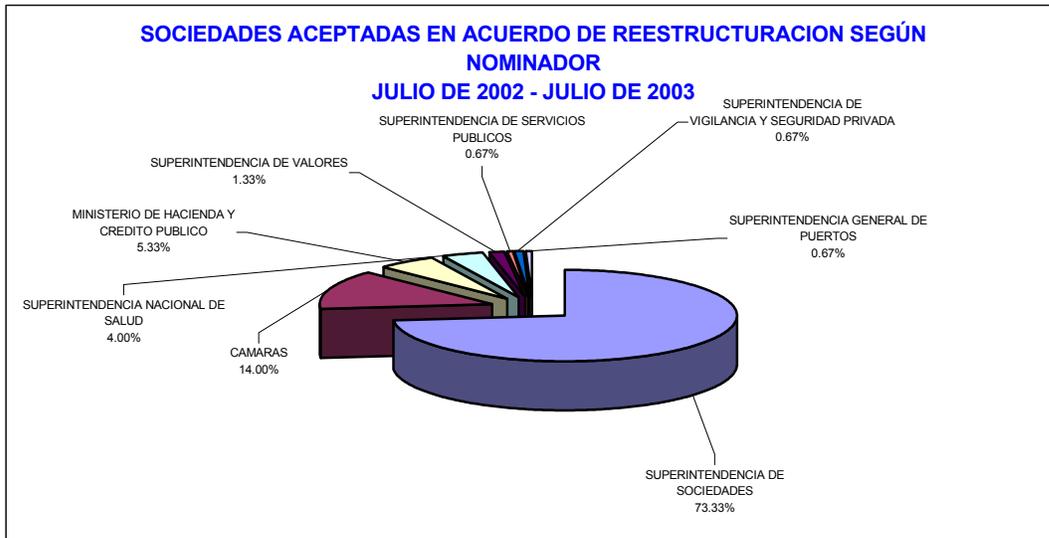
compáralas con el mismo período del año anterior, que fueron de 178, pero los activos fueron significativamente mayores, como se muestra a continuación:

**EMPRESAS ACEPTADAS EN ACUERDO DE REESTRUCTURACIÓN
CIFRAS CONSOLIDADAS**

	JULIO2001 -JULIO 2002	JULIO2002 -JULIO 2003
EMPRESAS No.	178	151
EMPLEADOS No.	10.167	7.084
ACTIVOS (Millones \$)	1,292,834	\$2,263,920
PASIVOS (Millones \$)	935,284	\$2,019,487
PATRIMONIO (Millones \$)	357,550	\$244,433

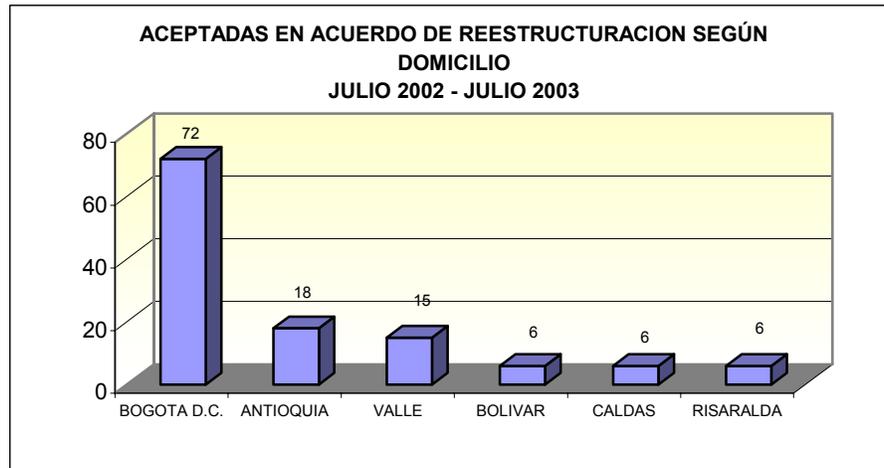
**SOCIEDADES ACEPTADAS EN ACUERDO DE REESTRUCTURACION
SEGUN NOMINADOR
JULIO DE 2002 - JULIO DE 2003**

		TOTAL	PARTIC.
NOMINADOR	SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES	110	73.30%
	CAMARAS	21	14.00%
	MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO	8	5.30%
	SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE SALUD	6	4.00%
	SUPERINTENDENCIA DE VALORES	2	1.30%
	SUPERINTENDENCIA DE SERVICIOS PUBLICOS	1	0.70%
	SUPERINTENDENCIA DE VIGILANCIA Y SEGURIDAD PRIVADA	1	0.70%
	SUPERINTENDENCIA GENERAL DE PUERTOS	1	0.70%
	TOTAL	151	100.00%



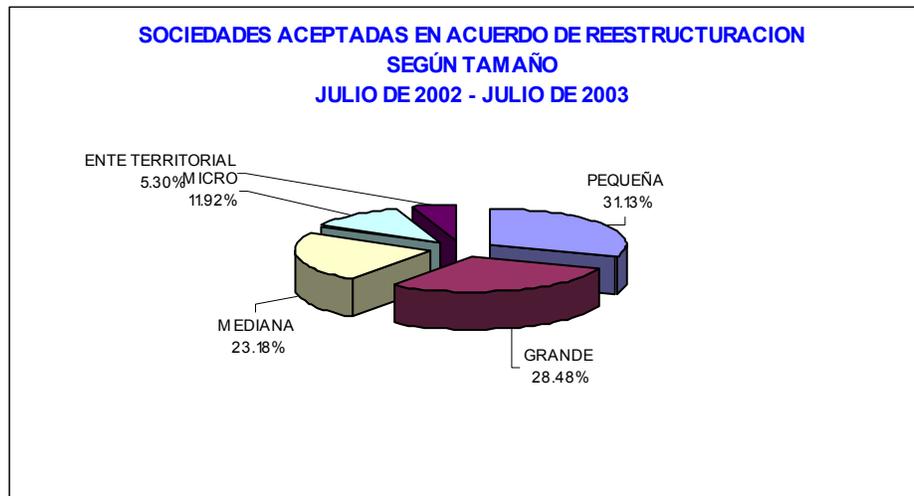
**SOCIEDADES ACEPTADAS EN ACUERDO DE REESTRUCTURACION SEGÚN DOMICILIO
JULIO DE 2002 - JULIO DE 2003**

				TOTAL	PARTIC.
DEPARTAMENTO	BOGOTA D.C.	DOMICILIO	BOGOTA D.C	70	46.36%
			BOSA	1	0.66%
			ENGATIVA	1	0.66%
	ANTIOQUIA	DOMICILIO	MEDELLIN	10	6.62%
			BELLO	1	0.66%
			ITAGUI	5	3.31%
			LA ESTRELLA	1	0.66%
			RIONEGRO	1	0.66%
			VALLE	DOMICILIO	CALI
	BUENAVENTURA	1	0.66%		
	PALMIRA	1	0.66%		
	PRADERA	1	0.66%		
	YUMBO	3	1.99%		
	BOLIVAR	DOMICILIO	CARTAGENA	5	3.31%
	TURBACO		1	0.66%	
	CALDAS	DOMICILIO	MANIZALES	5	3.31%
	VILLAMARIA		1	0.66%	
	RISARALDA	DOMICILIO	PEREIRA	3	1.99%
	DOS QUEBRADAS		3	1.99%	
	OTROS	DOMICILIO		28	18.54%
TOTAL				151	100.00%



**SOCIEDADES ACEPTADAS EN ACUERDO DE REESTRUCTURACION SEGÚN TAMAÑO
 JULIO DE 2002 - JULIO DE 2003**

		TOTAL	PARTIC.
TAMAÑO	PEQUEÑA	47	31.13%
	GRANDE	43	28.48%
	MEDIANA	35	23.18%
	MICRO	18	11.92%
	ENTE TERRITORIAL	8	5.30%
TOTAL		151	100.00%



En este diagrama es importante llamar la atención sobre el hecho de que es la pequeña empresa (31.13%), la que más ha utilizado este mecanismo en el período objeto de análisis, contrario a lo que podría pensarse que fuera la gran empresa, la cual tiene un porcentaje de participación del 28.48%, que si bien es significativo, es inferior a la cifra arriba comentada. El comportamiento de la mediana empresa refleja que del total de empresas admitidas, el 23.18% se enmarcan en esta categoría, dejando a los entes territoriales con la menor participación.

La Superintendencia de Sociedades ha logrado avances en el control de los procesos concursales y especiales que tiene a su cargo, a pesar del volumen de expedientes judiciales. Tal como se advierte se ha logrado agilizar el tiempo y aumentar la cantidad de terminación de estos procesos, haciéndolos mucho más ágiles que los procesos que se manejan en la justicia ordinaria.

➤ LIQUIDACIÓN OBLIGATORIA

En este proceso ha sido de gran importancia la reducción de tiempo en los procesos, dándole agilidad en la búsqueda rápida de soluciones y sobre todo la reincorporación **\$57.118 millones de activos** a la actividad productiva y mantener 1.362 empleos, mediante mecanismos de conciliación y acuerdos de pagos.

Logros importantes de las sociedades en Liquidación Obligatoria:



Libertad y Orden

Dentro del proceso liquidatorio de las sociedades, la superintendencia ha reunido a las autoridades departamentales, acreedores y deudores para procurar una fórmula de arreglo en la cual se solucionan las deudas y se reactivan las empresas. Los resultados han sido exitosos, demostrándose cómo sociedades, a pesar de estar en liquidación, marchan favorablemente. Algunas de ellas están generando en este momento 850 empleos directos.

- **QUINTEX S.A.:** Se logró celebrar acuerdo de dación en pago a favor de los pensionados, el cual ya tiene concepto favorable del Ministerio de Protección Social, estando en la etapa de implementación. Con los Trabajadores de Yumbo las conversaciones ya están bien adelantadas y con la celebración de estos dos acuerdos se lograría dar impulso a la planta de acetato de Yumbo, lo que significa generación de empleo y reactivación económica.
- **LIVERPOOL S.A.:** La empresa está en desarrollo de un contrato de maquila y este contratista está interesado en comprar la sociedad, lo que hace posible que la empresa siga ejerciendo su objeto social y sea una empresa menos que se cierra.
- **MANDELACO S.A.:** Se presentó ante el Ministerio de Protección Social el acuerdo de Dación en pago con los pensionados. Los pensionados recibirían los bienes de la concursada y crearían una nueva empresa con los trabajadores.
- **INDUSTRIA COLOMBIANA DE CURTIDOS COLCURTIDOS S.A.:** Teniendo en cuenta la calidad de los bienes que conforman el activo patrimonial liquidable y la de los acreedores involucrados (pensionados), la entidad a través de las diferentes actuaciones procesales, asumió el liderazgo en el desarrollo de las actividades encaminadas a la venta de los bienes, coadyuvando la gestión de promoción de la venta del activo y conminando a las partes a que se tomen las decisiones más favorables en beneficio de los pensionados.
- **METALIBEC S.A.:** Los términos procesales se han cumplido en aras de lograr la reincorporación al mercado productivo de los bienes que conforman el activo patrimonial liquidable, generando recursos para su conservación y mantenimiento de gastos de administración. Adicionalmente se incluyó la sociedad dentro de las posibles empresas a promocionar por parte del Ministerio de Comercio Industria y Turismo, en aras de preservar la actividad económica.



- **INGENIO VEGACHÍ LTDA.:** Dentro del proceso liquidatorio, la superintendencia ha reunido a la Gobernación, acreedores y deudores para procurar una fórmula de arreglo en la cual se solucionan las deudas y se reactiva el Ingenio para producir alcohol carburante, mediante la creación de una empresa comercial donde los trabajadores serán los propietarios del proyecto agroindustrial, saneando las deudas y solucionando un problema social.
- **ALIMENTOS NACIONALES ANP S.A.:** Esta empresa arrendó todas sus instalaciones y existen inversionistas que desean comprar la Operación, situación que favorece la economía, teniendo en cuenta que empresa seguiría funcionando.
- **PRODUCTORA DE HILADOS Y TEJIDOS UNICA S.A.:** Para evitar un remate de los activos de la Productora de Hilados y Tejidos Única, la Superintendencia de Sociedades abrió una convocatoria pública invitando a inversionistas nacionales a adquirir la maquinaria de la textilera. El empresario que adquiera los activos reiniciará la producción de telas, y conseguir los recursos para pagar las acreencias pensionales y laborales. Lo que buscamos es, que en ejercicio de las atribuciones que nos confiere la ley, tratar de generar empleo y lograr que Tejidos Única se reactive como empresa, sin perjuicio de quién sea el que detente la calidad de empresario. La idea es culminar la liquidación de la textilera, sin acudir al remate porque con este proceso los activos se ofrecen por el 40 por ciento de su valor y los recursos no alcanzarían para cancelar las acreencias a los trabajadores.

En el cuadro que adelante se describe, se nota como no obstante que procesos han aumentado, la cantidad de procesos terminados es significativo en este período dadas las medidas que se han adoptado para reducir el tiempo logrando culminar 32 procesos frente a los finalizados en el año anterior.



**EVOLUCIÓN DE LOS PROCESOS DE LIQUIDACIÓN OBLIGATORIA
Bogotá e Intendencias Regionales**

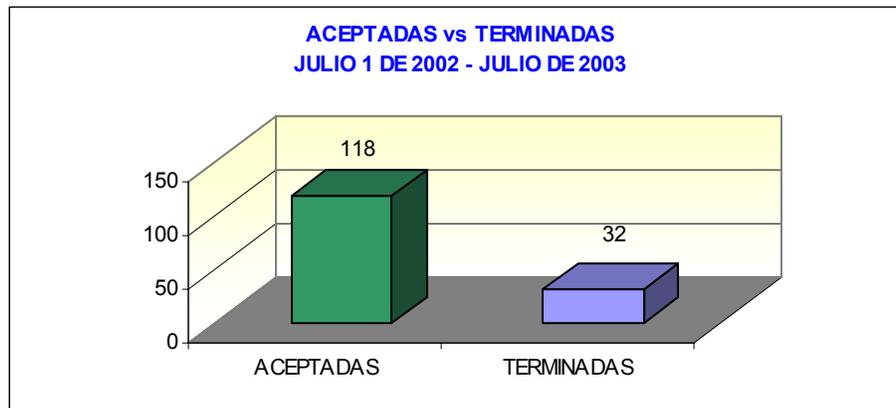
ESTADO	NÚMERO
Total sociedades en liquidación obligatoria	801
Sociedades que ingresaron en el período	118
Procesos terminados en el período	26
Acuerdos concordatarios en el período	3

LIQUIDACIONES OBLIGATORIAS 1996 - 2003

REGIONALES	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Jul 2003
Barranquilla	1	5	1	3	6	9	60	30
Bogotá	15	51	72	96	85	63	9	4
Bucaramanga	0	1	8	7	4	10	9	
Cali	2	5	13	20	21	27	16	5
Cartagena	0	0	2	4	1	3	5	1
Cúcuta	0	2	4	5	2	1	2	3
Manizales	1	2	0	6	9	5	8	7
Medellín	0	5	18	14	22	31	22	6
TOTAL	19	71	118	155	150	149	131	56

**EMPRESAS ACEPTADAS O CONVOCADAS A LIQUIDACION OBLIGATORIA
CIFRAS CONSOLIDADAS
JULIO DE 2002- JULIO DE 2003**

	TOTAL
EMPRESAS No.	118
EMPLEADOS No.	232
ACTIVOS (Millones \$)	\$8,430,643
PASIVOS (Millones \$)	\$10,039,872
PATRIMONIO (Millones \$)	-\$1,609,229



**SOCIEDADES EN LIQUIDACIÓN OBLIGATORIA SEGÚN REGIONAL
JULIO DE 2002 - JULIO DE 2003**

		SOCIEDADES ACEPTADAS		SOCIEDADES TERMINADAS	
		TOTAL	PARTIC.	TOTAL	PARTIC.
INTENDENCIA	BOGOTA D.C.	62	52.50%	8	53.30%
	INTENDENCIA MEDELLIN	18	15.30%	0	0.00%
	INTENDENCIA CALI	11	9.30%	0	0.00%
	INTENDENCIA BARRANQUILLA	7	5.90%	3	20.00%
	INTENDENCIA MANIZALES	10	8.50%	2	13.30%
	INTENDENCIA BUCARAMANGA	6	5.10%	1	6.70%
	INTENDENCIA CARTAGENA	1	0.80%	1	6.70%
	INTENDENCIA CUCUTA	3	2.50%	0	0.00%
TOTAL		118	100.00%	15	100.00%

➤ **PROCESOS ESPECIALES**

Dentro de los procesos verbales sumarios de que trata la Ley 550 de 1999 y 446 de 1998, que se han atendido en el período objeto del informe, también vale la pena resaltar la reducción en el tiempo de fallo al pasar de año y medio a seis meses en promedio.

1. Escritos de objeciones a la determinación de derechos de voto y/o acreencias

Han sido presentados 970 escritos de objeciones, de los cuales corresponden 167 al período objeto de este informe.



2. Acciones revocatorias de actos y contratos. artículo 39 ley 550 de 1999.

Se han presentado a la fecha de corte, 12 demandas de revocatoria de que trata el artículo 39 de la ley 550 de 1999. Se encuentran en trámite 3.

3. Controversias relativas a la ocurrencia y reconocimiento de presupuestos de ineficacia. Artículos 15 y 17 ley 550 de 1999

Se han presentado 21 demandas de ineficacia de que tratan los artículos 15 y 17 de la ley 550 de 1999; 2 de las cuales se encuentran en trámite.

4. Demandas de impugnación relacionadas con la celebración del acuerdo o de alguna de sus cláusulas, de conformidad con el artículo 37 ley 550 de 1999.

Se han recibido para su trámite respectivo 518 demandas contra acuerdos, en trámite a la fecha se hallan 142 procesos, dándose por terminados 376.

5. Demandas relacionadas con los asuntos de que tratan los numerales 3 y 4 del artículo 34 de la Ley 550 de 1999 sobre reducción o sustitución de garantías.

Se han presentado trece demandas, de las cuales 9 corresponden al período de este informe. Se hallan en trámite 5.

6. Demandas sobre asuntos de que trata el artículo 38 de la Ley 550 de 1999

Se ha presentado dos demandas; una de las cuales se ha terminado con fallo y la otra se encuentra para determinar su admisión o no.

7. Respecto a la Ley 446 de 1998, se ha abocado el conocimiento de los siguientes asuntos:

Solicitudes de reconocimiento de presupuestos de ineficacia. Artículo 133 de la Ley 446 de 1998. Se han presentado 39 demandas de ineficacia. En trámite se hallan 10.

Solicitudes relativas a la designación de peritos para que dictaminen sobre discrepancias de precio de las alicuotas. Artículos 134, 135 y 136 de la Ley 446 de 1998. El Despacho encuentra que se han presentado 23 solicitudes en tal sentido, de las cuales se hallan en trámite 12.



Impugnación de actos o decisiones. Artículo 137 de la Ley 446 de 1998. Se han presentado 27 demandas de impugnación de actos o decisiones, y en trámite a la fecha 9.

Discrepancias sobre causales de disolución. Artículo 138 de la ley 446 de 1998. En cuanto a estos trámites se han recibido 13 trece solicitudes en tal sentido, en trámite a la fecha de corte hay 5 procesos.

CLASE DE PROCESO	RECIBIDOS	EN TRÁMITE	TERMINADOS
Objeciones. Art. 26 Ley 550/99	970	68	902
Ineficacias. Arts. 15- 7 Ley 550/99	21	2	19
Impugnación acuerdos. Art.37 Ley 550/99	518	142	376
Acciones revocatorias y de simulación. art. 39 ley 55/99	12	3	9
Sustitución o reducción de garantías, num 3 y 4 art 34 L 550/99	13	5	8
Demandas asuntos art. 38 L 550/99	2	1	1
Trámites. sin competencia	0	0	0
Ineficacias. art. 133 Ley 446/98	39	10	29
Designación peritos. Art.134,135,136 Ley446/98	23	12	11
Impugnación actos. Art. 137 Ley 446/98	27	9	18
Discrepancias causales. Art. 138 Ley 446/98	13	5	8
TOTAL	1.638	257	1.381



➤ CONCORDATOS

Se destaca que la Ley 550 de 1999 empezó a regir en el año de 2000, por lo que a partir de enero de ese mismo año, no se ha admitido ninguna sociedad al trámite concordatario. Es oportuno señalar, que no obstante que una de las metas propuestas en concordatos para el año 2002, era culminar totalmente los procesos concordatarios iniciados en 1999, son muy pocos los procesos que no se pudieron finalizar, por motivos tales como aplazamiento de audiencias, nulidades, práctica de pruebas, suspensión de proceso por solicitud de admisión a la Ley 550 o por solicitud del apoderado de la deudora en otros casos. Entre las labores desarrolladas podemos citar:

SITUACION CONCORDATOS A JULIO DE 2003						
ETAPA	NO. DE EMPRESAS	ACTIVOS	PASIVOS	PATRIMONIO	INGRESOS OPERACIONALES	No. DE EMPLEADOS
CONCORDATOS EN EJECUCIÓN	269	1,099,069,888	1,056,431,749	42,638,139	856,150,836	19,574
CONCORDATOS EN TRAMITE	20	143,679,467	140,235,109	3,444,358	31,364	1,963
TOTAL	289	1,242,749,355	1,196,666,858	46,082,497	856,182,200	21,537

* cifras

expresadas
miles de pesos

- A la fecha, se encuentran solamente 20 sociedades en trámite, en su mayoría procesos sobre los cuales así: una para celebrar audiencia final, la cual debe continuar el 19 de junio del presente año, y cuatro sociedades se encuentran pendientes de proferir el auto de calificación y graduación de créditos, como quiera que se decretaron pruebas necesarias para resolver las objeciones formuladas. De acuerdo con lo anterior, el auto de calificación debe proferirse hacia el mes de julio del presente año.
- El saldo de las sociedades en estado de ejecución a mayo 27 de 2002, esto es, las que ya celebraron el acuerdo concordatario con sus acreedores es de 269 casi el doble que el año anterior que fue de 135.



**COMPORTAMIENTO EMPRESAS EN ACUERDO DE REESTRUCTURACIÓN
JULIO DE 2002 - JULIO DE 2003**

		ACEPTACION	DERECHOS DE VOTO	CELEBRACION	A LIQUIDACION OBLIGATORIA
NOMINADOR	MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO	8	3	11	.
	SUPERINTENDENCIA DE SERVICIOS PUBLICOS	1	2	2	.
	SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES	110	84	125	51
	SUPERINTENDENCIA DE VALORES	2	2	2	1
	SUPERINTENDENCIA DE VIGILANCIA Y SEGURIDAD PRIVADA	1	.	.	.
	SUPERINTENDENCIA DE PUERTOS Y TRANSPORTE	1	.	.	.
	SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE SALUD	6	3	3	.
	CAMARAS	21	14	24	9
	TOTAL	151	108	168	61

**EMPRESAS QUE CELEBRARON
ACUERDO DE ESTRUCTURACIÓN
CIFRAS CONSOLIDADAS
JULIO DE 2002 - JULIO DE 2003**

	TOTAL
EMPRESAS No.	168
EMPLEADOS No.	12879
ACTIVOS (Millones \$)	\$1'770,692
PASIVOS (Millones \$)	\$1,113,155
PATRIMONIO (Millones \$)	\$657,537

En la tabla de arriba, se ilustra el número de empresas que han logrado firmar acuerdo de reestructuración entre julio de 2002 y julio 2003, en forma consolidada e incluyendo la totalidad de las entidades nominadoras. Es importante destacar el



monto de los activos que están comprometidos en las mismas, así como precisar que aún durante la etapa de ejecución del acuerdo puede haber modificaciones y pueden presentarse circunstancias que obliguen a la terminación del mismo.

PERSPECTIVAS A CORTO Y MEDIANO PLAZO:

➤ **DIRECCIONAR SOCIEDADES EXITOSAS AL MERCADO PÚBLICO DE VALORES**

Las sociedades que en desarrollo de la inspección, vigilancia y control demuestren transparencia en la información, idoneidad gerencial y buen desempeño financiero y operacional, serán inducidas a acudir al mercado público de valores, validando su gestión empresarial, permitiéndoles captar en dicho mercado recursos frescos y más baratos.

La pedagogía empresarial es una meta fundamental para formar cultura empresarial y buen gobierno corporativo, que proyecte la sociedad comercial colombiana hacia los ahorradores institucionales e inversionistas extranjeros. Centro de conciliación y arbitraje: se requiere un proceso pedagógico para rescatar las bondades de los procesos conciliatorios como métodos alternativos de solución de conflictos. En materia comercial la experiencia societaria de la entidad puesta al servicio de la conciliación y los tribunales de arbitramento evitará desgastes administrativos y largos procesos contenciosos.

➤ **CREACIÓN DE UN MARKET PLACE PARA BIENES EN LIQUIDACIÓN OBLIGATORIA.**

La Superintendencia acompaña a la empresa hasta la firma del acuerdo concordatario. La meta es continuar no solamente con el seguimiento a la situación financiera de la empresa, sino, además, al cumplimiento del acuerdo firmado.

Crear el Market Place, con el objeto de lograr la rápida incorporación a la actividad productiva de los activos en liquidación y prevenir su deterioro y pérdida de valor, desde el momento del avalúo de los bienes de la sociedad, estarán a disposición del público en el portal empresarial de la Superintendencia, y enviaremos avisos a las sociedades pertenecientes al mismo sector que puedan interesarles.



➤ **MAPA EMPRESARIAL CON INFORMACIÓN ESTRATÉGICA JURÍDICA, CONTABLE Y FINANCIERA**

La meta es lograr un mapa empresarial nacional clasificado en pequeñas, medianas y grandes empresas con ubicación física, indicación de actividad, servicio y sector al que pertenece, información jurídica, contable y financiera, acompañado de estadísticas y validación de cifras, que permita establecer sinergias, ventajas competitivas y regiones industriales para la toma de decisiones empresariales y de política económica.

➤ **ECONOMETRIA PARA ORIENTAR AL EMPRESARIO**

Las empresas corren determinados riesgos al entrar en el mercado. Uno de estos riesgos incluye todos aquellos efectos que tiene el entorno macroeconómico en el funcionamiento de dichas sociedades. Es labor del Estado orientar de manera adecuada este entorno en el cual se desenvuelven las empresas. La Superintendencia busca, a través de la econometría hallar las variables de mayor incidencia en cada uno de los sectores de la economía para darle orientación al empresario en pro de la obtención de mejores resultados económicos, que a su vez, se verán traducidos en mejoras en las condiciones sociales.

Proceso: tomar como base los datos obtenidos producto de la inspección, vigilancia y control ejercida por la Superintendencia y realizar estudios estadísticos y econométricos. Dichos estudios se enriquecerán con el intercambio de información obtenido a través del acercamiento de esta entidad con sus usuarios.



3.7 PROEXPORT - PROMOCION DE EXPORTACIONES

➤ ESTRATEGIA INSTITUCIONAL PROEXPORT

Durante el próximo cuatrienio las exportaciones serán determinantes para retomar la senda de desarrollo económico en Colombia, por ello se requiere una estrategia agresiva de crecimiento de las exportaciones, como motor generador de empleo y divisas, que trascienda las dificultades coyunturales de un entorno internacional afectado por la desaceleración de la economía mundial y por una situación política compleja.

Teniendo en cuenta las apremiantes necesidades del país y el papel preponderante del sector comercio exterior en la reactivación de la economía nacional, Proexport en su calidad de entidad de promoción de exportaciones, será un actor fundamental para lograr un mayor impacto exportador.

Estos activos serán potencializados durante los próximos cuatro años a través de un nuevo esquema de trabajo enfocado en resultados conocido como “Modelo de facilitación de Negocios”, que busca generar el impacto que el país requiere mediante el logro de los siguientes objetivos:

- Incrementar las exportaciones no tradicionales
- Incrementar la base de empresas exportadoras
- Diversificar e incrementar la oferta exportable
- Reducir la dependencia de Colombia, de los cinco mercados más importantes: Estados Unidos, Venezuela, Ecuador, México y Costa Rica

➤ MODELO DE FACILITACIÓN DE NEGOCIOS: ESTRATEGIA PARA GENERAR IMPACTO

El principal objetivo estratégico de Proexport durante el período 2003-2006 será lograr un mayor impacto en las exportaciones no tradicionales de Colombia, mediante un proceso de ventas sistemático y una relación de trabajo en “sociedad” con los empresarios que permita la generación, seguimiento y cierre de oportunidades de negocio en los mercados internacionales.



Los lineamientos básicos de este modelo son los siguientes:

- **Trabajo en “sociedad” con los empresarios**

Proexport busca trabajar con las empresas colombianas interesadas en asumir un compromiso de trabajo serio y metódico para identificar y desarrollar oportunidades comerciales y convertirlas en negocios de exportación. No se trata solamente de brindar apoyo, sino de trabajar conjuntamente con metas comunes a largo plazo.

Este compromiso mutuo hace que Proexport concentre su trabajo proactivo de apoyo integral en el proceso exportador, generación de oportunidades de negocio, seguimiento y “maleteo” de productos y servicios en el exterior, en compañías serias, dispuestas a cumplir con los compromisos de oportunidad y calidad que exigen los negocios y a su vez a garantizar a las firmas la confidencialidad de la información que se maneja en desarrollo de una oportunidad de negocio. A junio 24, 2003 Proexport contaba con 570 “socios”.

- **Desarrollo y seguimiento a oportunidades de negocios**

En este nuevo esquema de trabajo Proexport se compromete a identificar, generar y hacer seguimiento a todas las oportunidades de negocios que realice en conjunto con sus “socios”. El propósito es tener un mayor grado de involucramiento por parte de la Entidad, en la realización de los negocios de los empresarios del país, con sus clientes en el exterior, mediante un trabajo proactivo que comprende las actividades tradicionales del anterior modelo de gestión de Proexport: asesoría y promoción de exportaciones a través de misiones, ferias, planes exportadores, estudios de mercado e identificación de clientes potenciales, más la búsqueda, desarrollo y cierre de oportunidades de negocios, la visita a clientes potenciales y el cumplimiento de metas concretas de negocios.

A través del concepto de pipeline o embudo de oportunidades se hará un seguimiento efectivo a las oportunidades de negocios identificadas.

- **Organización basada en metas**

Durante los próximos cuatro años la gestión de Proexport se desarrollará bajo un esquema enfocado en resultados. La nueva estrategia de Proexport contempla un esquema de trabajo basado en metas. Para el 2003 se han establecido metas para todas las áreas y todos los individuos, asegurando así que todos los esfuerzos estén encaminados hacia un mismo fin.



Libertad y Orden

En las áreas transversales o de apoyo, las metas de gestión reflejan la orientación que tendrá la prestación de servicios a clientes internos y externos, para alcanzar sus metas.

- **Coordinación con las embajadas y demás sedes diplomáticas de Colombia en el mundo**

Este lineamiento busca ampliar el campo de acción de la promoción de exportaciones, trabajando mancomunadamente con las embajadas y demás sedes diplomáticas de Colombia en el mundo. Así, los Embajadores y Cónsules deben realizar funciones comerciales y trabajar coordinadamente con Proexport. Ellos deben, entre otras funciones, hacer cabildeo (lobby), negociar acuerdos comerciales, colaborar en la consecución de compradores, promover la imagen de Colombia y sus productos, apoyar la gestión de proyectos y conseguir recursos de cooperación técnica y económica.

➤ **AVANCE EN EL CUMPLIMIENTO DE METAS**

Durante los primeros cinco meses, el sector de las exportaciones estuvo marcado por importantes logros, tales como la consolidación de los mercados actuales y la apertura de nuevos mercados, los cuales poseen un gran potencial para los bienes y servicios de Colombia. Las cifras durante los primeros cinco meses, muestran que las exportaciones del país se incrementaron un 4.22% frente a igual periodo en el 2002, al pasar de US\$ 4.944 millones a US\$ 5.153 millones, en términos FOB. Es importante resaltar que las exportaciones hacia Venezuela, en el periodo cayeron un 62%. Si no se tiene en cuenta dicho mercado, las exportaciones totales del país crecieron un 12.3%, y las no tradicionales un 11%, auge influenciado por un mayor aprovechamiento del ATPDEA, entre otros.

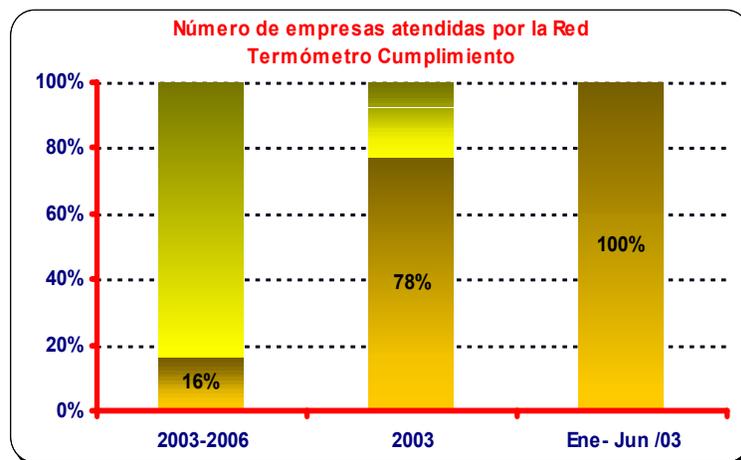
El comportamiento positivo del sector exportador ha contado con la asistencia activa de PROEXPORT COLOMBIA a través de la realización de diferentes eventos como COLOMBIATEX, el encuentro Colombo –Italiano y la MacroRueda de Negocios del Caribe y la Rueda de Negocios en Perú.

De igual forma, se ha dado énfasis a la creación, seguimiento y cierre de oportunidades de negocios, acorde al nuevo esquema de trabajo de la entidad. La gestión de PROEXPORT se ha concentrado en ofrecer al empresario, una amplia gama de opciones que permita a través de un trabajo conjunto, funcionario - empresario, la generación, seguimiento y cierre de oportunidades de negocio en los mercados internacionales. Sumado a lo anterior, con el objetivo de regionalizar

la oferta exportable, PROEXPORT COLOMBIA abrió nuevas oficinas en Pereira y próximamente Bucaramanga.

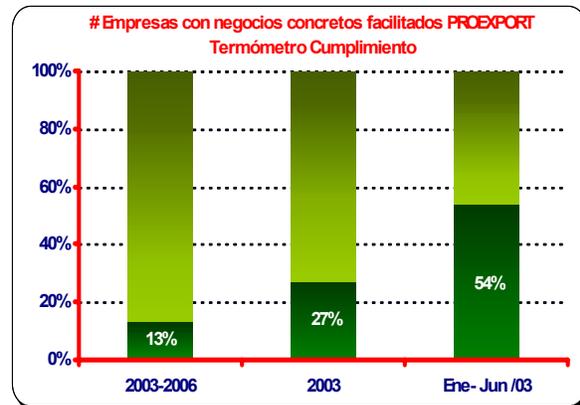
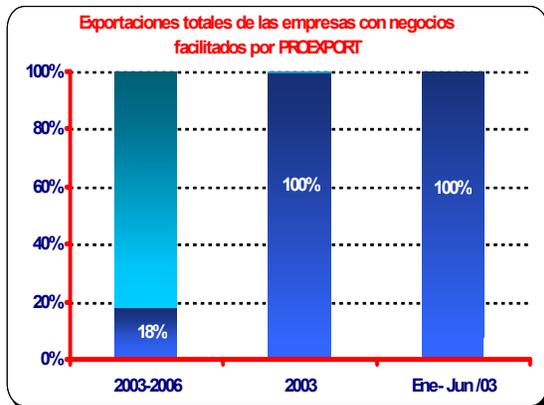
Bajo este nuevo “Modelo de facilitación de negocios” destacamos los logros y avances durante el primer semestre del 2003:

- Ampliar la cobertura de servicios prestados: la cobertura de los servicios de Proexport se ha ampliado notablemente, la meta establecida para el 2003 es atender 4.215 empresas y a junio 30 ya se han atendido 3.268 empresas, es decir un cumplimiento de la meta anual de 78% a junio. Se prestaron entre otros los siguientes servicios: asesorías, planes exportadores, agendas comerciales, identificación y consecución de compradores, desarrollo de oportunidades de negocio, misiones de compradores, etc.

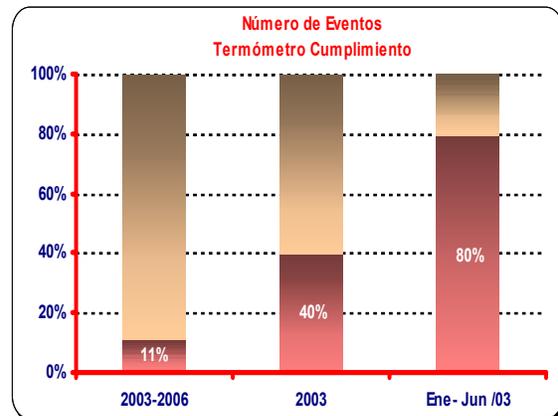
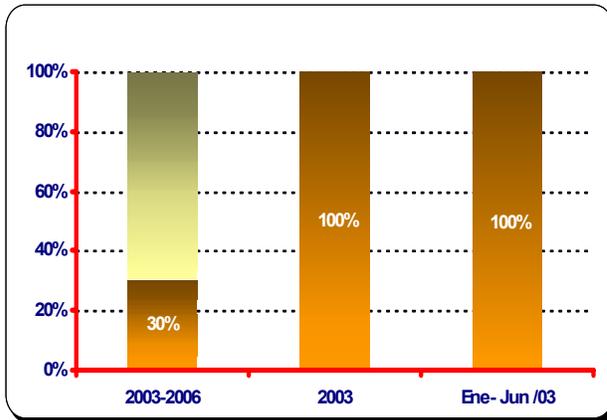


- Generar mayor impacto exportador: Bajo el nuevo esquema de trabajo de Proexport se pretende generar un mayor impacto exportador, se han definido dos metas: Exportaciones totales de las empresas con negocios facilitados por Proexport y Número de empresas con oportunidades de negocio.
 - La meta de Exportaciones totales de las empresas con negocios facilitados por Proexport es de 433 millones de dólares y a junio 30 estas empresas ya habían generado exportaciones por un valor de 431 millones de dólares, equivalente a un cumplimiento de la meta anual del 99.5% a junio.

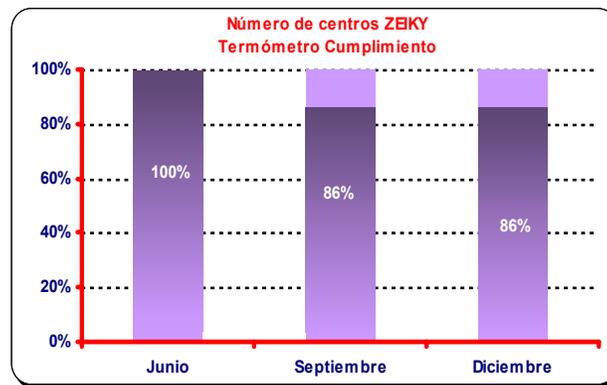
- La meta de Número de empresas con oportunidades de negocio es de 1.075 empresas, a junio 30 esta cifra alcanzó 290 empresas y un cumplimiento de la meta anual del 27% a junio.



- **Fortalecer la promoción comercial:** Se han definido dos metas: Número de planes exportadores y Número de eventos.
 - El Plan Exportador es un documento de carácter estratégico, que contiene una evaluación detallada de las oportunidades de exportación de ésta hacia un mercado específico y la descripción de todas las acciones que se deben realizar para penetrar, o consolidar sus mercados de exportación. La meta de número de Planes exportadores para el año 2003 es de 427, a junio ya se han elaborado 449 Planes, alcanzando el cumplimiento de la meta anual a junio.
 - La meta de número de eventos es de 93 y ya se han realizado 37 eventos, significativos de un cumplimiento del 40% a junio. Esta meta hace referencia a la realización de eventos sectoriales.



Desarrollar cultura exportadora y regionalizar la oferta exportable: Para cumplir con estos objetivos del Plan Estratégico Exportador, se estableció la meta “Número de Centros de Información al exportador “Zeiky”, a junio se ha cumplido en 86% la meta anual de 22 Centros Zeiky. Es relevante destacar la amplia cobertura Nacional de los Zeikys: Barranquilla, Cartagena, Santa Marta, Medellín, Manizales, Armenia, Pereira, Neiva, Cali, Pasto, Popayán, Valledupar, Cúcuta, Bucaramanga, Ibagué, Tunja, Bogotá, Villavicencio y un Zeiky “alternativo” en Bogotá.



➤ Plan de Choque Venezuela

A raíz de la crisis en Venezuela y teniendo en cuenta la importancia de ese mercado para nuestro país se ha adoptado una estrategia que busca mitigar los efectos de la crisis. La estrategia está basada en tres acciones: Diversificar mercados, Suministrar información sólida a los empresarios y Minimizar el impacto cambiario.

1. Diversificación de mercados. Se ha fortalecido la gestión dirigida ampliar mercados en Centroamérica y el Caribe; se colocó un representante comercial que atienda las islas del Caribe. A continuación se presentan algunos eventos realizados en este contexto:

- Primer Salón Colombiano de Materiales para Construcción y Ferretería, en Ecuador: participaron 142 empresas y realizaron ventas por US\$ 5.6 millones
- EXPOCOMER en Panamá: participaron más de 50 empresas con Proexport
- Salón de materiales de construcción y ferretería en República Dominicana: más de 40 empresas colombianas ofrecieron sus productos a 400 compradores del Caribe, se realizaron ventas por US\$ 6 millones
- Macrorueda de Negocios del Gran Caribe : 800 empresas colombianas tuvieron citas de negocios con 200 empresarios de 13 países. Se realizaron negocios por aproximadamente US\$ 10.4 millones

2. Información a los empresarios. Ante la incertidumbre generada por la crisis, PROEXPORT ha implementado un sólido servicio de información y asesoría a los exportadores, intentando ofrecer respuestas integrales y específicas:

- Reunión empresarial en Caracas el 4 de febrero con 100 empresarios



Libertad y Orden

- Mesas de trabajo sectoriales: manufacturas, confecciones y calzado, agricultura y agroindustria, y servicios. Participación de 60 empresarios en promedio por mesa.
- Talleres de trabajo en Colombia para proporcionar información a los exportadores sobre las características del régimen cambiario vigente en Venezuela y atender las preocupaciones que sobre este tema y otros comerciales. Se realizaron ente el 18 de marzo y 3 de abril en Bogotá, Cali, Medellín, Barranquilla y Cúcuta
- Se realizó un documento con las preguntas más frecuentes y sus respuestas en torno a las medidas cambiarias que se distribuyó a los exportadores colombianos
- En mayo se realizó en Bogotá con teleconferencia a Cali, Medellín, Barranquilla, Cúcuta, Pereira y Bucaramanga un conversatorio con las autoridades venezolanas

3. Minimizar el impacto cambiario. A raíz de la suspensión del mercado cambiario el 22 de enero y de la adopción del control de cambios que entró en vigencia a mediados de marzo, las actividades de PROEXPORT, han estado dirigidas a minimizar el impacto del régimen cambiario sobre las exportaciones colombianas en este mercado, a través del manejo de dos temas: 1. La aplicación del Convenio ALADI y 2. El pronto reconocimiento de la deuda comercial a los exportadores colombianos.

Para lograr la utilización automática del Convenio de Pagos y Créditos de ALADI para las importaciones provenientes de Colombia, la Oficina de PROEXPORT en Caracas sostuvo reuniones con altos funcionarios del Gobierno venezolano a fin de constituir un Grupo de Trabajo para evaluar la aplicación del Convenio ALADI para los sectores no incluidos en la lista de prioridades de Cadivi.

Para el pronto reconocimiento de la deuda comercial a los exportadores, se envió una circular a los gremios y exportadores colombianos solicitándoles el envío de información sobre el monto de las deudas pendientes de pago, fecha de pago acordada y nombre del deudor. El monto total estimado de la deuda es del orden de **250 millones de dólares**, que corresponden a 500 empresas colombianas de las cuales 60% son PYMES. Las autoridades colombianas solicitaron a sus homólogos venezolanos la utilización del mecanismo ALADI para el pronto reconocimiento y pago de la deuda.

➤ **APOYO NO FINANCIERO A TRAVES DE PROEXPORT**



- **PROGRAMA EXPOPYME**

A través del Programa Expopyme PROEXPORT busca convertir a Colombia en un país con mentalidad exportadora y promover la adaptación de las PYMES colombianas a las exigencias de la economía mundial: globalización, competitividad y apertura al exterior. El programa presta asesoría a 2063 empresas pymes del país, a través de los siguientes esquemas:

- Programa Expopyme tradicional
- Programa de Acompañamiento
- Programa Expopyme Artesanías

- **Programa Expopyme Tradicional**

El programa "EXPOPYME TRADICIONAL" tiene a cargo el apoyo a las Pymes en la promoción de nuevos productos, procesos productivos y métodos de gestión destinados a la exportación, mediante la elaboración, implementación y seguimiento de los Planes Exportadores desarrollados por las empresas, bajo la asesoría permanente de las Universidades.

Así, el objetivo del Programa es lograr que todas las empresas Pymes exportadoras y potencialmente exportadoras elaboren y desarrollen un PLAN EXPORTADOR⁷ para alcanzar los mercados internacionales.

A través de este programa se ha logrado proyectar un gran número de empresas hacia el mercado externo, tal como se observa en los cuadros: "número de empresas en Expopyme" y "exportaciones totales de las empresas expopyme".

⁷ El Plan Exportador es una herramienta diseñada para guiar e impulsar al empresario a exportar por sí mismo. Tiene por objeto identificar las necesidades, fortalezas y debilidades de la empresa y sus productos para definir mercado, estrategias de adaptación de producto y empresa, y actividades a cumplir en un tiempo determinado proyectando sus metas de exportación.



- **Empresas vinculadas al programa Expopyme**

CIUDAD	EMPRESAS ATENDIDAS POR AÑO					TOTAL DE EMPRESAS
	1999	2000	2001	2002	2003	
Bogotá	125	191	119	119	27	581
Cali	100	50	50	42		242
Medellín	50	50	80	25	30	235
ARTESANIAS (Bogotá, Armenia, Pasto, Punta Larga y Neiva)		108	110			218
Barranquilla	50	50	30	34		164
Bucaramanga		55	40	21		116
Ibague	30		20			50
Cucuta		25	30		20	75
Cartagena	30		20			50
Manizales		23	15	6		44
Pereira		28	15	21		64
Montería y Sincelajo			21			21
Armenia		30		3		33
Pasto			30			30
Santa Marta	30					30
Villavicencio		25				25
San Andrés			30			30
Boyacá				22		22
Valledupar				13		13
Neiva		20				20
TOTAL ATENDIDAS	415	655	610	306	77	2063



- Exportaciones Totales Empresas Expopyme

AÑO	FOB US\$	CRECIMIENTO %
1.999	48.911.458	
2.000	67.156.618	37,3
2.001	110.700.029	64,8
2.002	109.754.343	(0,9)
2.003	32.899.738	

Los años 1999, 2000, 2001 y 2002 corresponden al número total de exportaciones a Diciembre
El año 2003 exportaciones a Abril.

- Programa Expopyme Acompañamiento

El "PROGRAMA DE ACOMPAÑAMIENTO" se enmarca dentro del Programa Expopyme y busca asegurar la permanencia de las empresas en los mercados internacionales. Se hace un mayor énfasis en el programa de acompañamiento, ya que la meta final del programa es lograr la inserción de las Pymes en los mercados externos y no sólo su capacitación. La meta es lograr que un número atractivo de las empresas que salieron de Expopyme Tradicional se vincule al programa de acompañamiento.

Actualmente 813 empresas se encuentran vinculadas al Programa de acompañamiento, registrando exportaciones en el año 2002 por US\$30.8 millones y a abril del 2003 por US\$10.7 millones de dólares.

- Programa Expopyme Artesanías

A partir de 1999 Proexport inicia su esquema de apoyo al sector Artesanal diseñando un programa orientado a brindar una asesoría integral a los artesanos para el desarrollo de productos y para su comercialización en los mercados internacionales. A través de este programa se han atendido 218 artesanos que construyeron su Plan Exportador y cuentan con una estrategia para penetrar mercados y estructurar su negocio.

Teniendo en cuenta las necesidades del sector artesanal y su demanda internacional, se construyó una metodología basada en la "asociatividad" de los



Libertad y Orden

artesanos con el propósito de cumplir con los precios y cantidades que demanda el mercado mundial.

Adicionalmente, se están adelantando proyectos regionales con el apoyo de la Corporación Andina de Fomento CAF, los cuales generarán un mayor impacto en la comunidad y mejores componentes de asociatividad. El proyecto se está trabajando en las regiones de Córdoba - Tuchin con el producto Cañaflacha y en Boyacá - Ráquira con la Cerámica. Este proyecto está orientado a mitigar el desplazamiento a las cabeceras municipales, generando empleo para mujeres cabeza de hogar y profesionales con habilidades creativas procurando generar mejores condiciones de vida, soluciones económicas a mediano y largo plazo.

Resultados esperados del proyecto:

- Elaborar los estudios para el plan de mercadeo regional interno y el plan exportador de la región.
- Sensibilizar y capacitar a los artesanos en temas que le permitan generar las condiciones de estabilidad y sostenibilidad del proyecto.
- Crear una estructura empresarial asociativa, desarrollarla y realizar el seguimiento para que a través de ésta se logre la solución de las necesidades de los artesanos.
- Capacitar y gestionar fuentes de financiación externas para el desarrollo de las unidades productivas artesanales.

A través de un consultor internacional de diseño establecer el desarrollo de producto adecuado a la demanda de los mercados.

Metas y logros “Expopyme”

- Atender 150 nuevas empresas en el 2003; a junio se han atendido 77 nuevas empresas, logrando un cumplimiento de 51.3% de la meta anual a junio.

Exportar US\$ 5.420.245 en el 2003. Las 813 empresas vinculadas al programa de acompañamiento, han exportado a Abril del 2003 la suma de US\$ 10.674.101, superando en un 50.7% la meta propuesta.

➤ PROGRAMA DE COOPERACION Y CONVENIOS - PROEXPORT

El programa de Cooperación y Convenios tiene como objetivo implementar estrategias de cooperación con entidades nacionales e internacionales, que permitan canalizar recursos humanos, técnicos y financieros en el proceso de preparación de oferta de las empresas colombianas exportadoras o con potencial



exportador, para ingresar de manera competitiva a los mercados internacionales. Los proyectos y programas desarrollados han estado enfocados principalmente a:

- Adaptación de Producto
- Estrategias para la Optimización de Logística y Canales de Distribución
- Estándares Internacionales, Sistemas de Calidad y Certificaciones de Producto
- Consolidación de Oferta a través de Consorcios y Redes Empresariales
- Asistencia Técnica y Transferencia de Tecnología
- Capacitación de Empresarios y Funcionarios en Técnicas de Comercialización

El programa es especialmente utilizado por empresas que están en la etapa de preparación de oferta; esto es, la etapa de iniciación del pipeline de Proexport. Aunque puede ser también utilizado para fortalecer e incrementar exportaciones de productos que ya han ingresado a un mercado.

METAS 2003

Beneficiarios	Meta 2003	Cumplimiento
Empresas	841	65%
Funcionarios	106	28%
Consultores	245	98%

Recursos apalancados a la fecha:

US\$ 111.643

LOGROS A LA FECHA

- ✓ Capacitación internacional directa a 8 funcionarios y 12 empresas en técnicas de asesoría para la comercialización de exportaciones y acceso al mercado europeo.
- ✓ Asistencia técnica a empresas productoras de ingredientes naturales para la industria cosmética y farmacéutica por parte de CBI, SIPPO y Biotrade Initiative-UNCTAD.



- ✓ Visita Expertos donde se han beneficiado 90 empresas.

Sector	Expertos	País
Productos Naturales	1	Holanda / Suiza / UNCTAD
Madera / Muebles	1	Holanda
Orgánicos	4	Reino Unido / Japón
Calidad	1	Reino Unido
Metalmecánica	2	Holanda

- ✓ Trabajo conjunto con las entidades de promoción de la CAN para el desarrollo de esquemas de promoción regionales.
- ✓ Apoyo a 40 empresas exportadoras del sector textil y de confecciones en certificación WRAP para el aprovechamiento del ATPA.
- ✓ Programa para apoyar a 70 empresas exportadoras en certificación BASC para aprovechamiento del ATPA.
- ✓ Desde Agosto del 2002 se han vinculado 246 nuevas empresas al Programa de Aseguramiento de la Calidad (ISO 9000, ISO 14000, HACCP, BPM, BPA, FSC). A la fecha se han vinculado 856 empresas desde la creación del programa en 1997, de las cuales 346 han sido certificadas.
- ✓ Gestión de proyectos ante entidades de Cooperación Técnica y organismos multilaterales como el BID para asistencia técnica y transferencia de tecnología para diferentes sectores.
- ✓ Proyecto de Redes Empresariales para fortalecer y consolidar la oferta exportable de sectores como: joyería, software, orgánicos, metalmecánico y eléctricos.



3.8 FIDUCOLDEX.

Durante el período comprendido entre julio del 2002 y julio del 2003, la Fiduciaria se concentró en administrar eficientemente los recursos de los accionistas y de terceros dentro de una política de austeridad del gasto sin restarle eficiencia a su gestión.

➤ LOGROS Y AVANCES

Dentro de este marco Fiducoldex logró exitosamente su fortalecimiento institucional y económico, así mismo concretó alianzas estratégicas con entidades del sector de comercio exterior, diversificó sus servicios a través del diseño de nuevos productos, buscando ampliar su fuente de ingresos presentando nuevas alternativas de negocio, con índices que permitieron mantenerla como una de las más rentables patrimonialmente del mercado; logrando actualizar y mantener el reconocimiento de autoridades Certificadoras de la Calidad Empresarial en el país.

En relación con sus aspectos financieros, Fiducoldex presentó para esta última vigencia unas cifras importantes.

Es así como en junio de 2003, cerró con activos por valor de \$14.987.1 millones y un patrimonio de \$12.412.9 millones.

En relación con los resultados de la Fiduciaria con corte a junio de 2003, cabe destacar que sus utilidades fueron de \$1.395,4 millones, sus ingresos operacionales fueron de \$5.007,6 millones, sus gastos operacionales fueron de \$2.951,9 millones.

En cuanto a la rentabilidad patrimonial de Fiducoldex, es importante mencionar que esta fue del 9,4% en el mes de mayo y del 11,24% en el mes de junio de 2003, lo cual permitió ubicarla dentro de las 10 fiduciarias más rentables de las 31 existentes en el sistema financiero colombiano.

El año pasado y durante el primer semestre del 2003, Fiducoldex diseñó e implementó una política comercial novedosa, agresiva y coherente, la cual incluyó el aprovechamiento de la sinergia con el Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A. Bancoldex, incidiendo en las comisiones fiduciarias.

La Fiduciaria continuó con el proceso de diversificación de fuentes de ingreso, mediante el posicionamiento de un portafolio de productos más amplio, dirigido a sectores como las PYMES y el agropecuario con vocación exportadora.



Para atender el mercado de las PYMES, la Fiduciaria estructuró un esquema de administración de facturas que ofrece a los empresarios una alternativa ágil y competitiva para la consecución de recursos de liquidez con base en documentos valores (como facturas) originados en sus ventas tanto nacionales como al exterior.

De igual forma, el área comercial continuó fortaleciendo su estrategia de difusión de la fiducia en general y de los esquemas fiduciarios con énfasis en el comercio exterior. Con tal fin, la Fiduciaria envió numerosas comunicaciones a empresas, gremios y Carces ofreciendo sus servicios para estructurar esquemas que se ajusten a las particularidades de cada empresa o sector.

Fiducoldex participó en numerosos eventos tanto en Bogotá como en otras ciudades con el fin de presentar alternativas fiduciarias a empresarios. Estas presentaciones contaron con una asistencia aproximada de 4.000 personas.

Fiducoldex realizó diversas publicaciones en medios de comunicación masiva, con el fin de promocionar los servicios de la Fiduciaria y de destacar las oportunidades que ofrecen el APTDEA y el ALCA para los exportadores colombianos.

En relación con los negocios fiduciarios Fiducoldex implementó un piloto del esquema de administración de facturas con una empresa en Bogotá, la cual ofrece sus productos a grandes cadenas de almacenes. Dados los beneficios del esquema, la Fiduciaria espera concretar a corto plazo más de 10 nuevos negocios de esta naturaleza con clientes de diversos sectores económicos.

En el sector agropecuario con vocación exportadora, es necesario destacar que la licitación abierta por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural para la administración de los recursos destinados al “Proyecto Apoyo a Alianzas Productivas” fue adjudicada a Fiducoldex. Este Proyecto surge de la unión de esfuerzos del Gobierno Nacional, el sector privado y el Banco Mundial, quienes identifican proyectos productivos viables, localizados en regiones estratégicas del país. Su objetivo es mejorar las condiciones de competitividad de las regiones, mediante la concertación entre productores campesinos y empresarios para el desarrollo de proyectos agropecuarios rentables y sostenibles, generadores de condiciones adecuadas de empleo, ingresos, medio ambiente y por supuesto, de convivencia y paz. Este proyecto, pretende constituir más de 100 patrimonios autónomos que serían administrados por la Fiduciaria en un período de 5 años.



Libertad y Orden

A la fecha Fiducoldex ha celebrado 14 contratos de fiducia de administración y pagos, de proyectos ubicados en 11 departamentos del país, para el fomento de proyectos agrícolas para la producción de yuca, hortalizas, mora, pescado procesado, maíz, soya, cacao, plátano, palma africana y frijol, entre otros.

De otra parte, es necesario resaltar el apoyo que ha ofrecido la Fiduciaria en el desarrollo de la plataforma exportadora del país en las Zonas Económicas Especiales de Exportación.

Es así como Fiducoldex administra los terrenos de la antigua Zona Franca de Buenaventura, con el objeto de enajenarlos y con el producto de los mismos cancelar las obligaciones del Municipio contempladas en el Acuerdo de Reestructuración. En desarrollo de esta gestión Fiducoldex presentó un Plan Parcial que permitirá integrar las operaciones portuarias al desarrollo urbano, social y ambiental de la Isla de Cascajal, único puerto en operación para las exportaciones colombianas en la región del Pacífico.

Fiducoldex en consorcio con Fidupopular inició la administración del negocio fiduciario Carretera al Mar, en República Dominicana proyecto en el cual participó activamente en la vinculación de los servicios de ingeniería colombianos en Centroamérica.

Fiducoldex continuó administrando en consorcio con otras sociedades fiduciarias, los recursos pensionales de funcionarios públicos.

Teniendo en cuenta la naturaleza de la Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior, de sociedad de economía mixta, su participación estatal, y su denominación de entidad pública, se venían generando interpretaciones que le imponían obligaciones propias de regímenes de derecho público.

Mediante un trabajo de discusiones jurídicas con diferentes estamentos estatales y entes de control se consiguió una claridad sobre varios temas:

➤ **NORMAS DE CONTROL INTERNO - LEY 87 DE 1993.**

Fiducoldex en el mes de abril de 2002 recibió respuesta favorable del Departamento Administrativo de la Función Pública, ratificando la no aplicabilidad de la ley 83 de 1993, señala que la Fiduciaria, en su calidad de sociedad de economía mixta del orden nacional en la cual la Nación no tiene la calidad de accionista directo, con participación estatal inferior al 90%, no se rige por las normas generales en materia de control interno, a saber la Ley 87 de 1993, el



Decreto 2145 de 1999, que desarrolla el Capítulo IV de la Ley 489 de 1998, sobre el Sistema Nacional de Control Interno, ni por los decretos reglamentarios y complementarios, como son el Decreto 2539 de 2000 y el Decreto 1537 de 2001.

En aplicación de esta disposición Fiducoldex, reafirma su posición, considerando que la Fiduciaria no hace parte del Sistema de Control Interno, regulado por expresa disposición de la Ley 87 de 1993, y por lo tanto no le son aplicables las herramientas diseñadas para tal fin como el informe ejecutivo anual del Sistema de Control Interno, Matriz para la Calificación del Sistema de Control Interno, Encuesta Referencial para la valoración de Factores, Fases del Sistema de Control Interno, Informes mensuales Consolidados a los Organismos de Control, a la Función Pública y a la Contaduría General de la Nación.

La Fiduciaria al no pertenecer al campo de aplicación de la Ley 87 de 1993, por expresa disposición en su artículo 5, no cuenta con un Comité de Coordinación del Sistema de Control Interno, como tampoco, con una Oficina de Control Interno.

Fiducoldex de acuerdo con las normas que le aplican emitidas por la Superintendencia Bancaria, dispone de un Comité de Auditoría, como órgano de apoyo establecido al más alto nivel jerárquico, integrado por tres (3) miembros de la Junta Directiva, conforme lo establece la Circular Básica Jurídica de la Superintendencia Bancaria, cumpliendo funciones en lo referente a la definición de las políticas y en la ordenación del diseño y mejoramiento de los procedimientos de control interno que deban implementarse, así como ordenar y vigilar porque los mismos se ajusten a las necesidades de la Fiduciaria.

En este orden de ideas, la Fiduciaria, cuenta dentro de su estructura organizacional con una dependencia interna denominada Contraloría, que reporta directamente a la Presidencia, la cual se encarga de proporcionar seguridad razonable en el cumplimiento de la efectividad y eficiencia de las operaciones y procedimientos internos, la confiabilidad de la información financiera y cumplimiento de la normatividad aplicable.

Comité de Conciliación- Ley 466 de 1998

El artículo 90 de la Constitución Nacional, consagra el deber para los funcionarios públicos de repetir cuando el Estado sea condenado a la reparación patrimonial de los daños antijurídicos que le sean imputables, como una herramienta de protección y defensa de los intereses públicos.



Libertad y Orden

El artículo 75 de la Ley 446 de 1998, establece que las entidades y organismos de derecho público del orden nacional, departamental, distrital y de los municipios capital de departamento y los entes descentralizados de estos mismos niveles, deben integrar un comité de conciliación.

Cuando se hace referencia a entes descentralizados debe entenderse que se está hablando de municipios y departamentos, pues dentro de la denominación de entidades y organismos se incluyen todas las denominaciones de entidades centralizadas y descentralizadas y aún otros entes con denominaciones especiales.

Como puede observarse es claro que la previsión constitucional aplica a los funcionarios públicos, en igual sentido la Ley 446 de 1998 y el Decreto 1214 de 2000, tienen como destinatarios a entidades y organismos de derecho público.

De acuerdo con lo establecido en el artículo 38 del Decreto 489 de 1998, las sociedades de Economía Mixta que no igualen o superen el 90% de participación estatal se rigen por el derecho privado.

En consecuencia, el régimen aplicable a la Fiduciaria es el derecho privado, en igual sentido sus funcionarios no tienen la calidad de funcionarios públicos dado que su vinculación atiende las normas del derecho sustantivo laboral, y su vinculación no es legal sino contractual.

Adicionalmente el artículo 12 del Decreto 1214 de 2000, señala la necesidad de expedir actos administrativos lo cual es propio de las entidades administrativas, en igual sentido no procede en caso de la Fiduciaria celebrar conciliaciones en materia Contencioso Administrativa, porque como se señaló anteriormente no tiene la calidad de pública, ni le es aplicable el régimen de derecho público, ni el concepto de ordenador del gasto.

➤ **AGENDA DE CONECTIVIDAD**

Debido a la naturaleza jurídica de Fiducoldex, se hizo necesario fijar una estrategia de la Agenda de Conectividad con la Presidencia de la República, para determinar cuáles de las exigencias de la Fase 3 de la misma son aplicables a la entidad, se desarrolló el sistema y se publicó en la página web.

A la fecha el sitio web de la Fiduciaria alcanzó el 100% de cumplimiento en las tres fases de la estrategia, a saber, información, trámites y contratación en línea.

➤ **INSTRUMENTOS DE CONTROL**



En relación con el fortalecimiento del control de negocios, se elaboran matrices que controlan el riesgo para identificar los puntos críticos de los mismos y así elaborar contratos fiduciarios seguros.

Se liquidaron varios contratos que representaban altas cargas operativas mal remuneradas, también se elaboraron modificaciones a los contratos fiduciarios plasmando nuevas condiciones beneficiosas para la Fiduciaria.

El SISCON es otra de las herramientas desarrolladas para un control más efectivo sobre los contratos, dicha herramienta se actualiza periódicamente dando cumplimiento no sólo a los compromisos adquiridos en el interior de la Fiduciaria sino también a los de Agenda de Conectividad y Contraloría General de la República.

➤ **VISITAS DE ÓRGANOS DE CONTROL**

Entre los meses de octubre de 2002 y mayo de 2003, la Contraloría General de la República, en desarrollo de su función constitucional y legal, y en cumplimiento del Plan General de Auditoria Segunda Fase de la vigencia 2002, practicó auditoria gubernamental con enfoque integral, modalidad regular vigencia 2002 a Fiducoldex S.A.

La Fiduciaria recibió el concepto favorable en cuanto a la razonabilidad de la información financiera, la gestión de la administración, el feneamiento de la cuenta, el cumplimiento de la normatividad aplicable y los mecanismos de control interno. En desarrollo de lo anterior, la Fiduciaria elaboró su Plan de Mejoramiento para el segundo semestre de 2003.

➤ **CAPACITACIÓN**

Fiducoldex S.A. ha implementado un programa permanente de capacitación para todos sus empleados en relación con el tema de lavado de activos, que permite identificar cualquier tipo de operación inusual y/o sospechosa en el sector financiero y particularmente evitar que la Fiduciaria sea utilizada como instrumento para actividades delictivas.

➤ **DESARROLLO DE COMPETENCIAS**

La Administración de la Fiduciaria analizó las competencias de su recurso humano, las cuales están enmarcadas dentro del Sistema de Calidad ISO9001



Libertad y Orden

versión 2000 y operacionalizan las variables de educación – formación – experiencia y habilidades, que a su vez determinan el perfil requerido para los diferentes cargos. Mediante su evaluación se detectan las necesidades de actualización que son el soporte para determinar y desarrollar el Plan Anual de Entrenamiento. Estos programas de formación tienden a garantizar la calidad en el desarrollo de los procesos del Sistema de Gestión ya que se ajustan permanentemente los perfiles en relación con la dinámica de cambio, característica de la Fiduciaria.

Proceso ISO 9000

Una vez obtenida la certificación ISO 9002 versión 94, en los primeros meses del año 2002, la Fiduciaria inició el proceso de transición a la norma ISO 9001 versión 2000.

En desarrollo del nuevo sistema de gestión de calidad, y dentro del proceso de planificación del mismo, se modificó la política de calidad de la Fiduciaria, se definieron nuevos objetivos de calidad, con la participación de todo su personal. Se elaboró el mapa de procesos, mediante el cual se identificaron claramente los procesos que afectan la calidad del servicio prestado al cliente. Así mismo, se modelaron los procesos basados en los principios de enfoque al cliente y enfoque a un sistema para la gestión que se mide y mejora continuamente.

Así mismo, la Fiduciaria en la planeación del sistema de calidad, tuvo en cuenta las políticas de gobierno divulgadas por la Presidencia de la República, en lo relacionado con la disminución de gastos de funcionamiento, aumento de ingresos del Estado, los puntos de austeridad, eficiencia y evaluación de la reforma administrativa y la reactivación económica y social.

Atendiendo el cronograma establecido, ICONTEC realizó la auditoria de certificación de ISO 900 versión 2000, los días 10 y 11 de junio del año en curso. Después de analizar el Manual de Calidad y de realizar la auditoria a los diferentes procesos definidos por la Fiduciaria, ICONTEC presentó su informe de auditoria, en el cual no fueron detectadas no conformidades, encontrando el sistema de calidad acorde con los requisitos de la norma ISO.

En este informe se resaltaron las siguientes fortalezas:

- “La directriz establecida por la entidad, de rentabilidad social para la paz mostrando su responsabilidad por el desarrollo del país y búsqueda de soluciones a los conflictos actuales.”



- “El enfoque al cliente manifestado en el desarrollo de nuevos servicios fiduciarios a partir de la identificación de las necesidades de sus clientes”
- “El compromiso gerencial evidenciado en el establecimiento de políticas y objetivos de calidad, asignación de recursos y seguimiento semanal del avance de actividades y de los resultados obtenidos por cada área de la organización”.
- “La participación del personal de la entidad en la aplicación y mantenimiento del sistema de gestión de calidad mostrando compromiso, conocimiento y profesionalismo en la ejecución de actividades”.

➤ **GESTIÓN DE PROCESO DE SEGURIDAD INFORMÁTICA.**

En la gestión de procesos de seguridad informática, Fiducoldex ha venido trabajando en la actualización de las políticas de seguridad, tanto en la parte perimetral, como en la parte interna de la red lógica.

En la parte perimetral, se optimizaron políticas de seguridad del *Firewall* “Pared de Fuego” reduciendo el riesgo de posibles ataques externos. En cuanto a la red interna se han venido desarrollando programas con el objeto de restringir a los usuarios críticos de la red, tales como:

- Descarga e instalación de software no licenciados.
- Reducción de ataques de virus por descarga de archivos de sitios inseguros en Internet.
- Instalación y uso de software de mensajería instantánea y de punto a punto, que no sea de uso corporativo.

Adicionalmente, se finalizó la adecuación del Centro de Computo, cumpliendo con las normas de seguridad, control de acceso por biometría, sistema de detección y extinción de incendios y paredes cortafuegos.

➤ **GESTIÓN FIDEICOMISO PROEXPORT**

Teniendo en cuenta que el objetivo principal de la actual administración de Proexport es la implementación y desarrollo de un nuevo modelo de desarrollo orientado a lograr un mayor impacto comercial enfocado en resultados, Fiducoldex prestó su apoyo en la estructuración del nuevo esquema mediante el análisis de cada una de las siguientes variables:



- **Organización basada en metas**
Se desarrollaron los documentos necesarios para evaluar y medir el impacto que en el cliente tenga la gestión adelantada por las áreas y funcionarios de Proexport.
- **Compensación variable basada en resultados**
Fiducoldex analizó la viabilidad jurídica de las distintas alternativas para el esquema de compensación variable basada en resultados.
- **Áreas con responsabilidad en el P&G**
La fiduciaria estructuró un nuevo sistema presupuestal mediante la creación de centros de costos para cada área, con el fin de determinar la ejecución de los recursos asignados a cada una de ellas y que a su vez permite un control y seguimiento detallado de los rubros presupuestales.
- **Reducción de costos**
Fiducoldex ha realizado un análisis detallado de los costos administrativos, presentando distintas alternativas para efectuar la reducción de los mismos, entre otros, la disminución en los costos de las comunicaciones telefónicas nacionales e internacionales, consumos en cafetería y papelería, correo, etc.
- **Cierre y traslado Oficinas y Representaciones**
Con el propósito de ajustar los costos de funcionamiento de las Oficinas Comerciales y Representaciones al nuevo enfoque de Proexport, Fiducoldex apoyó las decisiones de la Junta adelantando las acciones legales y administrativas pertinentes para dicho proceso.
Para tal fin elaboró el instructivo mediante el cual se indicaban los lineamientos a seguir para la ejecución del proceso y se realizó el seguimiento detallado para cada una de las oficinas en los siguientes aspectos:

Desvinculación Laboral

Terminación de contratos Administrativos

Baja de Activos

Cierre Contable

Durante el segundo semestre de 2002, se adelantó este proceso en las siguientes oficinas y representaciones:

Cierre
Tokio

Traslado
Lima



Libertad y Orden

Taipei
Buenos Aires

Santiago de Chile

- **Colombia Compite**

La Fiduciaria apoyó la realización del VII Encuentro Nacional de Productividad y Competitividad que tuvo lugar en la ciudad de Barranquilla en el mes de octubre. Para este fin Fiducoldex intervino activamente en los diferentes procesos de selección y contratación de proveedores para la realización de las diferentes actividades del evento. Adicionalmente, realizó el manejo y control presupuestal así como la coordinación logística y apoyo a la gestión comercial.

- **Invitación y selección de proveedores**

Fiducoldex lideró los procesos de evaluación jurídica, técnica y financiera, y selección de los proveedores requeridos por el fideicomiso, destacándose entre éstos los proyectos de Call Center, remodelación de oficinas, proyecto CRM entre otros.

- **Proyecto BID-FOMIN**

La Fiduciaria apoyó al Fideicomiso en las necesidades jurídicas, financieras y administrativas para el desarrollo del convenio celebrado con el BID-FOMIN que tiene como fin de fortalecer y consolidar las herramientas de investigación de mercados e información comercial de la oferta exportable colombiana. Durante el segundo semestre del año la Fiduciaria analizó y recomendó el esquema de contratación de consultores internacionales en desarrollo del componente 2 de este proyecto.

- **Regionalización Zeiky:**

Fiducoldex apoyó la estructuración e implementación de la regionalización del Zeiky; como resultado de esta gestión durante el segundo semestre fueron inaugurados cuatro (4) Zeiky regionales los cuales desarrollan su actividad en virtud de los convenios de cooperación institucional con las entidades regionales seleccionadas para el efecto, tales como Cámaras de Comercio, Universidades y Gremios. Así mismo, se realizó el seguimiento a aquellos que se encontraban funcionando y fortaleciendo su actividad.

Para el desarrollo de la segunda etapa de regionalización que se llevará a cabo en el primer semestre del 2003 con la inauguración de (8) Zeiky en ciudades intermedias, se ha venido apoyando el proceso de negociación con los entes regionales con los que se pretende suscribir los convenios.



- **Registro de Marcas**

En ejecución de este proyecto durante el segundo semestre de 2002, fue concedido por parte de la autoridad competente a nombre de Proexport el registro de las marcas Intelexport y Zeikynet, siguen en proceso la reivindicación del registro de la marca Proexport en color y el registro de las marcas Zeiky y Expopyme.

- **Adición Presupuestal**

El 30 de diciembre de 2002 fue elevada a Escritura Pública la minuta por medio de la cual se adicionó el patrimonio de Proexport en \$15.000 millones destinados al desarrollo de las actividades del plan estratégico exportador y del equipo negociados de Colombia en temas ALCA, ATPA, OMC y demás negociaciones internacionales.

- **VIII Encuentro Nacional de Productividad y Competitividad:**

Se realizó los días 8 y 9 de mayo en la ciudad de Bucaramanga, y el tema central fue: Las negociaciones comerciales: por un país más competitivo.

Se contó con la participación del sector de gobierno, de la academia nacional e internacional y del sector empresarial colombiano. Aproximadamente 1000 asistentes.