ÍNDICE

INFORME CONGRESO DE LA REPÚBLICA

INTRODUCCIÓN 1

CAPITULO I.

EL ENTORNO DE LA POLÍTICA COMERCIAL

1. CRECIMIENTO PIB Y COMERCIO MUNDIAL 8

1.1. LAS ECONOMÍAS ASIÁTICAS. 13
1.2. LA ECONOMÍA NORTEAMERICANA. 17
1.2.1 ECONOMÍA ESTADOS UNIDOS. 17
1.2.2 ECONOMÍA CANADIENSE. 24
1.2.3 ECONOMÍA MEXICANA. 29

1.3. ECONOMÍA DE LA UNIÓN EUROPEA. 34

1.4. LAS ECONOMÍAS SURAMERICANAS. 36
1.4.1 ARGENTINA. 37
1.4.2 ECUADOR. 42
1.4.3 VENEZUELA. 45

2. EL ENTORNO DOMESTICO 51

CAPITULO II

EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

1. RESULTADOS DE LAS EXPORTACIONES EN 2000 56

1.1. INGRESOS POR EXPORTACIONES DE BIENES. 56
1.1.1 EXPORTACIONES TRADICIONALES. 56
1.1.2 EXPORTACIONES NO TRADICIONALES. 60

1.2. INGRESOS POR EXPORTACIONES INDUSTRIALES. 60

MINCOMEX

1.3. RESULTADO DE LAS EXPORTACIONES EN LOS DIFERENTES MERCADOS. 63

2. RESULTADO DE LAS IMPORTACIONES EN 2000. 72

3. BALANZA COMERCIAL 2000. 74

4. RESULTADOS DE LAS EXPORTACIONES DE ENERO A MAYO DE 2001. 75

4.1. EXPORTACIONES DE BIENES. 75
4.1.1 EXPORTACIONES TRADICIONALES. 75
4.1.2 EXPORTACIONES NO TRADICIONALES. 80

4.2. RESULTADOS DE LAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES EN ENERO – MAYO DE 2001 POR MERCADOS. 83

5. RESULTADOS DE LAS IMPORTACIONES DE ENERO A MAYO DE 2001. 86

6. RESULTADOS DE LA BALANZA COMERCIAL DE ENERO A MAYO DE 2001. 88

CAPITULO III

PLAN ESTRATÉGICO EXPORTADOR

1. **OBJETIVO ESTRATÉGICO 1:** AUMENTAR Y DIVERSIFICAR LA OFERTA EXPORTABLE DE BIENES Y SERVICIO EN FUNCIÓN DE LA DEMANDA MUNDIAL. 90

1.1. **ESTRATEGIA 1:** DESARROLLAR UNA AGRESIVA INTELIGENCIA COMERCIAL EN FUNCIÓN DE LA DEMANDA MUNDIAL Y LA OFERTA INTERNA 91

1.1.1. **PROYECTO 1.** SISTEMA DE INFORMACIÓN DE INTELIGENCIA DE MERCADOS. 92

MINCOMEX

1.1.2. **PROYECTO 2.** SISTEMA DE REGISTRO DE EMPRESAS EXPORTADORAS. 97

1.2. **ESTRATEGIA 2:** ADECUAR, REORIENTAR Y PROMOCIONAR LOS INSTRUMENTOS PARA INCENTIVAR EL COMERCIO EXTERIOR. 97

1.2.1 **PROYECTO 1.** EVALUACIÓN Y/O REVISIÓN DEL IMPACTO DE LOS INSTRUMENTOS. 97

1.2.2. **PROYECTO 2.** ANÁLISIS DEL ENTORNO INTERNACIONAL DE LOS DIFERENTES INSTRUMENTOS. 132

1.2.3. **PROYECTO 3.** DISEÑO Y ADAPTACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS. 133

1.2.4. **PROYECTO 4.** DIVULGACIÓN Y PROMOCIÓN DE LOS INSTRUMENTOS. 133

1.2.5. **PROYECTO 6.** COMERCIO ELECTRÓNICO. 134

1.3. **ESTRATEGIA 3:** PLAN ESTRATÉGICO DE NEGOCIACIONES INTERNACIONALES. 136

1.3.1. ENUNCIADO GENERAL DEL PLAN ESTRATEGICO DE NEGOCIACIONES INTERNACIONALES. 136

1.3.2. RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES. 137

1.3.2.1. COMUNIDAD ANDINA. 138

1.3.2.2. TRATADO DE LIBRE COMERCIO DEL GRUPO DE LOS TRES (TLC – G-3). 144

1.3.2.3. MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR). 145

1.3.2.4. CHILE. 147

1.3.2.5. CENTROAMÉRICA Y EL CARIBE. 148

1.3.2.6. ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS (ALCA). 150

1.3.2.7. ASIA. 161

1.3.2.8. EUROPEA, LA UNIÓN EUROPEA, LOS PAÍSES DEL ESTE

MINCOMEX

Y CENTRO DE EUROPA. 169

1.3.2.9. NORTEAMÉRICA. 184

1.3.2.10. ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC). 194

1.3.2.11. TEMAS TRANSVERSALES. 200

1.3.3. PRÁCTICAS COMERCIALES. 202

1.4. **ESTRATEGIA 4:** ARTICULAR LAS POLÍTICAS SECTORIALES CON LA POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR. 209

1.4.1. **PROYECTO 1.** PROMOCIÓN Y COORDINACIÓN DEL FUNCIONAMIENTO DEL COMITÉ DE ARTICULACIÓN CON POLÍTICAS SECTORIALES DE BIENES Y SERVICIOS. 209

1.4.2. **PROYECTO 3.** CONCERTACIÓN Y EJECUCIÓN DE CONVENIOS DE COMPETITIVIDAD EXPORTADORA DE CADENAS DE BIENES ENTRE EL GOBIERNO Y EL SECTOR PRIVADO. 211

1.4.3. **PROYECTO 4.** CONCERTACIÓN Y EJECUCIÓN DE CONVENIOS DE COMPETITIVIDAD EXPORTADORA DE CADENAS DE SERVICIOS ENTRE EL GOBIERNO Y EL ECTOR PRIVADO. 217

1.4.4. **PROYECTO 5.** HACER SEGUIMIENTO A LOS CONVENIOS DE COMPETITIVIDAD EXPORTADORA DE LAS CADENAS DE BIENES Y SERVICIOS. 218

1.5. **ESTRATEGIA 5:** APOYAR LA CALIDAD, LA ADECUACION E INNOVACION TECNOLOGICA. 274

1.5.1. **PROYECTO 1.** ARTICULACIÓN Y ADECUACIÓN DE LA POLÍTICA TECNOLÓGICA PARA EL DESARROLLO DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS. 274

1.5.2. **PROYECTO 2.** DESARROLLO EMPRESARIAL PARA LAS PYMES EXPORTADORAS. 276

1.5.3. **PROYECTO 3.** CERTIFICACIÓN DE EMPRESAS COLOMBIANAS CON NORMAS INTERNACIONALES DE CALIDAD. 276

2. **OBJETIVO ESTRATÉGICO 2:** INCENTIVAR E INCREMENTAR

MINCOMEX

LA INVERSIÓN EXTRANJERA PARA FOMENTAR DIRECTA O INDIRECTAMENTE LAS EXPORTACIONES. 278

2.1. **ESTRATEGIA 1:** CREAR UN AMBIENTE DE NEGOCIOS MAS ATRACTIVO PARA INVERSIÓN EXTRANJERA. 278

2.1.1. **PROYECTO 1.** IDENTIFICACIÓN DE OBSTÁCULOS A LA INVERSIÓN EXTRANJERA E IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS. 278

2.2. **ESTRATEGIA 2:** UNIFICAR Y ADECUAR LA NORMATIVIDAD VIGENTE PARA GENERAR UN ENTORNO JURÍDICO ESTABLE Y TRANSPARENTE. 278

2.2.1. **PROYECTO 1.** NEGOCIACIÓN Y SUSCRIPCIÓN DE ACUERDOS INTERNACIONALES DE INVERSIÓN. 278

2.2.2. **PROYECTO 2.** DESARROLLO DE NORMATIVA PARA ASEGURAR LA ESTABILIDAD JURÍDICA. 279

2.2.3. **PROTECTO 3.** DISEÑO DE LA POLÍTICA DE NEGOCIACIONES DE INVERSIÓN EXTRANJERA EN COLOMBIA. 279

2.2.4. **PROYECTO 4.** PRESTAR OTROS SERVICIOS JURÍDICOS. 279

2.2.5. **PROYECTO 5.** PARTICIPACIÓN EN EL DISEÑO DE LA **POLÍTICA DE NEGOCIACIÓN DE MEDIO AMBIENTE. 279**

2.3. **ESTRATEGIA 3:** GENERAR ESTÍMULOS A LA INVERSIÓN EXTRANJERA. 280

2.3.1. **PROYECTO 1.** SEGUIMIENTO AL DESARROLLO MUNDIAL DE MECANISMOS DE PROMOCIÓN DE INVERSIÓN EXTRANJERA. 280

2.3.2. **PROYECTO 2.** ALIANZAS ESTRATÉGICAS PARA LA INVERSIÓN EXTRANJERA. 280

2.4. **ESTRATEGIA 4:** ADELANTAR UN ESFUERZO SISTEMÁTICO Y PERMANENTE DE PROMOCIÓN A LA INVERSIÓN EXTRANJERA. 280

2.4.1. **PROYECTO 1.** DIFUSIÓN Y PROMOCIÓN DE ALTERNATIVAS Y VENTAJAS PARA LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN COLOMBIA. 280

MINCOMEX

2.4.2. **PROYECTO 2.** ACTUALIZACIÓN PERMANENTE PAGINA WEB Y RED INTERNACIONALIZACIÓN EN TEMA DE NVERSIÓN EXTRANJERA. 281

2.4.3. **PROYECTO 3.** APROVECHAR RECURSOS DE COOPERACIÓN TÉCNICA INTERNACIONAL. 281

2.5. **ESTRATEGIA 5:** DIVULGAR Y CONCIENTIZAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA INVERSIÓN EN EL PAÍS. 281

3. **OBJETIVO ESTRATÉGICO 3:** AUMENTAR LA PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL Y HACER COMPETITIVA LA ACTIVIDAD EXPORTADORA. 281

3.1. **ESTRATEGIA 1:** SUPRIMIR, AGILIZAR Y ASEGURAR LA CALIDAD DE LOS TRAMITES DE COMERCIO EXTERIOR PROMOVIENDO LA CONECTIVIDAD. 281

3.1.1. **PROYECTO 2.** SISTEMATIZACIÓN DE PROCEDIMIENTOS. 282

3.1.2. **PROYECTO 3.** APOYO Y COORDINACIÓN PARA LA SIMPLIFICACIÓN DE VISTOS BUENOS Y PERMISOS Y DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS. 284

3.1.3. **PROYECTO 4.** DIAGNOSTICO, ELABORACIÓN DE PROPUESTAS Y SEGUIMIENTO A LA ELIMINACIÓN DE BARRERAS AL COMERCIO EXTERIOR. 285

3.1.4. **PROYECTO 5**. DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE LA POLÍTICA DE CALIDAD EN PROCEDIMIENTOS DE COMERCIO EXTERIOR. 285

3.2. **ESTRATEGIA 2:** DISEÑAR NUEVOS INSTRUMENTOS Y DIVULGAR LA ALTERNATIVAS DE ACCESO A RECURSOS FINANCIEROS PARA EMPRESAS EXPORTADORAS. 288

3.2.1. **PROYECTO 1.** CONFIRMACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DEL PROGRAMA NACIONAL DE PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD. 288

3.2.2. **PROYECTO 2.** FORTALECER EL PROCESO DE CAPACITACIÓN A LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS

MINCOMEX

Y EXPORTADORES. 289

3.2.3. **PROYECTO 3.** CAPACITACIÓN DE GARANTÍAS SEMIAUTOMÁTICAS. 290

3.2.4. **PROYECTO 4.** IMPLEMENTACIÓN DE LA RED COMERCIAL DE FINANCIACIÓN – ALIANZAS ESTRATÉGICAS. 291

3.2.5. **PROYECTO 5.** GESTIÓN PARA LOGRAR QUE LOS DIVIDENDOS DE BANCOLDEX QUEDEN EN EL SECTOR COMERCIO EXTERIOR. 291

3.2.6. **PROYECTO 6.** GARANTÍAS PARA APOYAR PROYECTOS DE EXPORTACIÓN. 291

3.2.7. **PROYECTO 7.** MODERNIZACIÓN DE LÍNEAS DE SERVICIOS. 292

3.2.8. **PROYECTO 8.** SINERGIA ENTRE LOS SERVICIOS DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS DEL SECTOR COMERCIO EXTERIOR. 293

3.3. **ESTRATEGIA 3:** COMPROMETER A LOS TRABAJADORES CON LA POLÍTICA DE PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD. 297

3.4. **ESTRATEGIA 4:** CUANTIFICACIÓN Y SEGUIMIENTO A LOS INDICADORES DE COMPETITIVIDAD. 298

3.4.1. **PROYECTO 1.** ANÁLISIS Y SEGUIMIENTO A LOS INDICADORES DE COMPETITIVIDAD. 298

3.4.2. **PROYECTO 3.** ENCUENTROS DE COMPETITIVIDAD. 304

3.5. **ESTRATEGIA 5:** CONSOLIDACIÓN DE LA RED COLOMBIA COMPITE. 304

3.5.1. **PROYECTO 1.** ORGANIZACIÓN ESTRATÉGICA DE LA RED COLOMBIA COMPITE. 304

3.5.2. **PROYECTO 2.** DESARROLLO DE LA HERRAMIENTA INFORMÁTICA EN INTERNET. 305

3.5.3. **PROYECTO 3.** CREACIÓN DE SUBREDES ESPECIALIZADAS Y HACER SEGUIMIENTO A SU DESARROLLO. 306

MINCOMEX

4. **OBJETIVO ESTRATÉGICO 4:** REGIONALIZAR LA ACTIVIDAD EXPORTADORA. 315

4.1. **ESTRATEGIA 1:** CREAR E INSTITUCIONALIZAR LOS COMITÉS ASESORES REGIONALES DE COMERCIO EXTERIOR CARCEs. 315

4.1.1. **PROYECTO 1.** CREACIÓN Y ASESORÍA DE CARCEs CON COBERTURA REGIONAL. 315

4.1.2. **PROYECTO 2.** CONSOLIDACIÓN DE LOS CARCEs. 315

4.1.3. **PROYECTO 3.** DESARROLLAR CONVENIOS CON LAS CÁMARAS DE COMERCIO. 315

4.1.4. **PROYECTO 4.** DISEÑO DE UN ESQUEMA DE INFORMACIÓN QUE PERMITA COMPARTIR CONOCIMIENTO ENTRE CARCEs PARA POTENCIAR SU GESTIÓN. 316

4.2. **ESTRATEGIA 2.** ASESORAR EN LA IDENTIFICACIÓN DE VENTAJAS COMPETITIVAS REGIONALES Y SU POTENCIALIZACIÓN. 316

4.2.1. **PROYECTO 1.** ASESORÍA PARA LA IDENTIFICACIÓN DE CLUSTERS. 316

4.2.2. **PROYECTO 2.** ESTRUCTURACIÓN Y FIRMA DE CONVENIOS DE COMPETITIVIDAD EXPORTADORA DE BIENES Y SERVICIOS REGIONALES. 334

4.2.3. **PROYECTO 3.** DESARROLLO DE PERFILES REGIONALES. 340

4.3. **ESTRATEGIA 3:** ESTABLECER UN SISTEMA DE ESTRUCTURACIÓN DE PROYECTOS Y PROMOCIÓN DE LA OFERTA EXPORTABLE REGIONAL. 340

4.3.1. **PROYECTO 1.** ASESORÍA PARA LA ESTRUCTURACIÓN DE PROYECTOS DE BIENES Y SERVICIOS. 340

4.4. **ESTRATEGIA 4:** ASESORAR EN LA FORMULACIÓN Y HACER SEGUIMIENTO AL DESARROLLO DEL PLAN ESTRATÉGICO EXPORTADOR REGIONAL. 341

4.4.1. **PROYECTO 1.** DISEÑO Y TRANSFERENCIA DE UNA METODOLOGÍA PARA LOS PEERs. 341

4.4.2. **PROYECTO 2.** ESTRUCTURAR UN SISTEMA DE

MINCOMEX

SEGUIMIENTO A LOS PEERs. 342

4.5. **ESTRATEGIA 5:** PROMOCIÓN DE LA CULTURA EXPORTADORA. 342

4.5.1. **PROYECTO 1.** CREACIÓN Y APOYO A LOS CONSULTORIOS EMPRESARIALES DE NEGOCIOS INTERNACIONALES. 342

4.5.2. **PROYECTO 2.** ESTRUCTURAR Y CONSOLIDAR MESAS DE CULTURA EXPORTADORA. 343

5. **OBJETIVO ESTRATÉGICO 5:** DESARROLLAR CULTURA EXPORTADORA. 344

5.1. **ESTRATEGIA 1:** DEFINIR LA CULTURA EXPORTADORA Y SUS INDICADORES DE GESTIÓN. 344

5.1.1. **PROYECTO 1.** ELABORACIÓN DEL MARCO CONCEPTUAL SOBRE DEFINICIÓN Y SEGMENTACIÓN DEL MENSAJE EXPORTADOR. 344

5.1.2. **PROYECTO 2.** CONSTRUCCIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE INDICADORES DE GESTIÓN. 345

5.2. **ESTRATEGIA 2:** DISEÑAR Y HACER SEGUIMIENTO AL PLAN NACIONAL DE FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN PARA PROMOVER LA CREACIÓN Y GESTIÓN DE EMPRESAS COMPETITIVAS CON VOCACIÓN EXPORTADORA. 345

5.2.1. **PROYECTO 1.** CÁTEDRA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES. 345

5.2.2. **PROYECTO 2.** SEMANAS DEL EXPORTADOR. 346

5,2,3, **PROYECTO 3.** FORMACIÓN A FORMADORES. 346

5.2.4. **PROYECTO 4.** APOYAR EN LA CAPACITACIÓN DEL PERSONAL DEL COMERCIO EXTERIOR Y OTRAS ENTIDADES DEL ESTADO. 347

5.2.5. **PROYECTO 5.** APOYAR EN LA REALIZACIÓN DE EVENTOS PUNTUALES DE CAPACITACIÓN. 347

5.3. **ESTRATEGIA 3:** COMUNICAR E INFORMAR PERMANENTEMENTE, SOBRE TEMAS RELACIONADOS CON NEGOCIOS INTERNACIONALES Y COMERCIO EXTERIOR. 347

MINCOMEX

5.3.1. **PROYECTO 1.** SOSTENIMIENTO Y ACTUALIZACIÓN DE CAMPAÑAS PUBLICITARIAS EN MEDIOS MASIVOS. 347

5.3.2. **PROYECTO 2.** CONSOLIDACIÓN DEL CENTRO DE INFORMACIÓN DE COMERCIO CISCE. 348

5.3.3. **PROYECTO 3.** DISEÑO DESARROLLO Y ACTUALIZACIÓN DE LA COMUNICACIÓN A TRAVÉS DE MEDIOS ELECTRÓNICOS (PÁGINA INTERNET). 349

5.4. **ESTRATEGIA 4:** FOMENTAR LA CREACIÓN DE EMPRESAS EXPORTADORAS. 354

5.4.1. **PROYECTO 1.** JÓVENES EMPRENDEDORES EXPORTADORES. 354

5.5. **ESTRATEGIA 5:** RECONOCER LA EXCELENCIA Y ESFUERZO EN LA ACTIVIDAD EXPORTADORA. 354

5.5.1. **PROYECTO 1.** GENERACIÓN DE ESTÍMULOS A LOS GESTORES DE EMPRESAS CON VOCACIÓN EXPORTADORA. 354

5.5.2. **PROYECTO 2.** GENERACIÓN DE ESTÍMULOS A LA ACTIVIDAD DE FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN DE COMERCIO EXTERIOR. 354

ANEXOS 356

1. ACTIVIDADES SECTOR COMERCIO EXTERIOR FRENTE AL CONGRESO DE LA REPÚBLICA EN EL PERÍODO DE LEGISLATURA DE ENERO A JUNIO DE 2001. 357

2. INFORME DE GESTIÓN DEL SECTOR COMERCIO EXTERIOR AÑO 2000. 369

MINCOMEX

INFORME CONGRESO DE LA REPUBLICA

INTRODUCCION

La política comercial y de integración de esta administración fue diseñada con el objetivo de mejorar el bienestar de la población y combatir la pobreza, convirtiendo a las exportaciones en el motor del crecimiento económico y de la generación de empleo en el mediano plazo.

Con el propósito de lograrlo, el Ministerio de Comercio Exterior diseñó y está implementando el Plan Estratégico Exportador, que se basa en cinco objetivos estratégicos.

El primero consiste en incrementar y diversificar la oferta exportable de acuerdo con los sectores más dinámicos de la demanda mundial, introduciendo bienes y servicios con alto valor agregado, para maximizar el efecto de la expansión exportadora sobre la generación de empleo y para disminuir la vulnerabilidad de la economía a los choques externos.

La diversificación de la oferta exportable minimiza la incertidumbre que la dotación de recursos naturales no renovables y las coyunturas prevalecientes en los mercados internacionales generan sobre los ingresos por exportaciones en Colombia, en la medida en la cual los precios internacionales de algunos son muy volátiles en el corto plazo, mientras que los de otros tienen una tendencia decreciente en el largo plazo, debido a la acumulación crónica de excesos de oferta y de capacidad instalada, a la reducción de costos de producción y a la intensificación de la competencia entre los productores.

Un flujo más continuo y cierto de ingresos por exportaciones, basado en una menor composición de productos primarios de la oferta exportable, minimiza los retrocesos en la lucha contra la pobreza y el impacto sobre los sectores más vulnerables de la población, propios de la volatilidad de los precios de los productos primarios y de la pérdida de demanda agregada, producto, empleo e ingreso que ocurre cuando la coyuntura en los mercados internacionales genera choques adversos.

Un flujo creciente, cierto y continuo de ingresos por exportaciones, basado en el incremento y la diversificación de la oferta exportable, por otra parte, refuerza la sostenibilidad de la internacionalización de la economía del país, necesaria para maximizar los beneficios de la globalización y minimizar los costos.

Un incremento continuo y menos incierto de los ingresos por exportaciones permite obtener balanzas comerciales y cuentas corrientes más favorables, reduciendo las necesidades de ahorro externo y, por tanto, de acumulación de pasivos con el resto del mundo para financiar el crecimiento del producto, la generación de empleo, la mejoría en el bienestar de la población y la lucha contra la pobreza.

MINCOMEX

Para incrementar y diversificar exitosamente la oferta exportable de acuerdo con el perfil de la demanda mundial, se requiere introducir bienes y servicios que alcancen los estándares internacionales de calidad. Por esta razón, para producirlos es necesario utilizar la tecnología más moderna. En consecuencia, con el propósito de estimular la adopción de este tipo de tecnología y de acelerar el progreso y la innovación tecnológica, el segundo objetivo del Plan Estratégico Exportador propone la economía colombiana como destino de la inversión extranjera.

Con el mismo fin, la política comercial y de integración permite la sana competencia de la producción nacional con la extranjera, honrando los compromisos adquiridos en los acuerdos internacionales, en los procesos multilaterales de integración o en las decisiones unilaterales de liberación comercial y castiga las prácticas desleales de comercio establecidas en tales compromisos. Al mismo tiempo, promueve a Colombia como plataforma de acceso a los mercados de las economías con las cuales tenemos acuerdos comerciales o que nos han otorgado unilateralmente preferencias arancelarias y vela por la creación de un marco jurídico estable, con normas claras y amigables para la inversión extranjera, dentro de los estándares internacionales.

Como la conquista de nuevos mercados y la permanencia de nuestros productos en aquellos que ya penetramos requieren un incremento permanente de la competitividad internacional de nuestros bienes transables, esta meta se ha establecido como tercer objetivo del Plan Exportador.

Para implementar este objetivo, el Ministerio ha diseñado y coordina la ejecución de la Política de Productividad y Competitividad. El objetivo de esta política es mejorar continuamente la competitividad de nuestros productos mediante el incremento de la productividad de nuestra economía, el uso eficiente de los factores en el interior de las firmas, su localización en clusters regionales que les generen economías externas y la selección de estrategias adecuadas para producir bienes diferenciados de la mejor calidad.

En desarrollo de esta política, el Gobierno Nacional se ha comprometido a cumplir con sus obligaciones:

- Proveer adecuadamente bienes públicos como la justicia, el orden público y la seguridad nacional, que permiten el libre desenvolvimiento de la iniciativa privada y una dinámica acumulación de factores productivos.

- Proveer incentivos a los agentes para garantizar una acumulación socialmente óptima de los factores de producción que generan economías externas no apropiables totalmente por el que hace la inversión, como el capital humano, el conocimiento, la investigación y el desarrollo tecnológico y la infraestructura vial.

- Mantener un entorno macroeconómico estable para minimizar la incertidumbre de los agentes sobre el valor y el rendimiento esperado de la inversión.

- Minimizar las distorsiones en el proceso de formación de los precios, para permitir una asignación eficiente de los recursos y unas respuestas óptimas de los agentes a las señales de los mercados.

MINCOMEX

Para aprovechar las ventajas competitivas de las diferentes zonas geográficas colombianas, el Plan regionaliza la oferta exportable y desarrolla una cultura exportadora a través de los Consejos Asesores Regionales de Comercio Exterior -CARCES, integrados por las autoridades regionales, el sector privado y la comunidad académica.

La regionalización de la oferta exportable, que es el cuarto objetivo estratégico del Plan, se realiza a través de los CARCES y hace conscientes a las zonas geográficas colombianas de sus fortalezas y debilidades para acometer la empresa exportadora, permitiéndoles además identificar los obstáculos que la entorpecen y la responsabilidad de los distintos agentes en su remoción.

La promoción de la cultura exportadora en las regiones, que constituye el quinto objetivo estratégico del Plan, se ejecuta también con el apoyo de los CARCES y concientiza a los empresarios locales y a los potenciales inversionistas de las oportunidades de negocios que ofrece la producción para un mundo globalizado, al tiempo que informa a la comunidad de las posibilidades de progreso social y de mejora en las condiciones de vida de la población regional, que se derivan de venderle sus productos al mundo.

Para implementar mejor su política comercial y de integración, esta administración ha hecho más eficiente el funcionamiento de los instrumentos tradicionales de promoción – CERT, Plan Vallejo- y ha fortalecido nuevos instrumentos:

- 25 CARCES.
- Líneas adicionales de crédito de Bancoldex.
- En Proexport existe un novedoso sistema de inteligencia de mercados que provee información sobre los sectores más dinámicos de la demanda de 45 socios comerciales estratégicos del país, a través de Internet.
- El programa EXPOPYME, que brinda asesoría a 1000 firmas en el diseño y ejecución de sus propios planes exportadores a cinco años.
- La certificación ISO 9000, programa al cual se han acogido 500 grandes empresas.
- Las Zonas Económicas Especiales de Exportación que, mejorando la rentabilidad de la inversión por medio de un tratamiento fiscal y de un régimen laboral excepcional para las empresas exportadoras localizadas en su interior, promoverán la localización de las firmas en clusters regionales.
- Los convenios de competitividad, que permiten establecer las fortalezas y debilidades que enfrenta la producción nacional a lo largo de las cadenas productivas y compromete a los diferentes agentes públicos y privados con tareas para remover dichos obstáculos.

La política de negociaciones e integración continúa empeñada en profundizar y ampliar el acceso preferencial para nuestros productos en los mercados internacionales, por medio de la subscripción de acuerdos bilaterales con otros países o entre la CAN y otros bloques. El propósito de esta política es incrementar nuestros flujos comerciales con economías cada vez más dinámicas y avanzadas, para acelerar nuestro progreso tecnológico y mejorar las condiciones de vida de nuestra población.

La expansión del intercambio con nuestros socios de la CAN, el G-3 y Chile contribuyó indudablemente a acelerar nuestro progreso tecnológico, el crecimiento de nuestra producción y a mejorar nuestro bienestar. Pero para que este proceso continúe

MINCOMEX

dinámicamente, es necesario expandir los flujos comerciales y financieros e integrarnos con economías cada vez más avanzadas y estables, con niveles de ingreso superior al colombiano.

Por eso se ha propuesto a los Estados Unidos primero renovar y extender las preferencias que nos han concedido y después apoyar nuestro ingreso al NAFTA.

Por la misma razón nos hemos comprometido en el establecimiento de una zona de libre comercio entre la CAN y el Mercosur a más tardar en el 2002.

Se cuenta también con un Plan Exportador para Europa y otro para Asia y se ha fortalecido el papel que juegan las oficinas de Proexport en el extranjero para penetrar más agresivamente esos mercados, con un número cada vez mayor de productos y para generar flujos de inversión hacia nuestro país en un número mayor de sectores.

Con el propósito de continuar la integración dentro de la CAN entre economías cada vez más productivas e internacionalmente competitivas, que asignen más eficientemente sus recursos productivos, Colombia es partidaria de una reducción en la dispersión en los niveles de nuestro arancel externo común y una simplificación que recorte la protección promedio respecto del resto del mundo.

Con el fin de continuar integrándose en una economía mundial globalizada, de una manera ordenada y con reglas multilaterales claras y ciertas, que le permitan incrementar sus flujos de comercio e inversión, la política comercial y de integración de esta administración ha fortalecido también el papel de Colombia en la OMC. En este escenario Colombia apoya la propuesta de lanzar una nueva ronda de negociaciones que incluya temas adicionales a la agricultura y al comercio de servicios.

Con el objetivo de que el país juegue un papel más activo en las negociaciones en la OMC y logre condiciones favorables para nuestros proveedores de servicios, el Ministerio de Comercio Exterior ha realizado numerosas reuniones con representantes de los sectores público y privado, que se han traducido en propuestas de negociación para siete sectores: transporte aéreo, transporte marítimo, servicios profesionales, servicios relacionados con el medio ambiente, servicios de turismo y servicios relacionados con los viajes, servicios financieros y servicios de telecomunicaciones.

En ejercicio de un papel proactivo en las negociaciones agrícolas en la OMC, con el fin de eliminar los subsidios a la exportación y las ayudas internas y para reducir sustancialmente la protección que tienen los productos agrícolas en los países desarrollados, conjuntamente con el Grupo Cairns, del cual Colombia es miembro, se presentaron cuatro propuestas sobre temas de interés común tales como competencia de exportaciones, ayuda interna, acceso a mercados, restricciones e impuestos a la exportación.

Como miembro del Grupo Cairns, en las negociaciones agrícolas en la OMC Colombia reclama una reforma total al comercio agrícola y la necesidad de incorporar totalmente la agricultura a las reglas del GATT. Consecuentemente, nuestra representación en el Grupo Cairns aprobará en la próxima Reunión Ministerial en Punta del Este, Uruguay, una declaración en la que se invita a los países a aprobar un mandato nuevo para la negociación agrícola en la OMC, que contenga los siguientes puntos básicos:

a. Un compromiso claro para terminar con la discriminación contra la agricultura e integrarla totalmente a la OMC.
b. Un compromiso claro para una sustancial liberalización en acceso a los mercados, ayuda interna y competencia de las exportaciones, incluyendo la eliminación de todas las formas de subsidios a la exportación, para alcanzar reformas fundamentales del comercio agrícola.
c. Una reconfirmación de que el mejoramiento y la concreción de las disposiciones sobre el trato especial y diferenciado para países en desarrollo deberá ser parte integrante del resultado de la negociación.
d. Un entendimiento claro sobre el calendario, el punto de referencia para concluir las negociaciones y una estructura que haga posible avanzar.

Nuestra representación en la OMC ha adoptado una posición positiva respecto de la celebración de negociaciones sobre la política de competencia, en la medida en que en el ámbito multilateral se puedan fortalecer las instituciones de promoción de la competencia y crear instrumentos que permitan combatir las prácticas anticompetitivas a escala global, en especial las que afectan la competitividad de las exportaciones de los países en desarrollo.

El objetivo primordial de la integración de Colombia en el ALCA es aprovechar sus ventajas comparativas y su posición geográfica para aumentar y diversificar sus exportaciones de bienes y servicios en un mercado ampliado de grandes dimensiones[1], cuya creación dará certidumbre a los inversionistas tanto nacionales como extranjeros sobre las condiciones de acceso y las reglas del juego.

La estrategia de negociación en el ALCA busca consolidar los beneficios existentes con sus futuros miembros, establecer el trato especial y diferenciado y preservar el comercio andino.

En la negociación el país ha participado dentro de la Comunidad Andina como bloque, con lo cual ha tenido mayor peso en las decisiones. Colombia se ha distinguido por su liderazgo en la elaboración y sustentación de las propuestas de interés nacional y regional.

La CAN busca un mejor acceso para sus bienes y servicios y condiciones favorables en las disposiciones sobre inversión. La negociación conjunta ha permitido acceder a un número importante de Presidencias y Vicepresidencias de los Grupos de Negociación y, al tiempo, ejercer una gran influencia en las diferentes mesas de negociación.

El Ministerio de Comercio Exterior ha mantenido una participación proactiva en las reuniones ministeriales, viceministeriales del CNC y en todos los grupos de negociación y comités.

Este Ministerio ha concertado con el sector privado y con las demás entidades del sector público -y continuará haciéndolo- las diferentes posiciones asumidas en la negociación del ALCA.

[1] Los 34 países participantes suman casi 800 millones de habitantes, alcanzan un PIB de US$10.000 billones, representan 22% de las exportaciones mundiales de bienes y 25% de las de servicios. En caso de consolidarse, el ALCA constituirá el mercado más importante para el país: las exportaciones a sus miembros equivalen a 79% del total, mientras que las importaciones provenientes de ellos representan 70% del total.

En el grupo de acceso a mercados, la estrategia colombiana para las negociaciones tiene como objetivos: mejorar el acceso de nuestros bienes mediante la eliminación de los aranceles y las restricciones no arancelarias; establecer un esquema adecuado de reglas de origen para aprovechar el mercado ampliado; establecer reglas claras para imponer medidas de salvaguardia que no se conviertan en restricciones a las exportaciones y que, al mismo tiempo, puedan defender la producción colombiana en situaciones excepcionales; lograr asimetrías; preservar las corrientes comerciales intra – andinas y obtener trato especial y diferenciado.

En las negociaciones agrícolas se busca mejorar el acceso de las exportaciones colombianas mediante la eliminación de los aranceles y las restricciones; mantener los subsidios permitidos por la OMC como país en desarrollo y preservar el trato especial y diferenciado según niveles de desarrollo, con asimetrías.

En las negociaciones sobre compras del sector público el objetivo es lograr la participación efectiva de los proveedores colombianos en las adquisiciones públicas de otros países, que tradicionalmente se reservan para sus nacionales mediante normas de preferencia.

En el grupo de inversión los negociadores tienen instrucciones para buscar el surgimiento de un entorno que, mediante el establecimiento de normas supranacionales estables, amigables y claras, brinde a los inversionistas un ambiente de negocios seguro, transparente y cierto, que favorezca la atracción de inversión extranjera y, con base en ella, el fortalecimiento de la actividad productiva regional.

En las negociaciones sobre propiedad intelectual, los objetivos estratégicos son mantener niveles de protección de las normas comunitarias actuales en la materia y, con base en ellas, fomentar la transferencia tecnológica y la cooperación técnica.

En la mesa negociadora sobre política de competencia se pretende la expedición de normas que obliguen a los países a contar con medidas para proscribir las prácticas anticompetitivas, incluyendo las transfronterizas.

En las negociaciones de servicios los propósitos son, en primer lugar, lograr la promulgación de normas claras y estables para que nuestros proveedores de servicios tengan reglas ciertas a mediano y largo plazo en el mercado ampliado. Y en segundo lugar, obtener concesiones e intercambios favorables en el tratamiento otorgado a los prestadores de servicios, mediante un proceso de liberalización equilibrado.

En el grupo sobre solución de controversias los negociadores tienen instrucciones para buscar, por una parte, el establecimiento de un mecanismo ágil y eficaz que contemple el recurso de las consultas, la mediación, la conciliación, los buenos oficios y la creación de un grupo arbitral. Y por otra parte, la promulgación de disposiciones especiales para los casos en los cuales intervengan estados miembros con diferente nivel de desarrollo.

En lo referente a medidas antidumping los objetivos son establecer una norma estándar y transparente que garantice el derecho de defensa, contar con adecuados márgenes de “mínimis” y obtener niveles adecuados de insignificancia de las importaciones.

MINCOMEX

En cuanto a las negociaciones sobre subsidios, los propósitos son estudiar la posibilidad de redefinir sus conceptos y mantener aquellos permitidos por la OMC.

Actualmente el Ministerio de Comercio Exterior está conformando el Equipo Negociador, que estará integrado por representantes del sector privado, el gobierno y la academia, para acompañar y participar activamente en todas las negociaciones comerciales adelantadas por Colombia, con el objeto de concertar una posición que refleje los intereses de nuestro sector productivo.

Dentro de este informe, en los dos primeros capítulos se analiza el comportamiento del comercio mundial discriminado por los bloques económicos al igual que el efecto de la economía internacional en Colombia. Se incluye la evolución del comercio exterior en Colombia especificando los resultados en los diferentes mercados.

Apartir del tercer capítulo, se presentan los avances de la gestión del Sector Comercio Exterior en el periodo jul. –2000 a jul. – 2001, a través de los resultados de cada proyecto enunciado en el Plan Estratégico Exportador y que van dando respuestas concretas a la política descrita.

Al final del Informe, se presenta un anexo que describe la gestión financiera y administrativa del Ministerio y de las entidades vinculadas, en donde se muestra participación del sector dentro de la política de austeridad y se dan resultados positivos de utilidades.

Se adiciona también un documento relacionado con las actividades del Sector Comercio Exterior, realizadas frente al Congreso de la República en el año legislativo en mención.

MINCOMEX

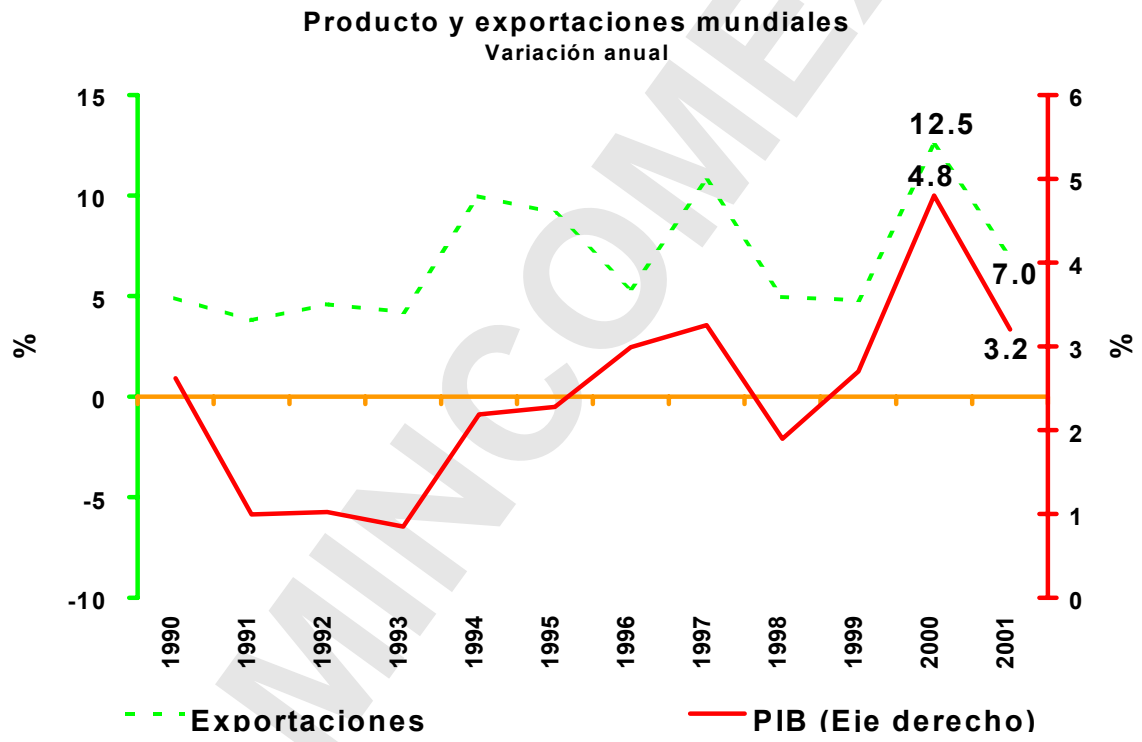
CAPITULO 1

EL ENTORNO DE LA POLITICA COMERCIAL

1. CRECIMIENTO DEL PIB Y DEL COMERCIO MUNDIAL

El año pasado el crecimiento de la economía y del comercio mundiales fueron los mayores de la última década (Gráfico 1) gracias a los siguientes factores: por una parte, el dinámico crecimiento de las economías NAFTA, NICs, ASEAN-4, China, Vietnam y sur de Asia; por otra parte, la aceleración de la Unión Europea y la firme recuperación de las economías suramericanas; y finalmente, la incipiente recuperación de la economía japonesa (Cuadro 1).

Gráfico 1



MINCOMEX

A pesar de su desaceleración en el último trimestre, el sector de tecnología de la información (IT) y las telecomunicaciones fue uno de los líderes que jalonó el incremento del comercio y la producción mundiales el año pasado[2].

[2] De acuerdo con OMC (2001), las ventas de semiconductores se incrementaron 37%, las de telefónos móviles 46% y las de computadores personales 15% en el transcurso del año.

CUADRO 1
PIB Y COMERCIO MUNDIAL

Crecimiento del PIB (%)	1999	2000	2001	2002
MUNDO	**3.5**	**4.8**	**3.2**	**3.9**
NAFTA				
Estados Unidos	4.2	5.0	1.5	2.5
Canadá	4.5	4.7	2.3	2.4
México	3.8	6.9	3.5	4.7
Unión Europea	2.6	3.4	2.4	2.8
Japón	0.8	1.7	0.6	1.5
NIC'S	7.9	8.2	3.8	5.5
ASEAN-4	2.8	5.0	3.4	4.7
Sur de Asia	6.2	6.2	5.4	5.9
China	7.1	8.0	7.0	7.1
Vietnam	4.2	5.5	5.0	6.0
Suramérica	-1.4	3.2	3.7	4.3
Crecimiento del Comercio Mundial	5.3	12.5	7.0	6.5

Fuente: IMF, World Economic Outlook

El aumento en los precios internacionales de los hidrocarburos, que en el caso del petróleo fue de alrededor de 56%, favoreció la actividad económica, los balances externos y las cuentas fiscales de los principales productores mundiales; pero generó incertidumbre y constituyó un choque de oferta adverso en los países consumidores, contribuyendo a la desaceleración que sufrieron las economías industrializadas en los dos últimos trimestres del año.

Los precios internacionales de las manufacturas disminuyeron por quinto año consecutivo, alcanzando los niveles más bajos de la última década, debido a las siguientes causas: en primer lugar, durante este período la inflación disminuyó en casi todas partes; en segundo lugar, la participación de los equipos de oficina y telecomunicaciones se incrementó en las exportaciones mundiales, al tiempo que sus precios cayeron pronunciadamente; y finalmente, la apreciación del dólar hizo que los precios de estos bienes expresados en esta moneda se redujeran, mientras permanecían relativamente estables en las monedas de sus principales productores mundiales.

Los precios de los productos primarios no combustibles permanecieron relativamente estables, frenando la tendencia a la baja prevaleciente desde mediados de la década, debido a que la ligera recuperación de los precios de los metales y las materias primas agrícolas no resultó enteramente compensada por el descenso en los precios de las bebidas y los alimentos.

De esta manera, los exportadores de productos primarios combustibles disfrutaron un choque favorable en sus términos de intercambio frente a los exportadores de manufacturas y productos primarios no combustibles.

El valor del comercio mundial de bienes (US$6.180 billones) se incrementó 12,5% el año pasado, mientras que el de los servicios no factoriales (US$4.415 billones) lo hizo 5%.

Aunque el crecimiento del producto y el comercio resultaron notables, la inflación mundial promedio (4%) fue la más baja de las últimas tres décadas, a pesar del fortalecimiento de los precios internacionales de los combustibles, gracias a la estabilidad de los precios en niveles bajos en los países industrializados y en las economías asiáticas en desarrollo y a su descenso pronunciado en América Latina y el Medio Oriente.

Después del dinámico comportamiento de la economía y el comercio mundiales el año pasado, las perspectivas para este año se han deteriorando, a medida que se ha acentuado la desaceleración de la economía norteamericana, se ha estancado la recuperación de la economía japonesa y se ha moderado el crecimiento en Europa y en las economías emergentes.

Sin embargo, debido a una oportuna respuesta de la política monetaria en las economías más desarrolladas y al amplio espacio de intervención con que cuenta la política fiscal, gracias a la disciplina observada en años anteriores, particularmente en la economía norteamericana, la desaceleración tanto del producto como del comercio mundiales será de corta duración, limitándose a este año.

En un escenario optimista, la actividad económica y el comercio mundiales comenzarán a salir del estancamiento que actualmente afrontan hacia el final del año y exhibirán un comportamiento mucho más dinámico el año entrante.

La desaceleración en la economía norteamericana fue parcialmente el resultado de una estrechamiento deseable de la política monetaria, implementado tempranamente para adecuar el desbordado crecimiento de la demanda interna al de la producción potencial, que amenazaba con generar presiones inflacionarias por el exceso de demanda que originaba en el mercado laboral.

Desafortunadamente, el estrechamiento preventivo de la política monetaria, orientado originalmente a conducir la expansión de la demanda a un paso más sostenible en el mediano plazo, coincidió con una serie de choques adversos: el fortalecimiento de los precios internacionales de los combustibles; una reestimación de las utilidades esperadas por las empresas, que condujo a una pronunciada caída en los precios de las acciones; un crecimiento más lento del sector productor de bienes de alta tecnología y, finalmente, un deterioro de las condiciones en el mercado financiero, particularmente en la oferta de crédito, causado por una mayor aversión al riesgo y por una mayor probabilidad de incumplimiento de las obligaciones, sobre todo en los sectores de tecnología de la información y telecomunicaciones.

La simultaneidad de estos choques adversos debilitó la confianza de productores y consumidores, deteriorando sus expectativas de utilidades e ingresos y conduciéndolos a reducir sus gastos en bienes de consumo durable e inversión.

MINCOMEX

El menor gasto de productores y consumidores redujo la demanda más allá de lo planeado originalmente por la autoridad monetaria, muy por debajo de la producción potencial. Como respuesta al excesivo debilitamiento de la demanda en el último trimestre del año pasado, la Reserva Federal empezó a relajar su política a comienzos del año y lo ha seguido haciendo en su transcurso, mediante un agresivo recorte de sus tasas de interés de referencia, a medida que los síntomas de estancamiento de la actividad económica se hicieron evidentes.

Con el propósito de estimular el gasto de los consumidores, la nueva administración ha relajado también su política fiscal, a través de un recorte de impuestos.

El efecto del relajamiento simultáneo de las dos políticas comenzará a sentirse en el transcurso del segundo semestre, sobre todo en el último trimestre, cuando se espera que la economía vuelva a crecer alrededor del 3% anual.

Después de comenzar a recuperarse el año pasado, en el transcurso de este la actividad económica se estancó en Japón, como efecto de un debilitamiento en la confianza de los consumidores, una desaceleración de la inversión privada, la falta de reacción del crédito y un descenso de los ingresos por exportaciones, a medida que se redujo la demanda por importaciones en los Estados Unidos, Europa y el resto de Asia. Como resultado del estancamiento, ha persistido la deflación, a pesar del ejercicio de una política fiscal expansiva basada en el incremento de la inversión pública y del relajamiento de la política monetaria, con base en el mantenimiento de una tasa de interés próxima a cero y de una provisión abundante de liquidez, mediante el mecanismo de fijación de metas para el mantenimiento de las reservas bancarias.

Con un sector financiero frágil y contando con poco espacio adicional para implementar una política fiscal más expansiva en el mediano plazo, debido al incremento excesivo de la deuda pública, que alcanzó 130% del PIB, la economía japonesa permanece vulnerable a choques externos adicionales.

En un escenario de desaceleración del comercio y la actividad económica mundial, los precios internacionales de los productos primarios seguramente se debilitarán en lo que queda del año.

Los precios del crudo han disminuido a medida que han aumentado los inventarios, debido a la desaceleración de la economía mundial. Sin embargo, han sido bastante volátiles, respondiendo rápida y exageradamente a las decisiones de producción de la OPEP. Las expectativas prevalecientes sobre su comportamiento en el mediano plazo están sesgadas a la baja.

Los precios de los productos primarios no combustibles no se modificarán sustancialmente en el transcurso del año, a no ser que la desaceleración de la economía mundial resulté más pronunciada de lo esperado.

Con los precios de los combustibles tendiendo a reducirse y los de los no combustibles a permanecer constantes, la desaceleración de la actividad económica y el comercio mundiales este año debe conducir a una caída adicional de la inflación.

MNCOMEX

Los precios de las acciones continúan disminuyendo, particularmente en el sector de alta tecnología. Las crecientes expectativas sobre una fuerte desaceleración de la economía norteamericana, confirmadas sucesivamente por los datos; junto con el endurecimiento de las condiciones de los créditos, la reducción de las utilidades de las empresas, la desaceleración del sector de alta tecnología y el mayor riesgo de default en algunas economías emergentes, particularmente en Argentina y Turquía, han incrementado la aversión al riesgo entre los inversionistas internacionales y las instituciones financieras privadas.

Como resultado de la mayor aversión al riesgo entre los inversionistas y de las dificultades afrontadas por Argentina, Turquía y otras economías emergentes para cumplir las metas de sus acuerdos con el FMI, que podrían eventualmente conducirlas al incumplimiento o la reestructuración de sus obligaciones, los spreads de los bonos de deuda pública de estas economías se han incrementado apreciablemente en el transcurso del año, conduciendo a su degradación por las calificadoras de riesgo y deteriorando, por tanto, su acceso a los mercados financieros internacionales.

Los efectos de la desaceleración de la economía y el comercio mundiales se sintieron primero en los países con lazos más estrechos con los Estados Unidos: México, Canadá, Japón y las economías recientemente industrializadas y emergentes en Asia; pero se han extendido recientemente a otras economías: la Unión Europea y algunos países suramericanos, golpeados adicionalmente por el endurecimiento de la restricción financiera internacional y el debilitamiento de los precios de algunos productos primarios.

Qué tan prolongada y profunda resulte finalmente la desaceleración que sufren la actividad económica y el comercio mundiales depende en gran parte de la profundidad y la duración de la que afronta la economía norteamericana. Favorecen la posibilidad de una rápida recuperación la oportunidad y la persistencia con las cuales se han relajado sus políticas monetaria y fiscal.

Las economías emergentes, por otra parte, son ahora menos vulnerables que antes a los choques externos tanto reales como financieros, debido a que se encuentran macroeconómicamente mejor balanceadas que durante la última crisis financiera internacional, lo cual ha reducido sus necesidades de ahorro externo. Sus regímenes cambiarios son ahora más flexibles y sus desbalances fiscal y externo se han reducido sustancialmente, de manera que las posibilidades de contagio de las turbulencias en los mercados financieros internacionales resultan menores, con lo cual los especuladores disfrutan de un espacio más reducido que antes para ejercer sus actividades. La flexibilización de los regímenes cambiarios en estas economías y la menor fragilidad de sus sistemas financieros faculta a sus diseñadores de política con más y mejores instrumentos para manejar los choques externos con mayor agilidad y menores costos en crecimiento y empleo.

MINCOMEX

1.1 LAS ECONOMIAS ASIATICAS

Estimulada por el incremento de la inversión privada, que mantuvo un tren ascendente gracias a la política monetaria laxa que preservó bajas las tasas domésticas de interés, la economía japonesa se recuperó gradualmente en 2000, creciendo 1,7% después hacerlo apenas 0,8% en 1999.

Sin embargo, el ritmo de crecimiento se redujo durante el segundo semestre debido a una disminución en la inversión pública, un debilitamiento en el consumo privado y un incremento más lento en los ingresos por exportaciones, a medida que se estabilizó la demanda por productos japoneses en el resto de economías asiáticas.

Debido a la debilidad de la recuperación en el consumo privado, que resultó de las elevadas tasas de ahorro privado por la incertidumbre laboral y el elevado desempleo derivados de la restructuración del sector corporativo, la política fiscal tuvo que estimular la demanda interna mediante un fortalecimiento de la inversión pública para contribuir al afianzamiento de la incipiente reactivación de la actividad económica. La política monetaria, por su parte, continuó acomodando la expansión fiscal, es decir, se mantuvo laxa para asegurar que las tasas domésticas de interés permanecieran bajas, próximas a cero.

La incipiente recuperación de la economía japonesa el año pasado se estancó en el transcurso de este, obstaculizada por los siguientes factores: el lento paso de la reestructuración de sus corporaciones; la persistencia de los problemas afrontados por su sector financiero, que se reflejan tanto en un deterioro de la calidad de la cartera como en un descenso de la demanda por crédito; el debilitamiento de la confianza de los consumidores, que se resisten a incrementar el gasto a medida que el creciente desempleo genera incertidumbre sobre sus ingresos esperados; el descenso en sus ingresos por exportaciones, debido a la desaceleración de la economía norteamericana y de las del resto de Asia; y el descenso de la actividad industrial, a medida que se debilitó la demanda externa y se precipitó a nivel global la fase descendente del ciclo del sector de tecnología de la información.

Por estas causas, que condujeron tanto a un descenso de la demanda interna por la caída de la inversión y el consumo privados, como a un menor incremento de los ingresos por exportaciones, el PIB japonés decreció 0,1% anual en el primer trimestre de este año después de hacerlo 2,5% anual en el último trimestre del anterior.

El FMI (2001) proyecta un descenso de la tasa de crecimiento del PIB japonés de 1,7% el año pasado a 0,7% este año, mientras que según la OECD (2001) el descenso será ligeramente menor a 1%.

La menor demanda tanto interna como externa condujo al descenso de la producción industrial, que cayó 1,7% anual promedio en el primer semestre; al incremento de los inventarios y a la disminución de los pedidos.

La debilidad de la demanda ha conducido a la deflación, la cual persiste desde 1999.

Los resultados de la encuesta Tankán permiten predecir un deterioro adicional de la actividad económica en el tercer trimestre, debido a la persistencia de un mal clima para los negocios. Sin embargo, el repunte esperado de la actividad económica en los Estados Unidos hacia el último trimestre del año se traduciría en un incremento más dinámico de los ingresos por exportaciones, que jalonaría la actividad manufacturera japonesa.

La debilidad del crecimiento en la economía japonesa a lo largo de la última década refleja, en primer lugar, un ajuste excesivamente lento al descenso en los precios de sus activos ocurrido durante la primera mitad; y en segundo lugar, una adaptación también muy lenta a la globalización y al cambio tecnológico.

La prolongada caída en la inversión es el resultado de un exceso de acumulación de activos fijos y de pasivos en el sector corporativo, por una parte; y de una lenta expansión del crédito, a medida que se debilitó el sistema financiero, se incrementó su cartera vencida y cayeron sus utilidades, por la otra.

La recuperación de la inversión privada resulta obstaculizada por la prevalencia de un exceso de capacidad y un peso muy grande de las deudas.

La economía japonesa continúa afrontando serios problemas de solvencia, que se manifiestan en una abundante proporción de créditos en mora en el sistema bancario.

A pesar que el espacio para implementar una política fiscal expansiva es cada vez más limitado, debido a la elevada magnitud que ha alcanzado la deuda pública (130% del PIB), esta estrategia deberá mantenerse para estimular la expansión de la demanda interna.

El marco para una política monetaria expansiva basada en la reducción de tasas de interés alcanzó su límite cuando éstas cayeron a cero. Sin embargo, ha sido reemplazada por otro más adecuado para las actuales circunstancias, basado en el establecimiento de metas inflación y de objetivos de liquidez, alcanzables por medio de la fijación de límites para las reservas bancarias. Dentro de este nuevo marco, la política monetaria deberá seguir proveyendo abundante liquidez hasta que cese la deflación.

El gobierno deberá enfrentar decididamente los problemas del sector financiero, para evitar que la insolvencia de la economía continúe ahogando los esfuerzos de las políticas fiscal y monetaria expansivas. La reestructuración del sector requiere una rigurosa evaluación de la calidad de su cartera; una detallada valoración de su capital; un alivio de las deudas y una recuperación de los colaterales; un fortalecimiento del sistema regulatorio y, finalmente, una fuerte determinación para liquidar los bancos insolventes, reemplazar las malas administraciones y cubrir con fondos públicos las pérdidas de los depositantes.

Después de superar la crisis financiera de 1997 y 1998, las economías emergentes de Asia crecieron dinámicamente en 1999 (6,3%) y 2000 (7,1%), con base en la firme expansión de sus exportaciones y en la firme recuperación de su demanda interna.

Las exportaciones aumentaron gracias tanto al vertiginoso incremento en la demanda por importaciones de productos del sector de tecnología de la información en los Estados Unidos, como a la mayor competitividad de estos productos lograda con la pronunciada devaluación de sus monedas durante la crisis.

MINCOMEX

La demanda interna se recuperó dinámicamente como resultado del descenso de las tasas domésticas de interés, una vez que se flexibilizaron los regímenes cambiarios en la mayoría de ellas y los inversionistas internacionales recuperaron la confianza, gracias a sus programas de reforma estructural en sus corporaciones y sistemas financieros.

Sin embargo, después de crecer dinámicamente en el primer semestre del año pasado, la actividad ha perdido velocidad en estas economías y se espera que su crecimiento se reduzca a 5,7% este año.

La desaceleración fue el resultado de una serie de choques adversos: el fortalecimiento de los precios del crudo; los menores ingresos por exportaciones derivados de la abrupta caída en el ritmo de la actividad económica en los Estados Unidos; el descenso en los precios de las acciones del sector de alta tecnología; la entrada en la fase descendente del ciclo en el sector de tecnología de la información, las telecomunicaciones y los equipos electrónicos; la incertidumbre política prevaleciente en algunas de ellas, particularmente en Indonesia y Filipinas; el estancamiento de las reformas en las corporaciones y de la reestructuración del sistema financiero en otras.

El impacto de estos choques se ha sentido intensamente los NICs –Hong Kong, Corea, Singapur y Taiwán- y los ASEAN-4 –Indonesia, Malasia, Filipinas y Tailandia-; mientras que en China y la India ha sido moderado, gracias a su menor vulnerabilidad.

Por esta razón, el crecimiento se resentirá con fortaleza en las primeras economías, donde descenderá de 8,2% y 5% en 2000 a 3,8% y 3,4% en 2001, respectivamente; pero la magnitud de la desaceleración será de diferente intensidad en cada una de las economías, dependiendo de su vulnerabilidad, de la fase del ciclo que atraviesen y de su coyuntura política.

La mayoría de ellas se encuentra macroeconómicamente mejor balanceada que durante la crisis financiera de 1997 y 1998 y cuenta, además, con regímenes cambiarios más flexibles, lo cual disminuye su vulnerabilidad, permite una mejor asimilación de los choques externos y reduce las posibilidades de contagio en el caso de desencadenamiento de una nueva crisis financiera para las economías emergentes, como resultado de los episodios recientes en Turquía y Argentina.

Los riesgos persisten, sin embargo, por causa de la debilidad del crecimiento tanto en los Estados Unidos como en el Japón, que disminuye la demanda por exportaciones de estos países.

En Corea la confianza de consumidores e inversionistas se ha resentido debido a la lenta reestructuración de sus corporaciones, mientras que los ingresos por exportaciones se han desacelerado notablemente. De acuerdo con las proyecciones del FMI (2001), el crecimiento, por tanto, se reducirá de 8,8% el año pasado a 3,5% este año, al tiempo que el superávit en la cuente corriente se mantendrá alrededor de 2% del PIB.

En Singapur y Malasia la desaceleración de los ingresos por exportaciones tendrá un impacto fuerte, que en el segundo caso será magnificado por los efectos adversos que sobre la demanda interna tendrá un debilitamiento de la confianza de los consumidores debido al estancamiento de la reestructuración de las corporaciones. En consecuencia, mientras que en la primera economía la tasa de crecimiento se reducirá de 9,9% el año

MINCOMEX

pasado a 5% este año; en la segunda lo hará de 8,5% a 4,5%. Simultáneamente, el superávit en la cuenta corriente se mantendrá alrededor de 20% del PIB en la primera, mientras que en la segunda caerá de 9,7% a cerca de 6% del PIB.

En Filipinas la incertidumbre política condujo a una recuperación menos dinámica que en otras economías después de la crisis. La desaceleración de sus ingresos por exportaciones este año reducirá su tasa de crecimiento de 3,9% a 3,3%, mientras que su superávit en cuenta corriente se mantendrá alrededor de 12% del PIB.

En Tailandia la recuperación ha resultado obstaculizada por el debilitamiento de la confianza de consumidores e inversionistas, debido al lento paso de la reestructuración de las deudas. En consecuencia, la desaceleración reducirá la tasa de crecimiento de 4,3% a 3%, de acuerdo con las proyecciones del FMI (2001).

En Indonesia la incertidumbre política agravará el efecto de la desaceleración de los ingresos por exportaciones. La tasa de crecimiento del PIB disminuirá, por tanto, de 4,3% el año pasado a 3% este año.

Si el desenlace de las dificultades que atraviesa actualmente la economía Argentina condujera a una reestructuración desordenada de su deuda externa, a un incumplimiento de sus pagos, o a una devaluación del peso, seguramente la paridad del dólar de Hong Kong con el de los Estados Unidos sería objeto de un fuerte ataque. En tal caso, al efecto de la desaceleración de sus exportaciones sobre el crecimiento del producto habría que agregarle el de un descenso de la demanda interna debido a un incremento de las tasa domésticas de interés. Como resultado, la tasa de crecimiento podría reducirse abruptamente de 10,5% el año pasado a menos del 3,5% proyectado por el FMI (2001) para este año.

En Taiwán el crecimiento también se resentirá de 6% el año pasado a 4,1% este año, debido tanto al descenso de sus ingresos por exportaciones como a la fragilidad de su sistema financiero.

El año pasado la economía China creció dinámicamente a una tasa de 8%, estimulada por la expansión de sus ingresos por exportaciones, la recuperación del consumo privado y el incremento del gasto público. Como resultado de la desaceleración de la economía mundial y del más lento incremento de sus ingresos por exportaciones, el ritmo de crecimiento del PIB disminuirá ligeramente a alrededor de 7%. China de 8 a 7%

Aunque los precios tuvieron un incremento prácticamente nulo el año pasado (0,4%), como consecuencia de la mayor actividad cesó la deflación.

MINCOMEX

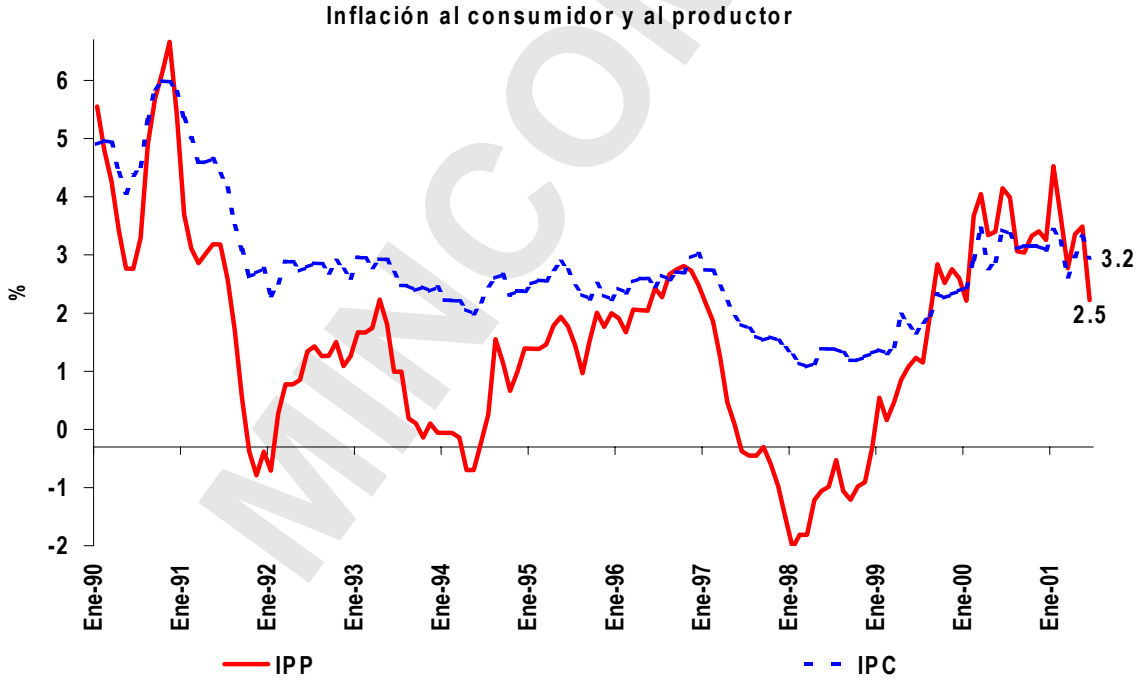
1.2 LA ECONOMIA NORTEAMERICANA

1.2.1 ECONOMIA ESTADOS UNIDOS

Estimulado por la expansión tanto del consumo (5,3%) como de la inversión (10,2%) privados, el PIB de los Estados Unidos creció 5% el año pasado. El gasto en consumo aumentó con base en la mayor demanda por bienes durables (9,6%), mientras que la inversión lo hizo con base en el incremento de la inversión fija no residencial en estructuras (9,1%) y en equipo y sofware (13,7%).

Como en años anteriores, el dinámico crecimiento del producto fue originado parcialmente por un aumento notable de la productividad, que permitió que la demanda de trabajo se incrementara sin generar presiones inflacionarias desmesuradas, a pesar del elevado nivel de ocupación. De esta manera, mientras la productividad del trabajo aumentó 2% anual en el primer trimestre, 6,1% anual en el segundo, 3% anual en el tercero y 2,2% anual en el cuarto; la tasa de desempleo en septiembre y octubre descendió nuevamente a su mínimo histórico de 30 años de 3,9%, alcanzado por primera vez en abril, aunque en noviembre se incrementó ligeramente a 4% y en diciembre a 4,1%, como resultado de la desaceleración de la actividad económica.

Gráfico 1

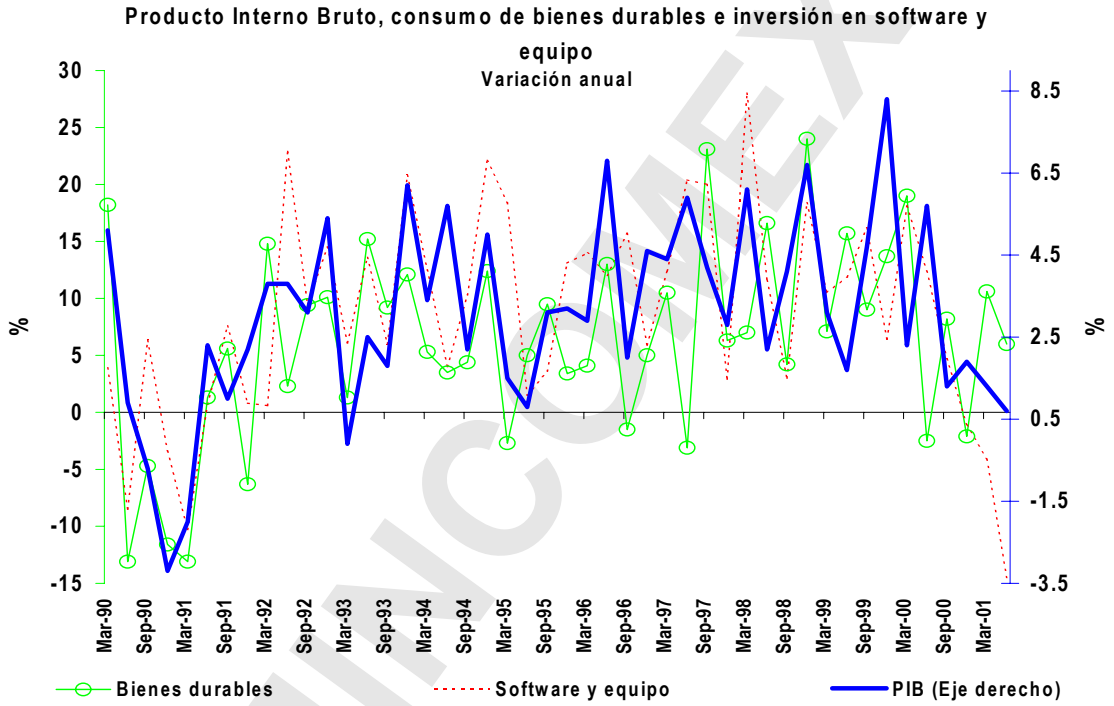


La inflación, a su vez, fue 3,6% anual para el productor y 3,4% anual para el consumidor. Su aceleración respecto de la de 1999, que fue 2,7% para el consumidor y 2,9% anual para el productor (Gráfico 1), se debió fundamentalmente al incremento en los precios de la energía, principalmente del petróleo, la gasolina y el aceite para calefacción.

MINCOMEX

Luego de incrementarse rápidamente durante el primer semestre del año pasado, a lo largo del segundo la tasa de crecimiento del PIB se redujo sustancialmente. En el primer trimestre el PIB se incrementó 4,8% anual con base en el incremento del gasto privado en bienes de consumo durable y la inversión fija no residencial tanto en estructuras como en equipo y software. En el segundo trimestre aumentó 5,6% anual, jalonado por la inversión fija no residencial en software. En el tercer trimestre, debido a un incremento más lento en la inversión fija no residencial en equipo y software y a un descenso en la residencial, su tasa de crecimiento se redujo a 2,2% anual. En el cuarto trimestre se incrementó apenas 1% anual, debido a un descenso en el gasto en bienes de consumo durable, en la inversión fija no residencial en software y en equipo y en la inversión residencial (Gráfico 2).

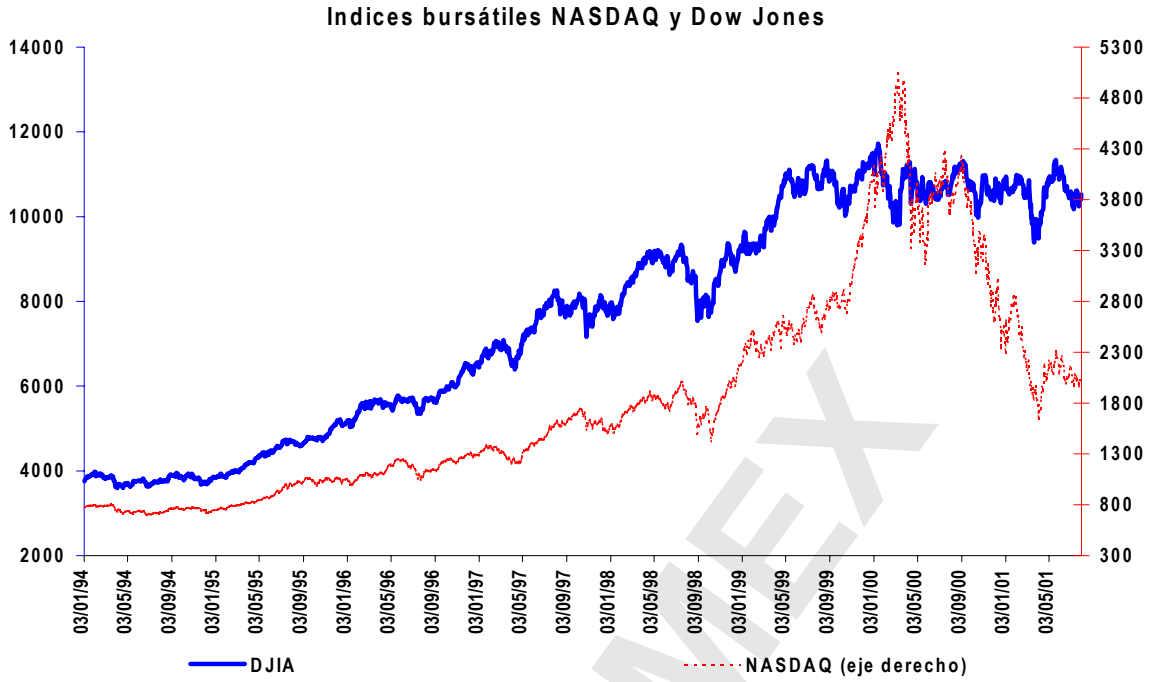
Gráfico 2



La abrupta desaceleración fue el resultado de la desafortunada combinación de un estrechamiento deseable de la política monetaria en el transcurso del año, implementado con el propósito de moderar una frenética expansión de la demanda para prevenir el surgimiento de presiones inflacionarias, dado el elevado nivel de ocupación; con el pronunciado incremento de los precios internacionales de los combustibles y el deterioro de las condiciones prevalecientes en los mercados financieros, que ocasionó un pronunciado descenso en los precios de las acciones, sobre todo en el sector de alta tecnología (Gráfico 3).

MINCOMEX

Gráfico 3



La reducción en las expectativas de utilidades y de ingresos de capital, originadas por el deterioro de las condiciones en los mercados financieros, por una parte; y el incremento de los costos y la reducción de la capacidad de pago asociados con el incremento de los precios de los combustibles, por la otra, debilitaron la confianza y redujeron el gasto de los inversionistas y los consumidores, más allá de lo deseable para prevenir presiones inflacionarias, de manera que la demanda terminó aumentando muy por debajo de la producción potencial.

El sector más afectado por la desaceleración ha sido el manufacturero, cuya producción pasó de incrementarse 7,1% anual en junio del año pasado, a hacerlo 2,8% anual en diciembre del mismo año y –4,2% anual en junio de este año (Gráfico 4).

Considerando que durante el último trimestre del año las ventas y la producción se debilitaron pronunciadamente, que se redujo la confianza de los consumidores, que se estrecharon los mercados financieros y los altos precios de la energía minaron el poder de compra de los hogares y las firmas, para prevenir una recesión el Comité de Operaciones de Mercado Abierto de la Reserva Federal comenzó a reducir la tasa de interés sobre los fondos federales en enero de 2001.

En vista de que, como resultado del rápido ajuste de los inventarios, el descenso de la inversión fija no residencial en equipo y software y los menores ingresos por exportaciones asociados con la desaceleración del comercio y la economía mundial, durante el primer semestre de este año el crecimiento del PIB se resintió adicionalmente, incrementándose 1,3% anual en el primer trimestre y apenas 0,7% anual en el segundo, la Reserva Federal ha recortado cinco veces más este año la tasa de interés de los fondos federales, dejándola en 3,75% anual en junio.

IMNOMEX

Gráfico 4

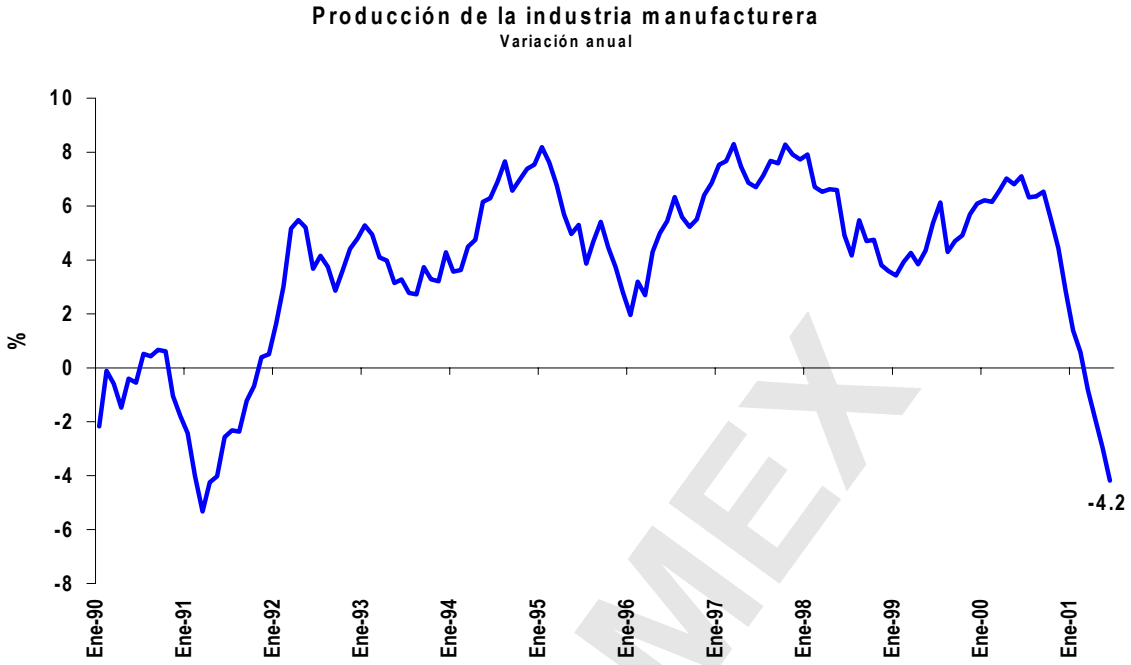
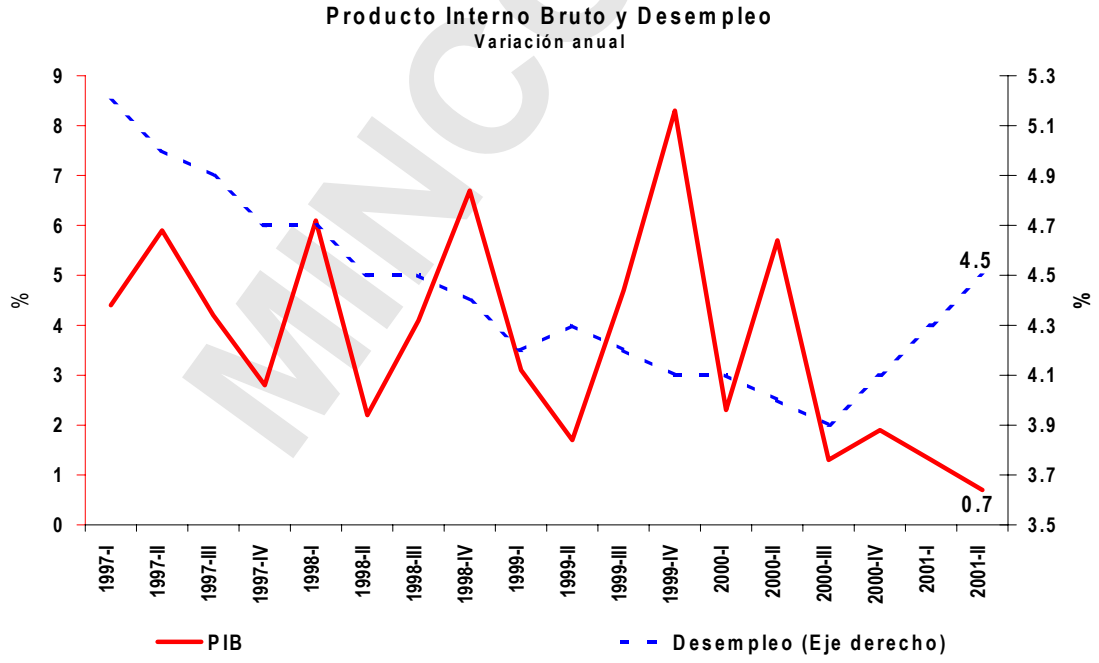


Gráfico 5



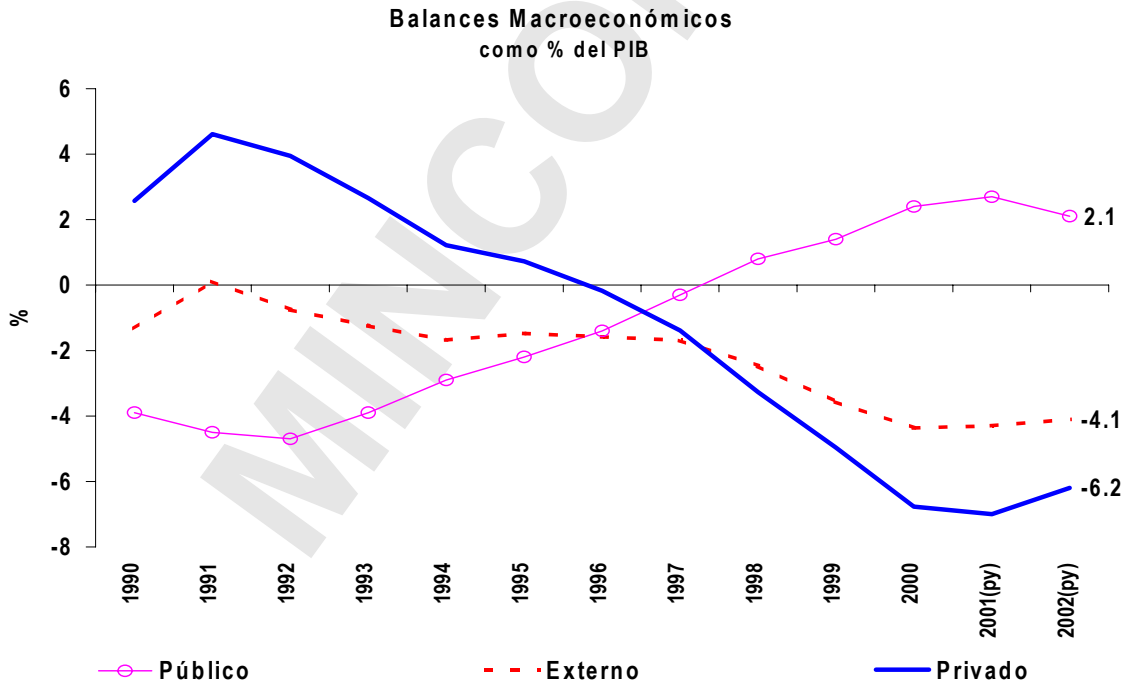
La desaceleración de la actividad económica condujo a un incremento en el desempleo, cuya tasa llegó a 4,5% en junio y julio del presente año (Gráfico 5).

MINCOMEX

La principal debilidad de la economía norteamericana continúa siendo un déficit creciente en la cuenta corriente de la balanza de pagos, el cual fue 3,6% del PIB en el año 1999, 4,4% del PIB en el 2000 y se espera sea 4,3 del PIB en el 2001. Este déficit, generado por un crecimiento excesivo de la demanda interna respecto del incremento del producto, refleja un exceso de inversión sobre ahorro del sector privado, debido tanto a un pronunciado descenso del ahorro como a un incremento notable de la inversión, ya que el balance fiscal ha sido superavitario durante los dos últimos años (Gráfico 6). En el año 1999 el superávit fiscal fue equivalente a 1,4% del PIB, en el 2000 a 2,4% del PIB y se proyecta equivalente a 2,7% del PIB en el 2001.

Un crecimiento más equilibrado del resto del mundo, que estimule el incremento de las exportaciones norteamericanas; unas mayores tasas de ahorro doméstico y la reducción en la demanda interna deben, sin embargo, disminuir la vulnerabilidad de la economía asociada con su desbalance externo. La flexibilidad de sus mercados de bienes y de factores, el excelente manejo de la política monetaria y su consistencia con una política fiscal disciplinada, el incremento notable de la productividad y las expectativas con él asociadas de mayores ganancias e ingresos aseguran, por otra parte, la confianza de los agentes domésticos y los inversionistas internacionales, que es determinante para garantizar un flujo de ahorro externo adecuado para financiar el déficit en la cuenta corriente.

Gráfico 6



MINCOMEX

Gráfico 7

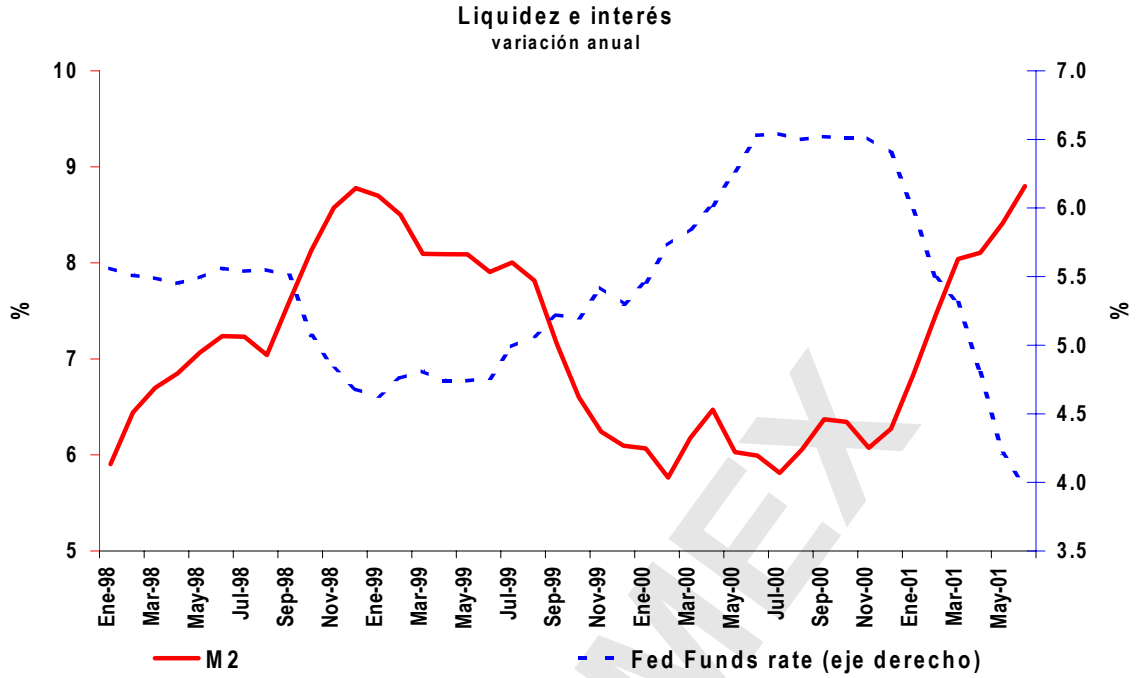
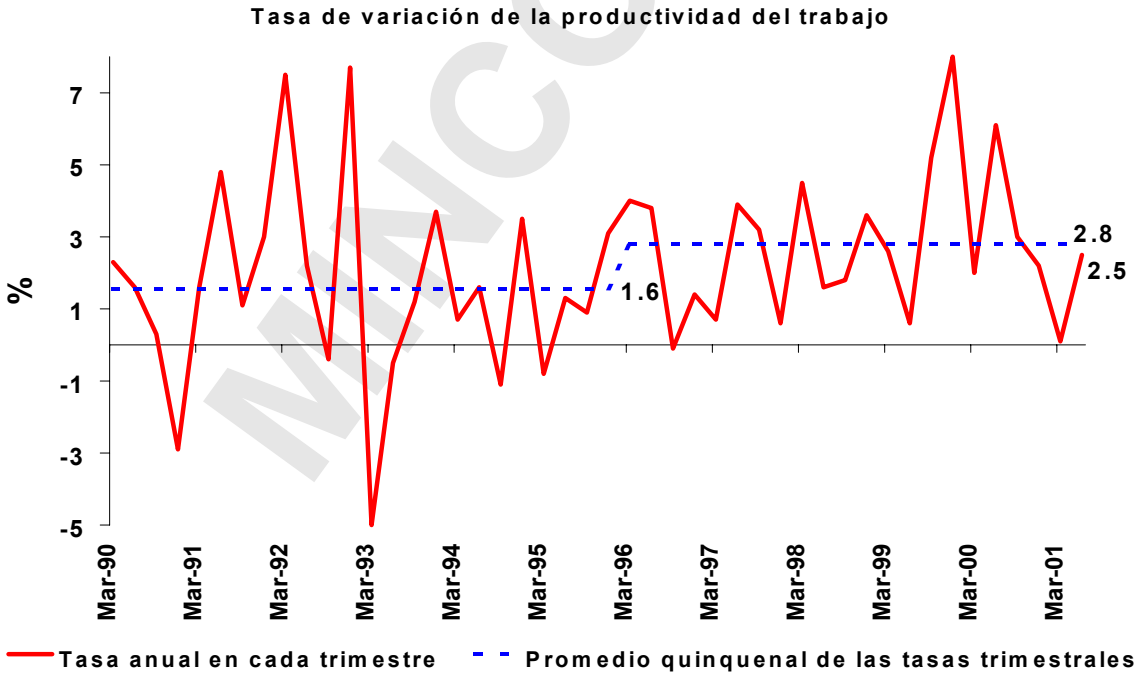


Gráfico 8



Teniendo en cuenta el oportuno y agresivo relajamiento de la política monetaria ejecutado por la Reserva Federal en lo corrido del 2001 (Gráfico 7), la política fiscal expansiva implementada por la Administración Bush, la estabilidad en el comportamiento de los

precios domésticos, la tendencia decreciente de los precios de los combustibles, el ajuste y la estabilización de los precios de las acciones, el notable incremento estructural de la productividad (Gráfico 8) y la flexibilidad de los mercados tanto de bienes como de factores en la economía norteamericana, es probable que su desaceleración se revierta durante el segundo semestre del año sin degenerar en recesión y prolongue luego su expansión a un paso más sostenible en el mediano plazo, a partir del último trimestre.

Si continúa en el mediano plazo el incremento de la productividad, asociado con la incorporación de la tecnología de la información a la producción y el comercio de bienes y servicios, tan pronto los inventarios retornen a su nivel deseado y mejoren las expectativas de ingreso y utilidades, se fortalecerá la confianza de consumidores y productores y, por tanto, se incrementarán su demanda por bienes de consumo durable y la inversión, lo cual jalonará nuevamente el crecimiento del producto y la generación de empleo.

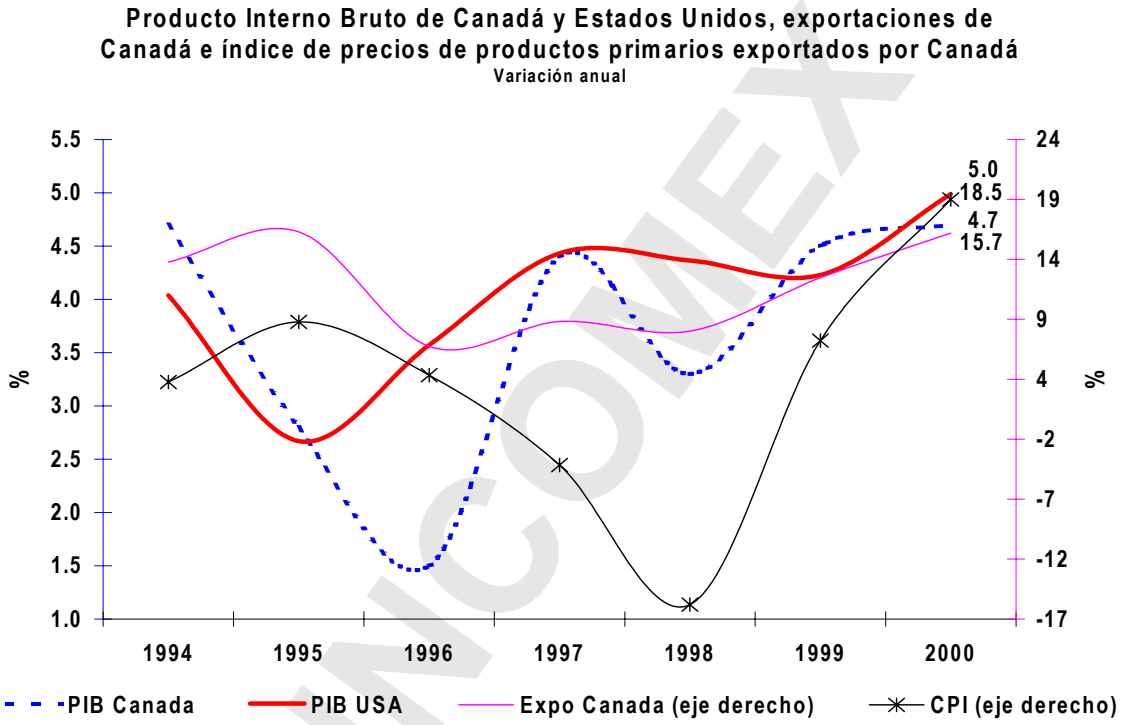
El FMI (2001) estima que el PIB se incrementará 1,5% este año, mientras que la OECD (2001) proyecta un crecimiento de 1,7%.

MINCOMEX

1.2.2 ECONOMIA CANADIENSE

Siendo una economía ampliamente abierta al comercio internacional, con unas exportaciones equivalentes a 37% de su PIB; dirigiéndose una gran parte de ellas (86%) a los Estados Unidos y estando en su mayoría compuestas por productos primarios no combustibles (30%), los ciclos de la economía norteamericana y los de los precios internacionales de estos productos tienen un gran impacto en el comportamiento del producto (Gráfico 1), la actividad económica y el empleo en Canadá.

Gráfico 1



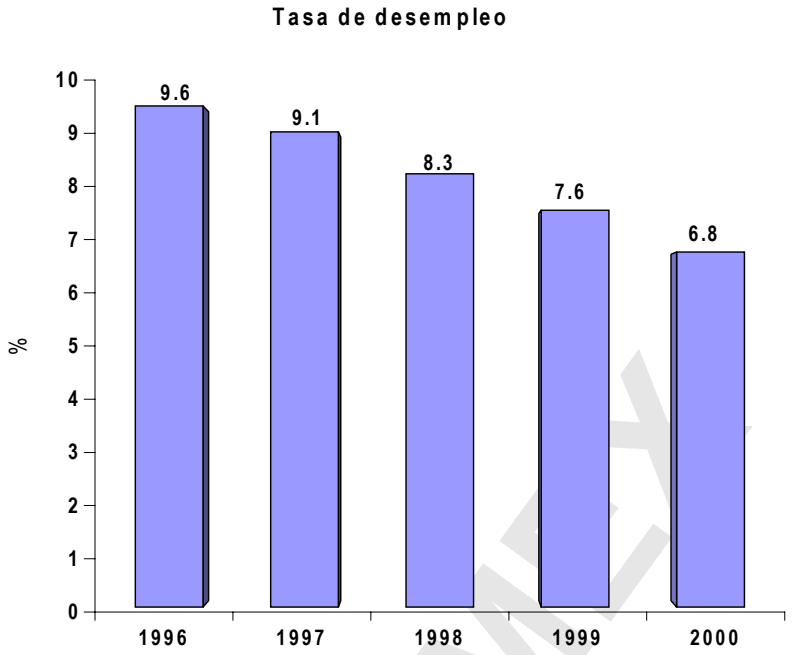
Estimulada por la expansión de sus ingresos por exportaciones, debida al fortalecimiento de los precios de los productos primarios no agrícolas y el dinámico incremento de la demanda por importaciones en los Estados Unidos, la economía canadiense creció robustamente (4,7%) el año pasado, mientras la inflación permaneció baja y la tasa de desempleo cayó a un mínimo de 26 años (Gráfico 2).

Este desempeño notable es el resultado de la combinación de un incremento apreciable de la productividad del trabajo con una acertada combinación de sus políticas fiscal, monetaria y cambiaria.

El incremento sustancial de la productividad del trabajo se logró gracias a un dinámico crecimiento de la inversión en maquinaria, equipo y software con el propósito de introducir los últimos adelantos de la tecnología de la información en la producción y la comercialización de bienes y servicios durante la segunda mitad de la última década.

MINCOMEX

Gráfico 2



Simultáneamente, la política fiscal y la monetaria se combinaron para preservar un entorno macroeconómico estable que, por una parte, mejoró la competitividad de una economía orientada cada vez más a producir para la economía mundial globalizada; y por otra, permitió a los agentes domésticos y los inversionistas internacionales sacar el mejor provecho de las oportunidades de inversión que ofreció la economía en expansión.

Mientras que la política monetaria logró mantener baja y estable la inflación durante la última década (Gráfico 3), minimizando la incertidumbre para que productores y consumidores pudieran optimizar sus decisiones de gasto, ahorro e inversión; la política fiscal eliminó los déficits (Gráfico 4), no recurrió excesivamente al ahorro doméstico para financiar el gasto y redujo la deuda pública, de manera que las tasas domésticas de interés se mantuvieron bajas, estimulando la inversión privada en equipo y nueva tecnología.

El régimen de tasa de cambio flexible, a su vez, permitió a la economía asimilar los choques externos sin presionar excesivamente al alza las tasas domésticas de interés ni la inflación.

MICOMEX

Gráfico 3

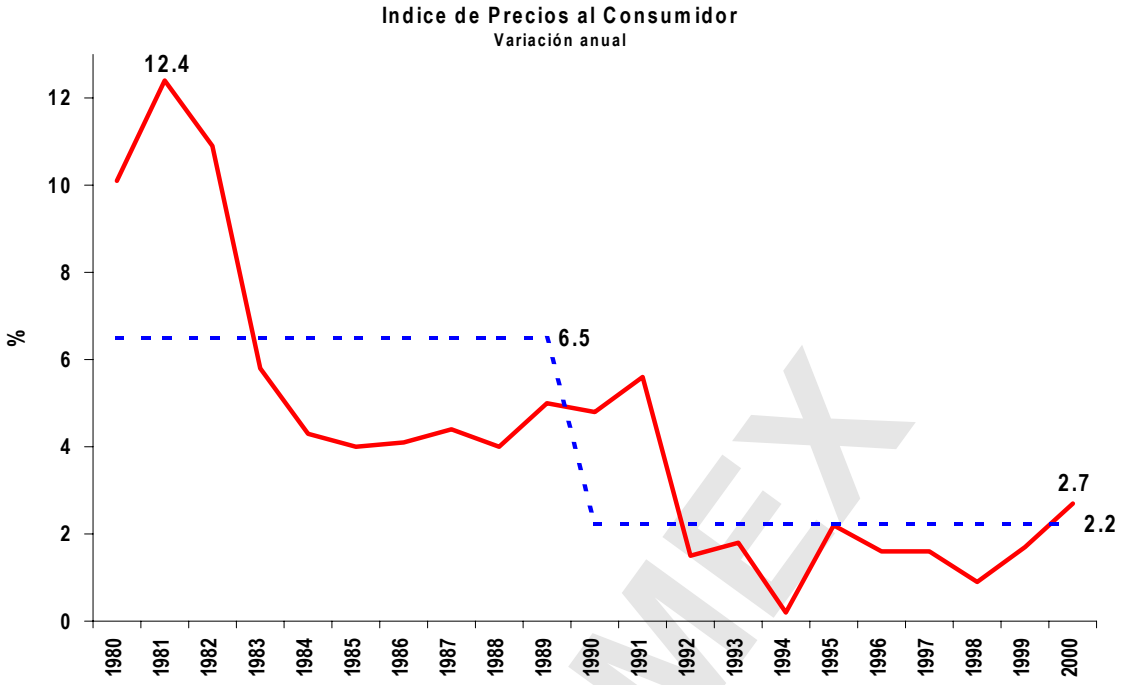
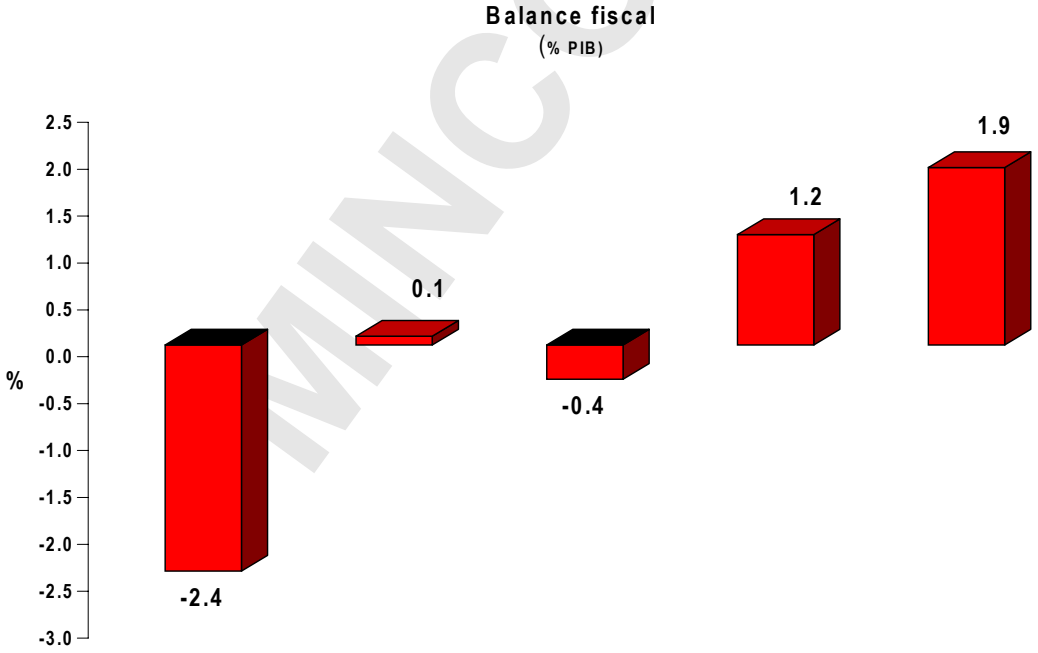
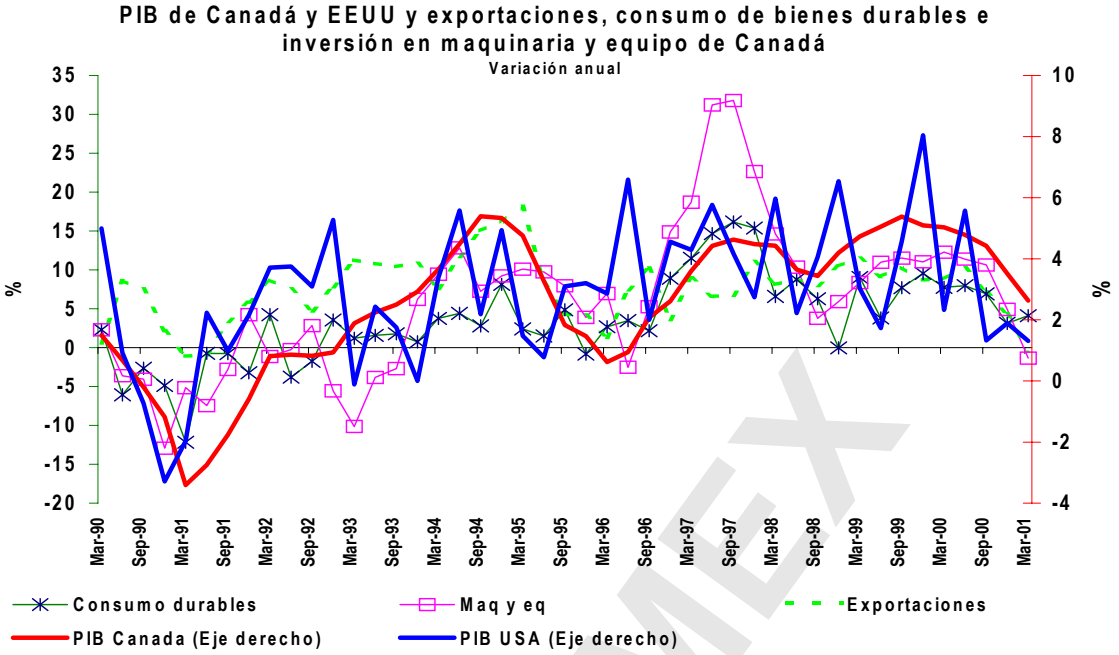


Gráfico 4



MINCOMEX

Gráfico 5



No obstante su excelente desempeño durante los tres primeros trimestres del año pasado, el crecimiento del PIB se resintió en el último y a lo largo de los dos primeros de este año como resultado, por una parte, de los menores ingresos por exportaciones de automóviles y equipos de telecomunicaciones a Estados Unidos; y por otra, de una inversión más baja en maquinaria y en equipo y en inventarios (Gráfico 5).

A pesar de la disminución en el ritmo de actividad, la inflación se ha incrementado en el transcurso del año debido al aumento en los precios de los combustibles.

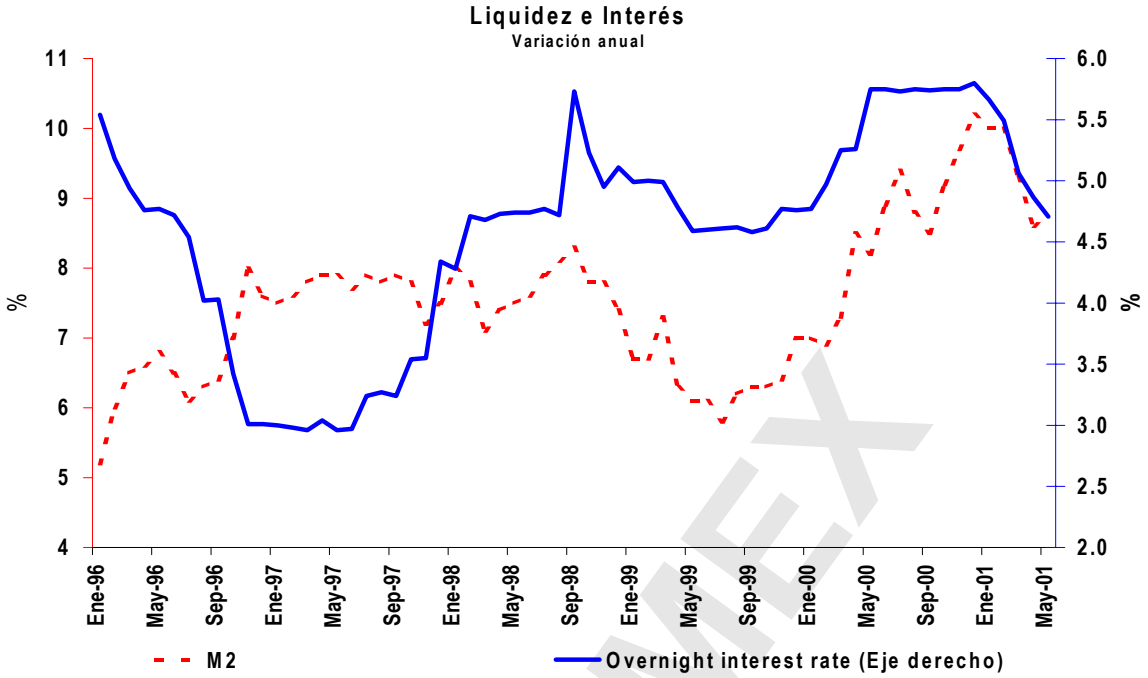
Como respuesta a la desaceleración de la economía y al deterioro del entorno internacional, con el propósito de fortalecer la demanda interna, el Banco Central ha relajado la política monetaria reduciendo las tasas de interés (Gráfico 6), mientras el gobierno ha hecho lo propio con la política fiscal, recortando los impuestos.

La anhelada recuperación en el ritmo de crecimiento de los Estados Unidos y la respuesta de la demanda interna a los estímulos fiscal y monetario permiten prever un repunte de la actividad económica en los siguientes trimestres del año. Como resultado, el Banco de Canadá (2001) espera que el PIB canadiense crezca entre 2,5% y 3% este año, mientras que el FMI (2001) espera que lo haga 2,3%.

Paralelamente, la tendencia decreciente de los precios de los combustibles a medida que se ha desacelerado la economía mundial y han aumentado los inventarios permite predecir un descenso de la inflación en los meses siguientes, para finalizar el año alrededor de 2%.

MINCOMEX

Gráfico 6



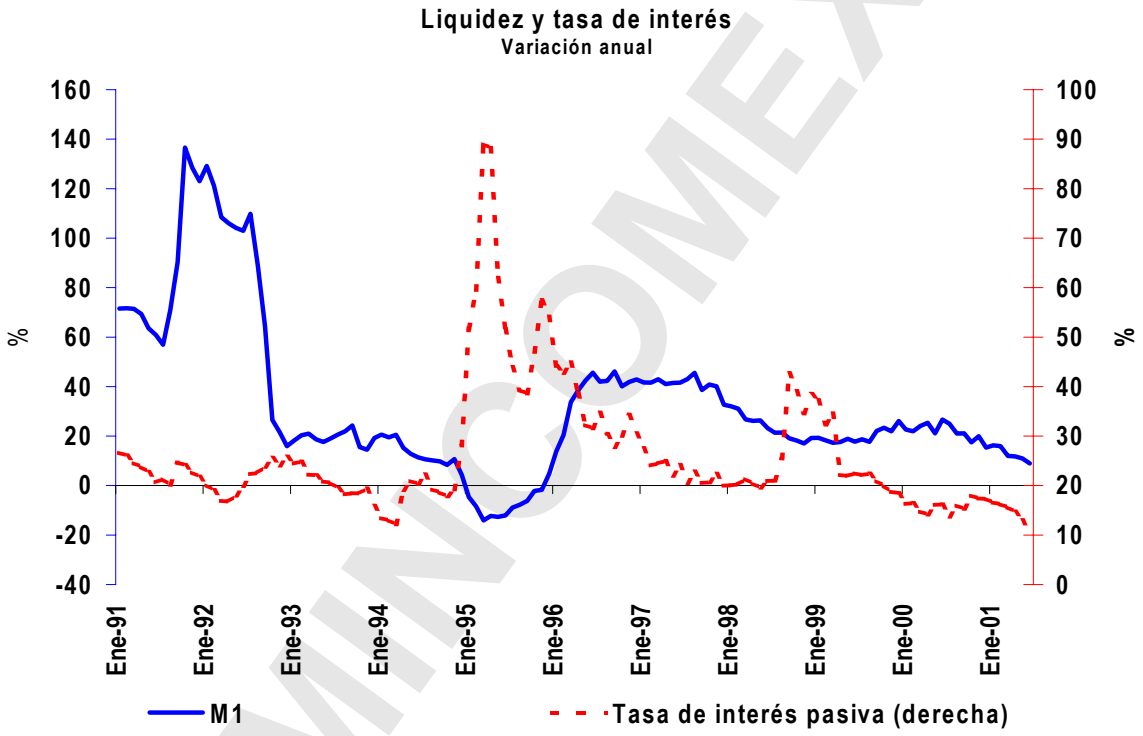
MINCOMEX

1.2.3 ECONOMIA MEXICANA

Con base en la expansión de las exportaciones de bienes y de servicios (16%) y en el rápido crecimiento del consumo privado (9,5%) y de la inversión (10%), el PIB mexicano se incrementó 6,9% en el 2000, luego de hacerlo 3,8% el año anterior.

El dinámico crecimiento de las exportaciones resultó favorecido por los elevados precios internacionales de los hidrocarburos y el vertiginoso crecimiento de la economía norteamericana.

Gráfico 1



MINCOMEX

Gracias al estrechamiento de la política monetaria (Gráfico 1), alcanzando 9% la inflación se mantuvo dentro de la meta fijada por el Banco de México para el año pasado (10%) y ha continuado disminuyendo en el transcurso de este, en la medida en que con la desaceleración las presiones por el lado de la demanda se han moderado. En junio se redujo a 6,6% anual (Gráfico 2), que resulta congruente con el logro de la meta para este año (6,5%),.

Debido a la desaceleración de la economía norteamericana, el crecimiento de las exportaciones y la producción industrial perdieron velocidad en el último trimestre del año pasado y el primero del año en curso. La actividad industrial comenzó a contraerse en febrero y en mayo lo hizo –3,4% anual.

Gráfico 2

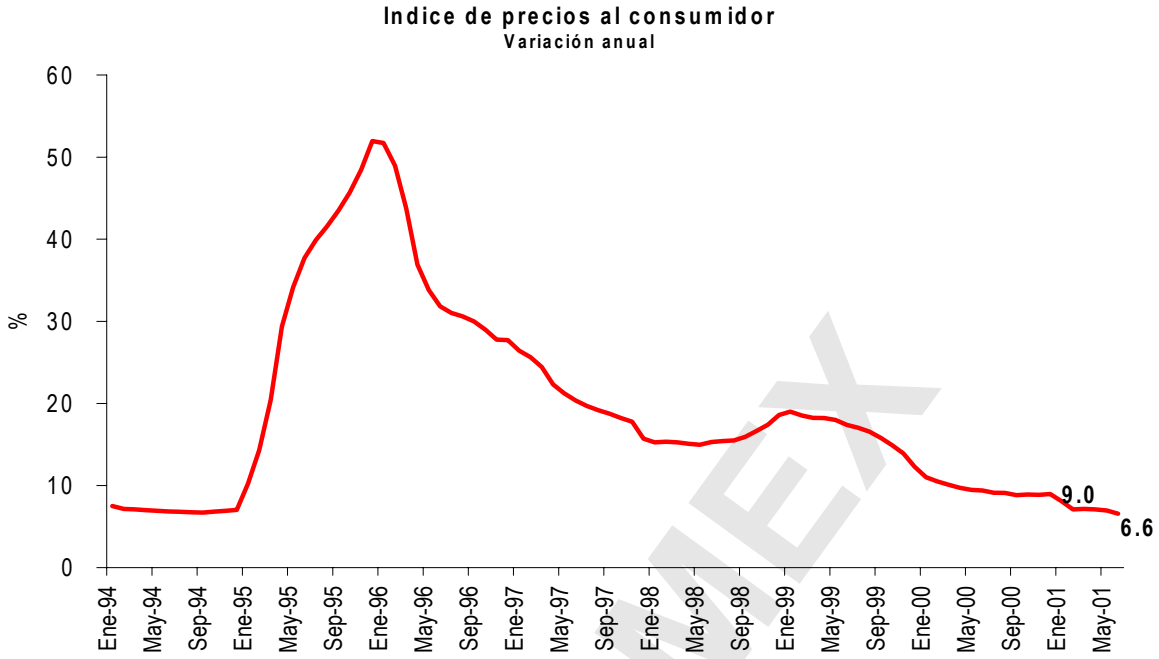
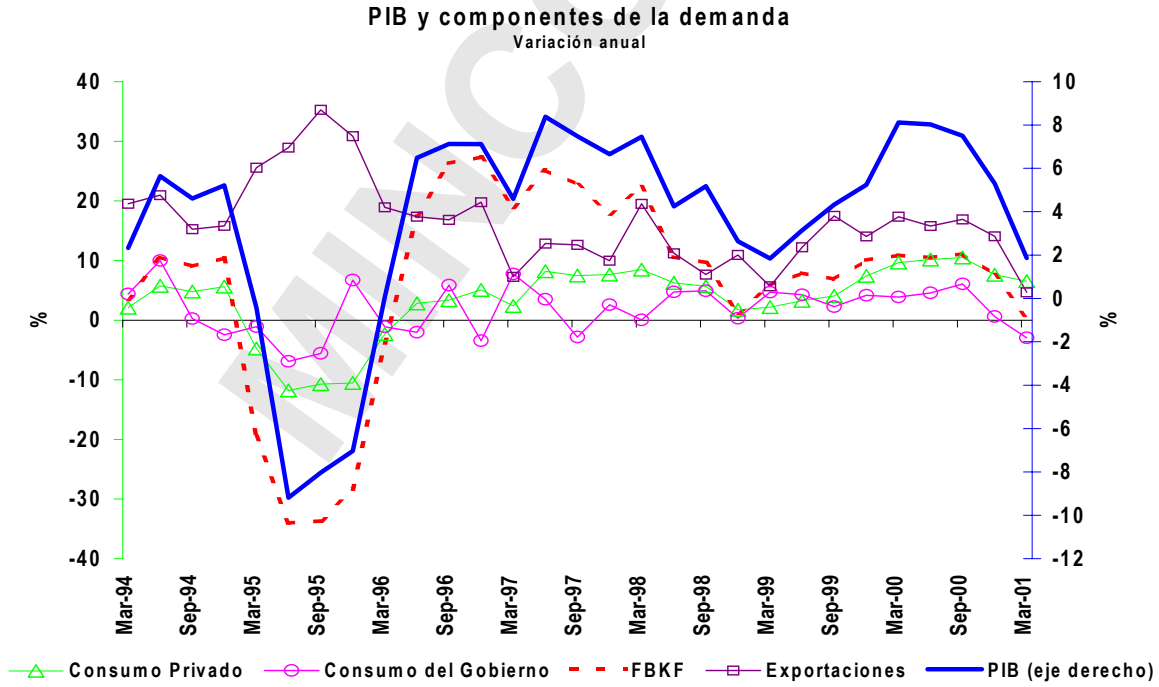


Gráfico 3

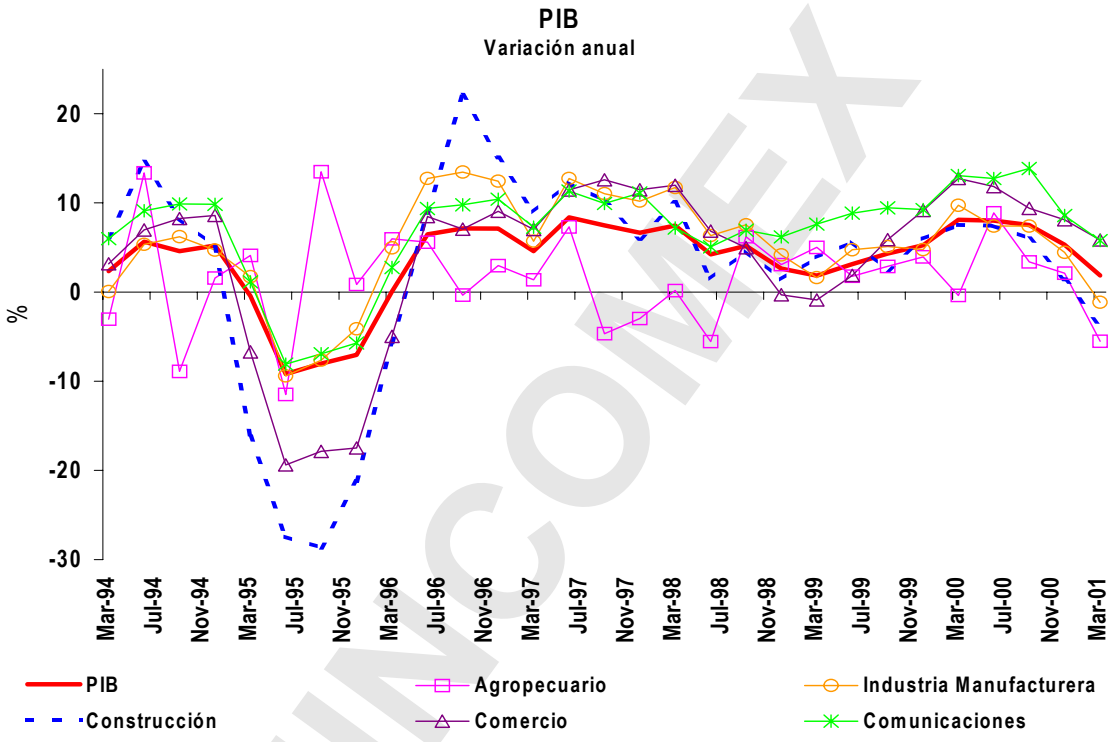


Como resultado, el PIB creció mucho menos dinámicamente que antes: 5,1% anual en el último del año pasado y 1,9% anual en el primero de este.

El estancamiento de la inversión, que se incrementó apenas 0,4% anual; la desaceleración del consumo privado y de las exportaciones de bienes y de servicios no factoriales, que aumentaron 4,7% anual y 6,5% anual, respectivamente; y el descenso del consumo del Gobierno (-3% anual) frenaron el crecimiento del PIB en el primer trimestre.

En este período su crecimiento se desaceleró debido al descenso de la producción agropecuaria (-5,5% anual), de la industria manufacturera (-1,2% anual) y de la construcción (-3,8% anual) (Gráfico 4).

Gráfico 4



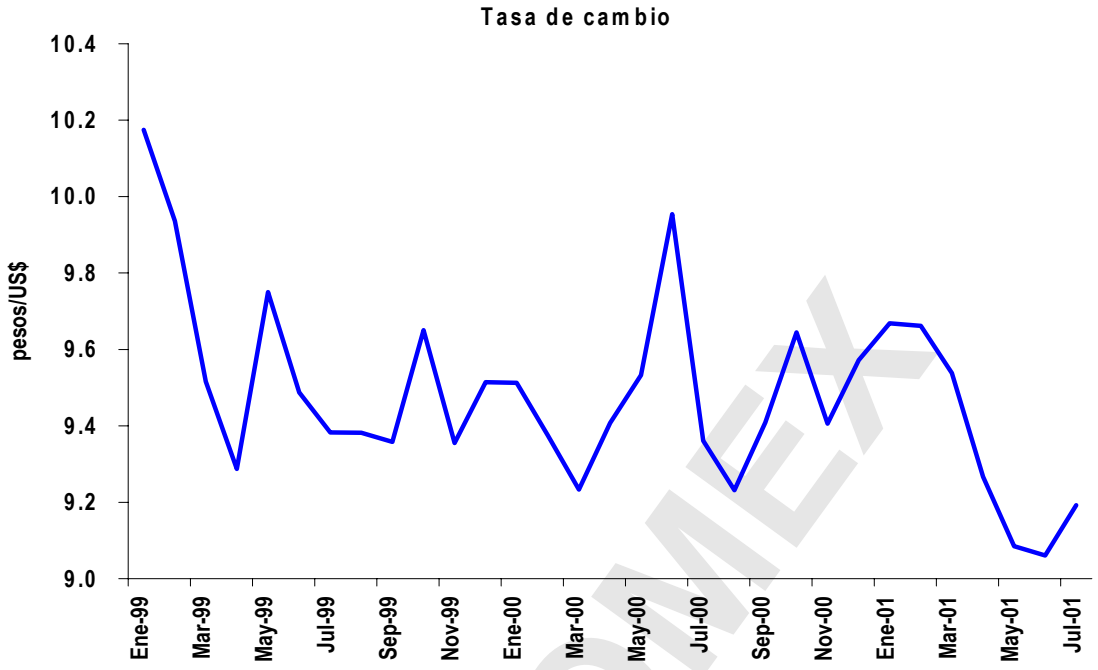
Los menores ingresos por exportaciones deterioraron moderadamente el balance comercial, lo cual condujo a un mayor déficit en la cuenta corriente, cuya financiación se logró holgadamente sin presionar el tipo de cambio, gracias a un flujo creciente de inversión extranjera directa.

El abundante flujo de inversión extranjera ha contribuido a apreciar la tasa de cambio del peso mexicano respecto del dólar americano en lo corrido del año (Gráfico 5), lo cual ha favorecido el descenso de la inflación.

Comparada con otras economías latinoamericanas, la mexicana no afronta problemas fiscales severos, pero los ingresos del sector público dependen excesivamente de la producción y las exportaciones petroleras. Por esta razón, para prevenir el efecto adverso sobre las cuentas fiscales de una reducción abrupta del precio de los combustibles, el Gobierno ha presentado al Parlamento una reforma fiscal que fortalece los ingresos tributarios.

MINCOMEX

Gráfico 5



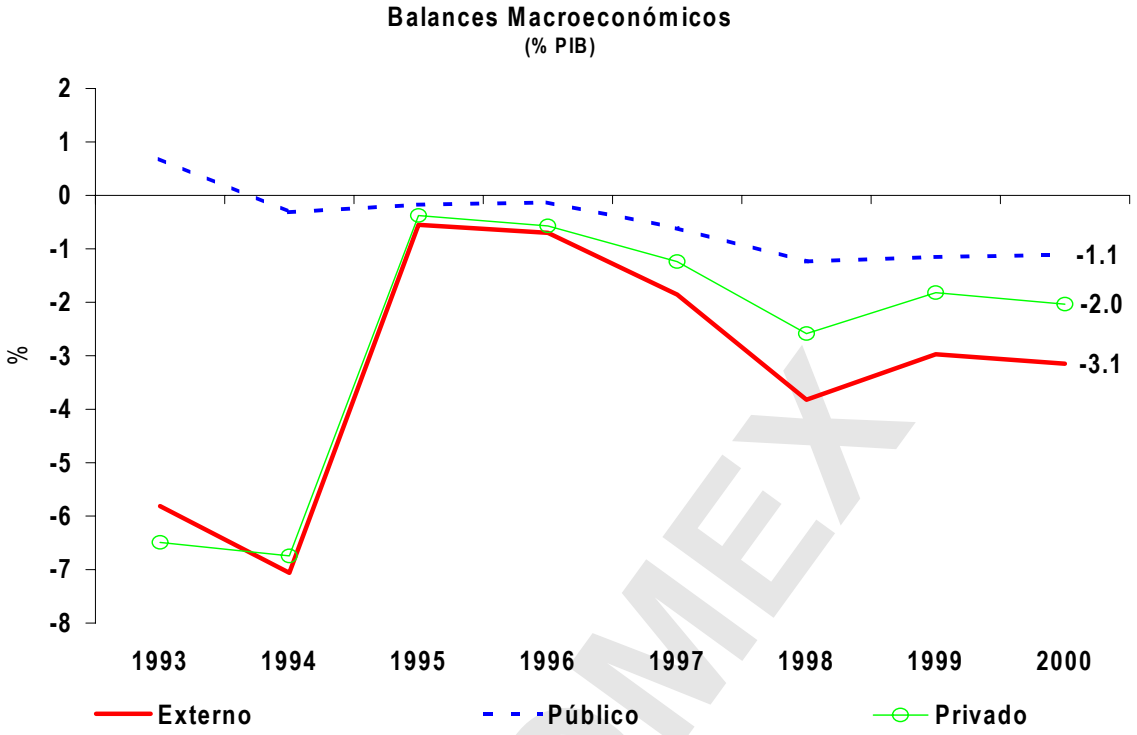
La prudente política fiscal ha facilitado, sin duda, el descenso de la inflación y la confianza que los inversionistas internacionales depositan en la economía mexicana. Gracias a ella, esta economía ha podido financiar holgadamente sus desbalances macroeconómicos (Gráfico 6) para mantener un dinámico ritmo de inversión privada, el cual ha acelerado su crecimiento en el mediano plazo.

La desaceleración de los Estados Unidos y, en general, de la economía mundial; y la estabilización de los precios internacionales de los combustibles en unos niveles inferiores en promedio a los prevalecientes el año anterior, determinarán este año un crecimiento menos dinámico de la economía mexicana que el anterior. El FMI (2001) proyecta una tasa de 3,5%, mientras que el Banco de México estima una inferior a 2%.

La desaceleración ha incrementado ligeramente del desempleo, de 1,9% al finalizar el año pasado a 2,5% en mayo.

MINCOMEX

Gráfico 6



MINCOMEX

1.3 ECONOMIA DE LA UNION EUROPEA

Estimulado por el aumento de los ingresos por exportaciones resultante del debilitamiento del euro frente al dólar y el mayor crecimiento de la economía mundial, el PIB de la Unión Europea creció 3,4% en 2000, después de hacerlo 2,6% en 1999.

El mayor ritmo de la actividad económica hizo disminuir la tasa de desempleo de 9,1% en 1999 a 8,2% en 2000.

La aceleración del crecimiento, el mayor nivel de ocupación y el debilitamiento del euro incrementaron ligeramente la inflación de 1,4% en 1999 a 2,4% en 2000.

La desaceleración de la economía mundial desde el último trimestre del año pasado redujo el ritmo de crecimiento de las exportaciones y el producto en la economía europea. El PIB de la unión europea pasó de crecer 3,7% anual en el segundo trimestre del año pasado a hacerlo 2,9% anual en el último trimestre y 2,5% anual en el primero de este año.

Resulta evidente, entonces, que la expansión de la demanda interna no ha podido compensar el descenso de los ingresos por exportaciones y que, por otra parte, la desaceleración de la economía norteamericana ha tenido un mayor efecto que el inicialmente esperado sobre la economía europea.

A pesar de ello, el Banco Central Europeo ha reducido una sola vez y apenas un cuarto de punto en el transcurso de este año su tasa de interés de referencia, dejándola en 4,5% en mayo, debido a que la inflación se ha mantenido sistemáticamente por encima de su meta de 2% anual, como efecto del fortalecimiento de los precios de los hidrocarburos.

Los índices que miden la confianza de los productores y los consumidores en el desempeño de la economía permiten predecir que la desaceleración continuó durante el segundo trimestre del año. En efecto, la producción industrial se incrementó apenas % en junio, después de hacerlo 7,5% anual en diciembre del año pasado.

Para que el crecimiento no tenga un efecto adverso sobre los precios y pueda prolongarse mas sosteniblemente en el mediano plazo en esta economía y, simultáneamente, para reducir la duración de los ajustes en cada uno de ellos y facilitar el logro de los objetivos de las políticas fiscal y monetaria, es necesario realizar reformas estructurales tendientes a flexibilizar y hacer más competitivos los mercados, particularmente el laboral, e incrementar la participación del sector privado en la actividad económica.

Como la tasa de desempleo se mantiene todavía alta, una acumulación más dinámica de capital humano, que incrementara más velozmente la productividad del trabajo, estimulando la demanda de trabajo en condiciones rentables para las empresas, contribuiría en el mediano plazo a reducirla.

Si, como resultado del descenso esperado en los precios de los combustibles durante el segundo semestre, la inflación cediera, entonces sería factible un relajamiento de la política monetaria para estimular la demanda interna y compensar la caída de los ingresos por exportaciones.

Por sus estrechos lazos comerciales y financieros con la economía norteamericana y por la elevada participación de las exportaciones en su PIB (25%), la economía más afectada por la desaceleración de la actividad en los Estados Unidos ha sido la alemana, que equivale a una tercera parte de la economía europea.

MINCOMEX

1.4 LAS ECONOMIAS SURAMERICANAS

Estimuladas por el incremento de sus ingresos por exportaciones y por la recuperación de su demanda interna, las economías suramericanas se reactivaron el año pasado, creciendo 3,2% después de haber decrecido –1,4% el año anterior.

Sus ingresos por exportaciones aumentaron gracias a la devaluación, el dinámico crecimiento de las economías NAFTA y el fortalecimiento de los precios internacionales de los productos primarios no agrícolas.

El veloz incremento de los ingresos por exportaciones superó al mas lento de los egresos por importaciones, de manera que los balances comerciales mejoraron y se redujo el desbalance en la cuenta corriente de 3% del PIB en 1999 a 1,9% del PIB en 2000.

Con excepción de Argentina, la demanda interna de las economías suramericanas se reactivó el año pasado gracias al descenso de las tasas domésticas de interés, que se logró por la caída pronunciada de las expectativas de devaluación, a medida que las economías flexibilizaron sus regímenes cambiarios –o dolarizaron, en el caso de Ecuador- y adoptaron programas creíbles de reducción de sus desbalances fiscales en el transcurso del año anterior, cumpliendo las metas consignadas en ellos el año pasado.

Los aumentos progresivos en las tasas de interés en el mercado norteamericano, la elevada volatilidad observada en los precios de las acciones el año pasado y eventos de naturaleza económica y socio-política condujeron a los inversionistas a recomponer sus portafolios, vendiendo títulos de los mercados emergentes y adquiriendo instrumentos financieros más seguros y con rendimientos crecientes, como los emitidos por el Tesoro norteamericano. Por esta razón, el riesgo país de la región evolucionó desfavorablemente, con diferenciales cada vez mayores en los rendimientos requeridos por los inversionistas (o spreads) respecto de los ofrecidos por los bonos del Tesoro americano. Colombia, Argentina, Brasil, México y Venezuela registraron unos incrementos en el riesgo país del 69%, 64%, 48%, 33% y 19%, respectivamente.

A pesar que la reducción en la magnitud de los desbalances macroeconómicos recortó las necesidades de financiación externa, los requerimientos de ahorro externo siguen siendo sustanciales, por lo cual resulta fundamental preservar el acceso de estas economías a los mercados internacionales de capital.

Como, a pesar de los programas de ajuste adoptados, los mercados cuestionan todavía la viabilidad de las finanzas públicas de estas economías en el mediano plazo, para mantener la confianza de los agentes domésticos y de los inversionistas internacionales y, por tanto, para preservar el acceso al crédito y estimular la inversión es necesario el estricto cumplimiento de las metas establecidas en los programas.

El cumplimiento estricto de éstas requiere proseguir con las reformas estructurales en los mercados, sobre todo en el laboral, para hacerlos más flexibles y competitivos; continuar la reestructuración de los sistemas financieros y avanzar en la privatización de los activos del sector público.

En la medida en que muchas de las disposiciones legales necesarias para lograr estos propósitos deben ser aprobadas por los Parlamentos, se impone el requisito de alcanzar acuerdos políticos amplios que permitan su trámite ágil y la creación de un profundo consenso sobre su necesidad en todos los estamentos de la sociedad.

Las experiencias ecuatoriana, brasileña y, recientemente, argentina hicieron evidente que cualquier vacilación en este sentido es duramente castigada por los mercados con incrementos de los spreads, fugas de capital y devaluaciones abruptas.

Considerando que en la mayoría de nuestras economías las tasas de ahorro son bajas comparadas con las que serían necesarias para financiar un ágil proceso de acumulación tanto de capital físico y humano, como de otros factores que generan economías externas, como el conocimiento, la investigación y el desarrollo tecnológicos; resulta evidente que para crecer dinámicamente en el mediano plazo necesitamos un amplio concurso del ahorro externo.

Para lograrlo requerimos preservar un acceso amplio a los mercados internacionales de capital, que solo conseguiremos alcanzando y manteniendo la estabilidad macroeconómica que brinde certeza -o que minimice la incertidumbre y el riesgo- a los agentes domésticos y a los inversionistas internacionales tanto sobre el valor y los rendimientos esperados de sus activos en nuestra economías, como sobre la capacidad de pago de las mismas en el mediano y en el largo plazo.

La tendencia decreciente reciente de las tasas de interés en las economías industrializadas reduce el servicio de la deuda externa y mejora, por tanto, los balances fiscales en las economías emergentes, sobre todo en las latinoamericanas.

1.4.1 ARGENTINA

Aunque la demanda comenzó a estabilizarse en el primer semestre del año pasado, durante el segundo se deterioró. La incertidumbre política asociada con una recomposición del gabinete afectó la confianza de los agentes domésticos y los inversionistas internacionales, porque obstaculizó la pronta implementación del ajuste fiscal de la nueva administración, en el cual descansa su programa para recuperar sostenidamente el crecimiento y el empleo, en un contexto de estabilidad de precios y fortalecimiento del sector externo.

La desconfianza endureció la restricción financiera tanto externa como doméstica, elevando el costo de los recursos de capital. Tanto los spreads como las tasas domésticas de interés se incrementaron en el transcurso del segundo semestre (Gráfico 1), frenando la recuperación de la demanda interna. Como resultado, aunque el PIB aumentó 0,5% anual en el primer trimestre y 0,2% anual en el segundo, se contrajo -0,5% anual en el tercero y –2,1% anual en el cuarto. En consecuencia, cayó -0,5% en el año, debido principalmente a una contracción en la inversión privada (Gráfico 2).

Como la actividad económica continuó estancada, la tasa de desempleo se incrementó de 13,8% en el segundo trimestre del año a 14,7% en el último.

MUCOMEX

Gráfico 1

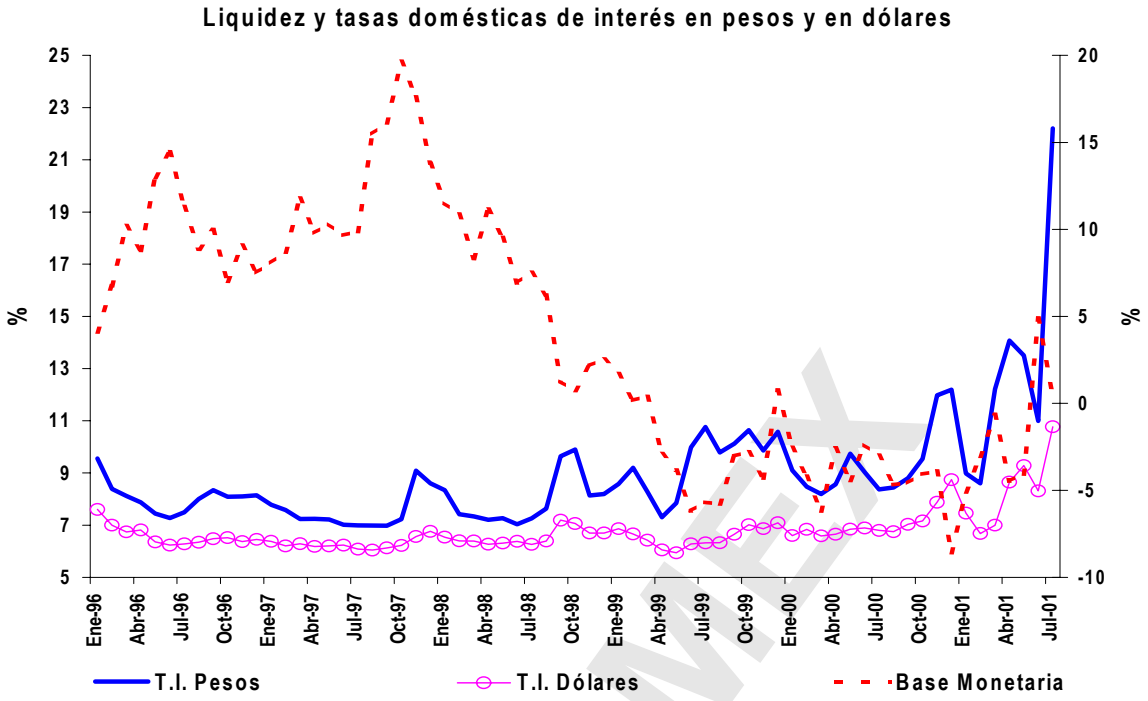
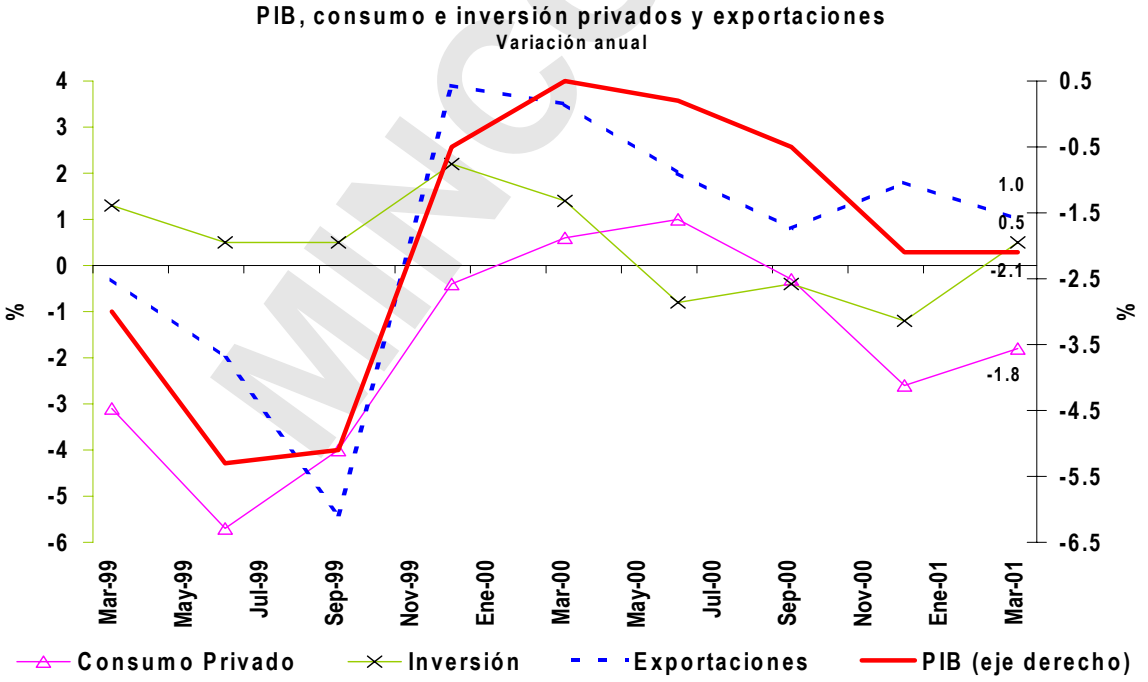


Gráfico 2



El régimen cambiario de caja de conversión en Argentina, que establece la paridad del peso con el dólar, ha dificultado la recuperación de la actividad económica, porque al no permitir la devaluación ha hecho imposible recuperar rápidamente la competitividad frente

a sus vecinos (Brasil y Chile), que devaluaron intensamente el año pasado. Ese régimen cambiario mantiene, además, estrechamente vinculadas las tasas domésticas de interés con las de los Estados Unidos, que se mantuvieron altas con el estrechamiento de la política monetaria norteamericana durante el año 2000.

El ajuste de la economía Argentina requiere, de esta manera, una drástica reducción de los costos domésticos para recuperar su competitividad. Para alcanzarla, se impone mantener una férrea disciplina fiscal que impida el surgimiento de expectativas inflacionarias, así como una serie de reformas estructurales tendientes a flexibilizar y a hacer más competitivos los mercados, particularmente el mercado laboral, para garantizar la ausencia de distorsiones en la formación de los precios tanto de los bienes como de los factores, lo cual se logrará únicamente en el mediano plazo.

Argentina acordó el 18 de diciembre de 2000 un programa económico dirigido a incrementar la productividad de su economía con el propósito de mejorar su competitividad. El programa, basado en el aseguramiento del balance fiscal en el mediano plazo, debe mejorar el clima para la inversión por medio del fortalecimiento de la confianza de los inversionistas internacionales y los agentes domésticos, cimentando las bases para una recuperación sostenida del crecimiento.

El ajuste fiscal debe asegurar el compromiso de los gobiernos tanto federal como de las provincias para reducir sus déficits, garantizando su balance en el 2005.

El acuerdo con el FMI proveyó al Gobierno recursos de crédito con esta institución multilateral por US$13.700 millones, que fueron complementados con recursos adicionales con el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo por US$5.000 millones y con el Gobierno Español por US$1.000 millones. El Gobierno logró además un paquete adicional de crédito con el sector privado por US$20.000 millones. Con estos recursos, el Gobierno aseguró inicialmente la financiación para el año 2001 tanto de su servicio de la deuda (US$15.000 millones), como de su déficit estimado (US$6.500 millones).

La baja inflación doméstica (-0,7% anual en diciembre 2000) permitió a la economía argentina recuperar competitividad. Gracias a esta mayor competitividad y a la reactivación del intercambio en la región a medida que repuntó la actividad económica en América del sur, los ingresos por exportaciones de Argentina crecieron 12% en el 2000. El estancamiento de la demanda interna condujo a una reducción en los egresos por importaciones. Los mayores ingresos por exportaciones y la reducción en los egresos por importaciones originaron un superávit comercial, que permitió una reducción de un punto en el déficit en la cuenta corriente, el cual fue equivalente a 3,4% del PIB en el 2000.

El estancamiento secular de la economía conduce a una disminución de los recaudos tributarios, con lo cual se deteriora la percepción que los agentes tienen sobre la capacidad del Gobierno tanto para servir adecuadamente la deuda pública como para alcanzar las metas establecidas en su programa de ajuste fiscal. Los menores recaudos obligan a hacer recortes adicionales, a emitir más títulos de deuda o a contratar más préstamos, o simplemente a incrementar las tasas de los impuestos o a imponer mayores gravámenes.

La percepción de la insolvencia del Gobierno, de la necesidad de incrementar sus ingresos o de reducir sus pagos, lleva a un deterioro de la confianza de los agentes domésticos y de los inversionistas internacionales, con lo cual se incrementa la prima de riesgo para

MINCOMEX

adquirir nuevas emisiones de deuda pública y se genera expectativas de devaluación. En cualquier caso, la desconfianza incrementa el costo de los recursos financieros para el Gobierno, a través de mayores spreads, si se trata de deuda pública externa, o de mayores intereses, si se trata de deuda interna.

El mayor costo de la financiación reduce la rentabilidad de la inversión y desestimula el consumo de bienes durables, con lo cual frena la expansión de la demanda interna y, por tanto, del producto.

Fue esto precisamente los que le ocurrió a la economía argentina en el primer semestre del año en curso.

Un incumplimiento de la meta de déficit fiscal en el primer trimestre[3], debida a la obtención de unos recaudos menores que los esperados por causa de la postración de la economía y a un mayor costo del servicio de la deuda interna como resultado de unas mayores tasas domésticas de interés, condujo a un deterioro de la confianza de los agentes domésticos y los inversionistas internacionales que presionó los spreads y las tasas de interés al alza, encareciendo la financiación del gobierno y desestimulando la inversión privada y el consumo de bienes durables.

Como resultado del descenso en la demanda interna, el PIB se contrajo –2,1% anual en el primer trimestre, al tiempo que la actividad industrial se contrajo –2,2% anual en mayo y se incrementó apenas 1% en junio, después de disminuir durante los cinco meses anteriores sin excepción.

La menor actividad económica prolongó la deflación[4] e incrementó el desempleo[5].

En respuesta al incumplimiento de las metas fiscales del primer trimestre, el Gobierno propuso medidas adicionales dirigidas a restaurar la confianza, acelerar el incremento de la productividad y mejorar la competitividad de la economía. En primer lugar, logró la aprobación de la ley de Competitividad, que introduce un mayor esfuerzo para fortalecer los ingresos tributarios, recorta los gastos y faculta durante un año al Gobierno para reformar el sector público y el sistema tributario. En segundo lugar, se comprometió a mantener la caja de conversión, que establece la igualdad entre la base monetaria y las reservas internacionales e impone limitaciones al Banco Central para financiar al sector público. En tercer lugar, con el propósito de lograr una mayor estabilidad de la tasa de cambio efectiva, incluyó el euro al lado del dólar para fijar el valor del peso en ambas monedas, por partes iguales, a partir del momento en el cual éstas alcancen la paridad. En tercer lugar, eliminó el arancel para los bienes de capital y estableció subsidios para los productores domésticos de este tipo de bienes. En quinto lugar, impuso hasta finales del 2002 un arancel de 35% para las importaciones de bienes de consumo provenientes de países distintos de los miembros de MERCOSUR. En sexto lugar, estableció los planes de competitividad, que serán suscritos por el Gobierno, el sector privado y los trabajadores en

[3] En este período la meta de déficit del Gobierno Federal se sobrepasó en US$1.000 millones, mientras que las de los Gobiernos Locales fue excedida en US$70 millones.
[4] El índice de precios al por mayor disminuyó -1,6% anual en junio y -1,8% anual en julio; el índice de precios al productor cayó -1% anual en junio y -0,7% anual en julio y el IPC se redujo –0,3% anual en junio y –1,1% anual en julio.
[5] La tasa de desempleo se incrementó de 14,7% en octubre del año pasado a 16,4% en mayo.

sectores específicos, con el propósito de eliminar las regulaciones e impuestos que creen distorsiones y de introducir normas laborales más flexibles. Finalmente, estableció incentivos tributarios para promover la inversión, se comprometió a acelerar el programa de obras públicas dirigido a remover los cuellos de botella en la infraestructura y a introducir reformas tendientes a flexibilizar el mercado laboral.

Para asegurar el cumplimiento de la meta de déficit fiscal de este año (US$6.500 millones) el Gobierno Federal, en el lado de los ingresos, introdujo un impuesto a las transacciones financieras que regirá hasta final del 2002[6], eliminó todas la excepciones al Impuesto al Valor Agregado y se comprometió a mejorar la administración de los tributos; mientras que, en el lado de los gastos, estableció unas metas de recorte[7].

Para suavizar el perfil del servicio de la deuda, el Gobierno está promoviendo un intercambio de papeles cuya maduración está próxima por nuevos títulos con plazos más largos.

Con base la implementación de todas estas medidas, el Gobierno espera una reactivación de la actividad económica durante el segundo semestre y, sobre todo, hacia el cuarto trimestre, estimulada por la expansión del consumo doméstico y por la aceleración de la inversión privada. En consecuencia, la tasa de crecimiento proyectada para el último trimestre es de alrededor de 5% anual, mientras que para el año completo está en el rango entre 2% y 2,5%[8].

El Gobierno espera que la mayor competitividad permitirá un incremento sostenido de las exportaciones[9]; el cual conducirá a un superávit comercial de US$1,8 billones, con base en el cual el déficit en la cuenta corriente se mantendrá 3,4% del PIB este año.

MINCOMEX

[6] Fijado inicialmente en 0,25% en abril, fue incrementado en mayo a 0,4% y se estableció que el incremento se acreditará a los pagos que deban hacerse por IVA e impuesto a la renta.

[7] En los gastos discrecionales de los ministerios y otras agencias gubernamentales la meta de recorte de gastos para a alcanzar en el año son US$245 millones; en la administración de seguro social, US$180 millones y en programas de inversión US$125 millones. Se ahorrará, además, US$250 millones reduciendo los cobros fraudulentos de seguro social, mientras que la reforma de la administración pública disminuirá los gastos US$50 millones.

[8] La proyección del FMI coincide con el rango inferior (2%), mientras que la de la CEPAL (2001 a y b) es de 1%.

[9] En julio las exportaciones se incrementaron 6% anual, mientras que las importaciones se redujeron 19% anual.

1.4.2 ECUADOR

Después de caer 7,9% en 1999, el PIB ecuatoriano se contrajo 2,2% anual en el primer trimestre del 2000, pero se incrementó 2,1% anual en el segundo, 3,6% anual en el tercero y 5,9% anual en el cuarto, aumentando 2,3% en el año.

La dolarización terminó con la incertidumbre cambiaria, eliminando las expectativas de devaluación. Como resultado, cesó la especulación cambiaria como alternativa rentable de inversión y las tasas domésticas de interés descendieron sustancialmente. La tasa referencial básica del Banco Central se redujo de 91% anual en enero a 7,7% en diciembre de 2000. Las tasas de interés pasivas del sistema financiero para depósitos entre 84 y 91 días disminuyeron desde 47% anual en diciembre del año de 1999 a 8,5% en diciembre de 2000.

La eliminación de la especulación cambiaria y las menores tasas de interés permitieron que la inversión productiva y el consumo privado se recuperaran. En el segundo trimestre la formación bruta de capital fijo aumentó 7,8% anual, en el tercero 25,6% anual y en el cuarto 36,9% anual; mientras el consumo privado lo hizo 2,5% anual, 3,3% anual y 3,2% anual, respectivamente.

La dolarización terminó con el desorden monetario que se originaba en la provisión apremiante de liquidez a los intermediarios financieros por parte del Banco Central, como prestamista de última instancia, que dificultaba el control sobre los agregados monetarios y los precios domésticos.

Los beneficios de la dolarización sobre la inflación han comenzado a notarse en el mediano plazo, a medida que se ha desvanecido el efecto que tuvo la devaluación sobre el precio de los bienes transables antes de la fijación de la tasa de cambio. En diciembre la inflación al consumidor fue 91,0% anual, por debajo de la meta acordada con el FMI de 100,6% para el año 2000; y en julio de este año se redujo a 30% anual.

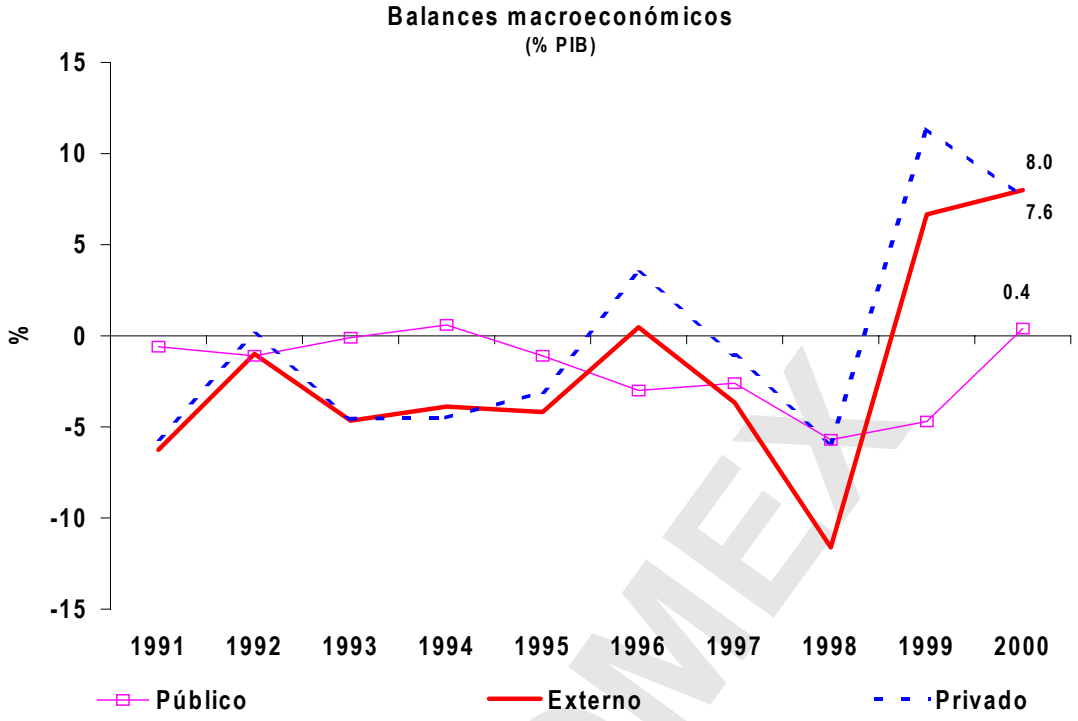
La recuperación de la actividad económica hizo descender la tasa de desempleo desde 16% en septiembre del año de 1999 a 10,3% en diciembre de 2000 y a 10,4% en junio del año en curso.

Bajo el nuevo esquema monetario, la pérdida del señoriage por el Banco Central y la imposibilidad de incrementar la base monetaria mediante la concesión de crédito directo al gobierno, obligan a mantener una estricta disciplina fiscal.

El programa acordado con el FMI establecía como meta de la política fiscal la reducción del déficit del SPNF de 4,7% del PIB en 1999 a 2,7% en el año 2000. La meta finalmente se excedió, gracias a unos ingresos petroleros que sobrepasaron los esperados, la reducción de los subsidios en los precios domésticos de los derivados del crudo, la extensión hasta final de año de la sobretasa arancelaria, la introducción de mejoras en la administración tributaria, el control del gasto y un esquema de transferencia simultánea de ingresos y responsabilidad de gasto del gobierno central a los municipales.

MINCOMEX

Gráfico 1



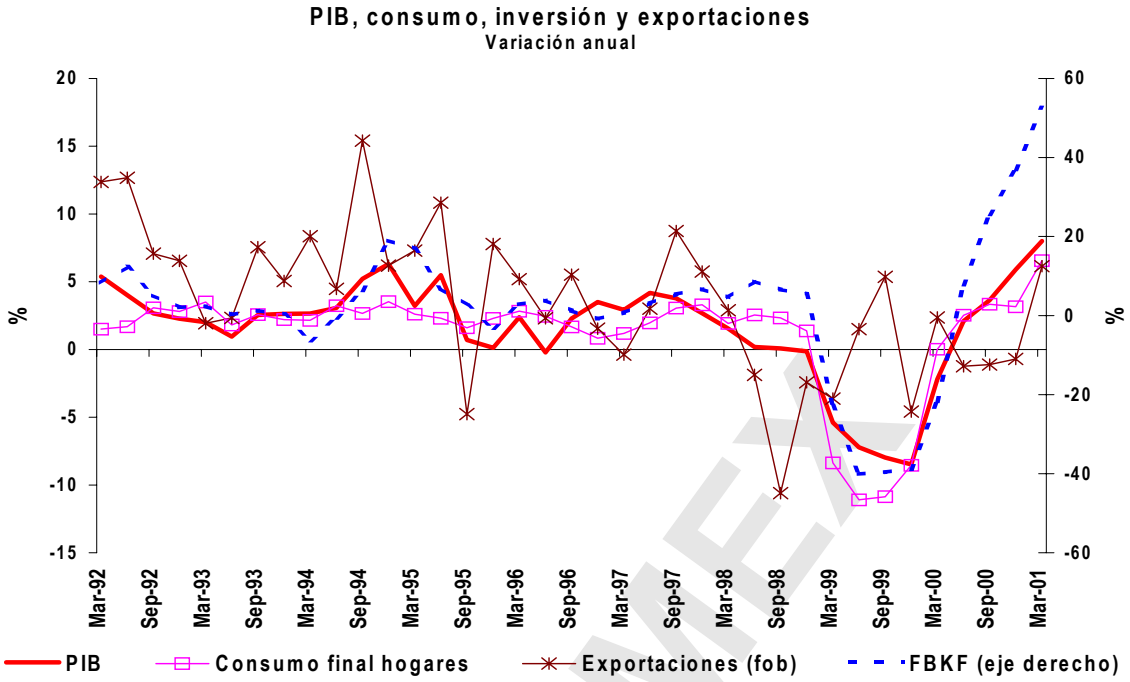
La dolarización y el fortalecimiento de las posiciones fiscal y externa (Gráfico 1) -favorecidas por los excelentes precios del petróleo, el crecimiento de los ingresos por exportaciones y el descenso de las importaciones- restauraron la confianza en la política económica y estimularon la reactivación de la actividad.

El retorno de la disciplina fiscal, la implementación de una comprensiva restructuración bancaria y la introducción de una serie de reformas estructurales dirigidas a flexibilizar el mercado laboral y a incrementar la participación del sector privado en la actividad económica, deben brindar estímulos adicionales para afianzar la reactivación y hacer sostenible un crecimiento más dinámico de la economía en el mediano plazo.

En el primer trimestre del año en curso el PIB ecuatoriano creció 8% anual, halado por la inversión y el consumo privados, que se incrementaron 53% y 7% anual, respectivamente (Gráfico 2).

MINCOMEX

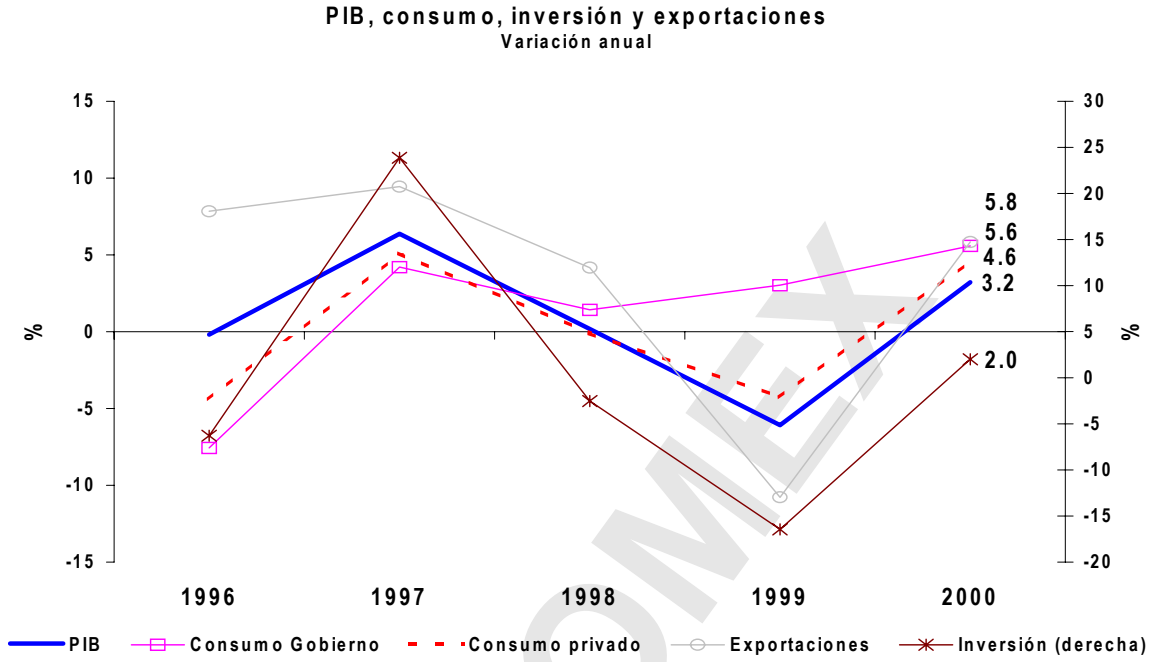
Gráfico 2



MINCOMEX

1.4.3. VENEZUELA

Gráfico 1



Después de caer 6,1% en 1999, estimulado por la reactivación de la demanda interna y por el incremento de los ingresos por exportaciones, el PIB creció 3,2% el año pasado. La expansión del gasto público y el descenso gradual de las tasas domésticas de interés favorecieron la recuperación de la demanda interna, que aumentó 5,8%. El mayor crecimiento de la economía mundial, que incrementó la demanda de energía y permitió el fortalecimiento de los precios internacionales de los hidrocarburos, condujo a una expansión notable de los ingresos por exportaciones (Gráfico 1).

La recuperación del producto ocurrió tanto en el sector petrolero, que creció 3,4%, como en el no petrolero, que se incrementó 2,7% (Gráfico 2).

Los mejores precios y el aumento de los volúmenes de producción y exportación de crudo, tuvieron un impacto favorable sobre los balances fiscal y externo (Gráfico 3).

MINCOMEX

Gráfico 2

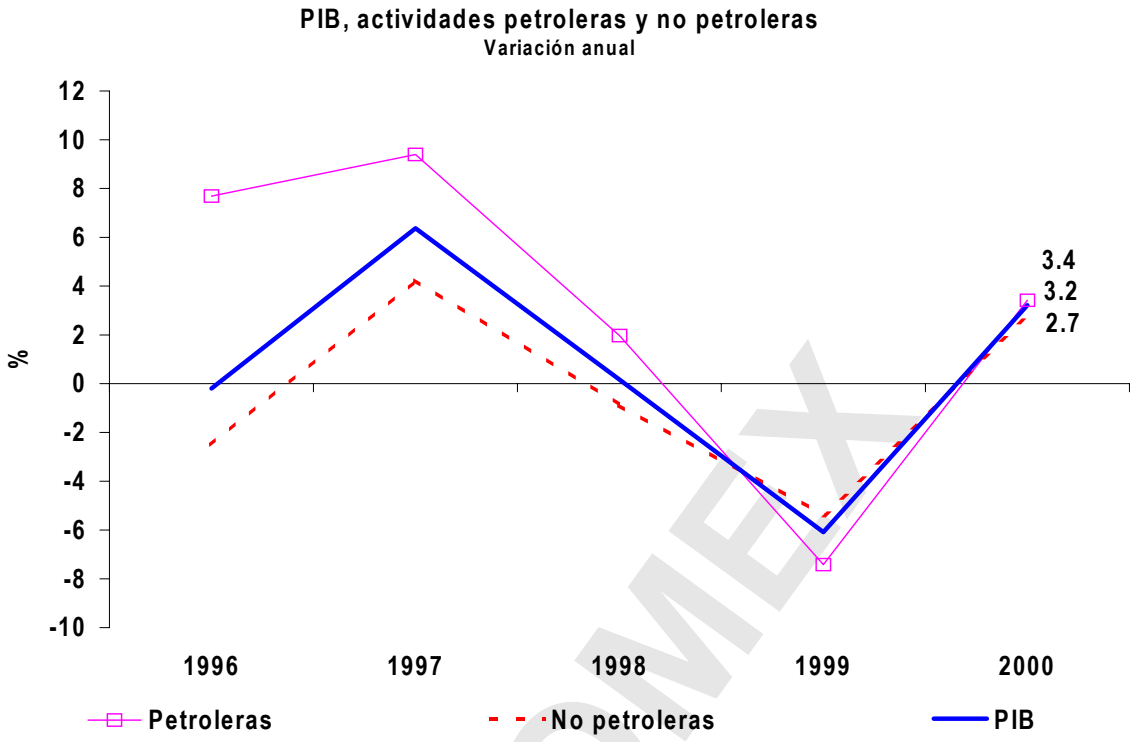
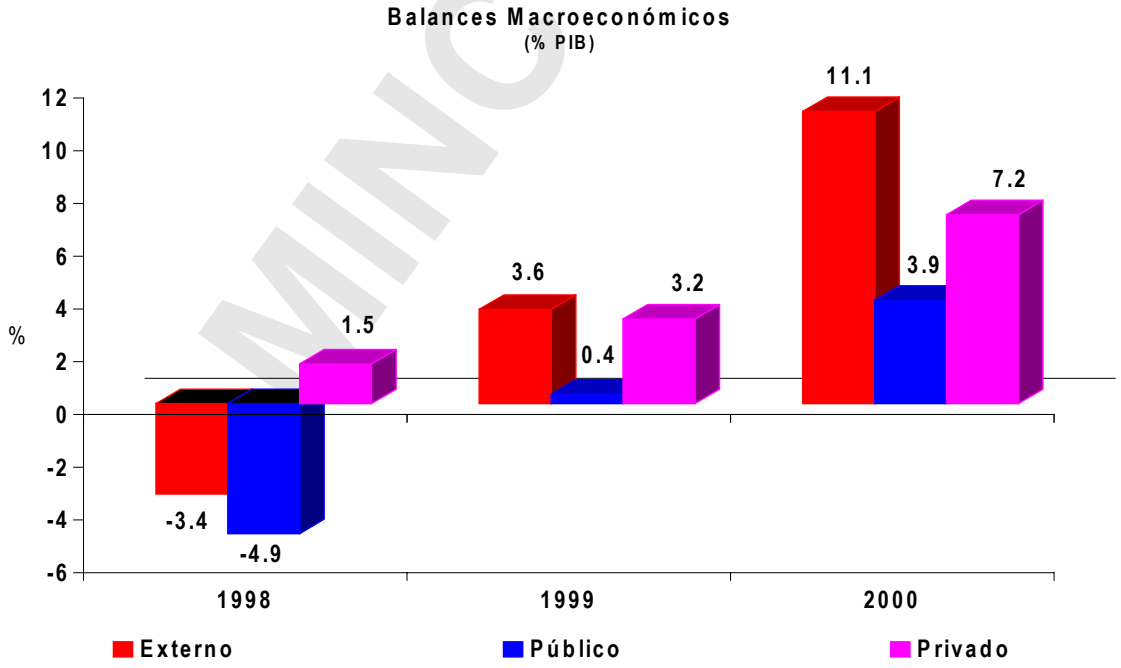


Gráfico 3



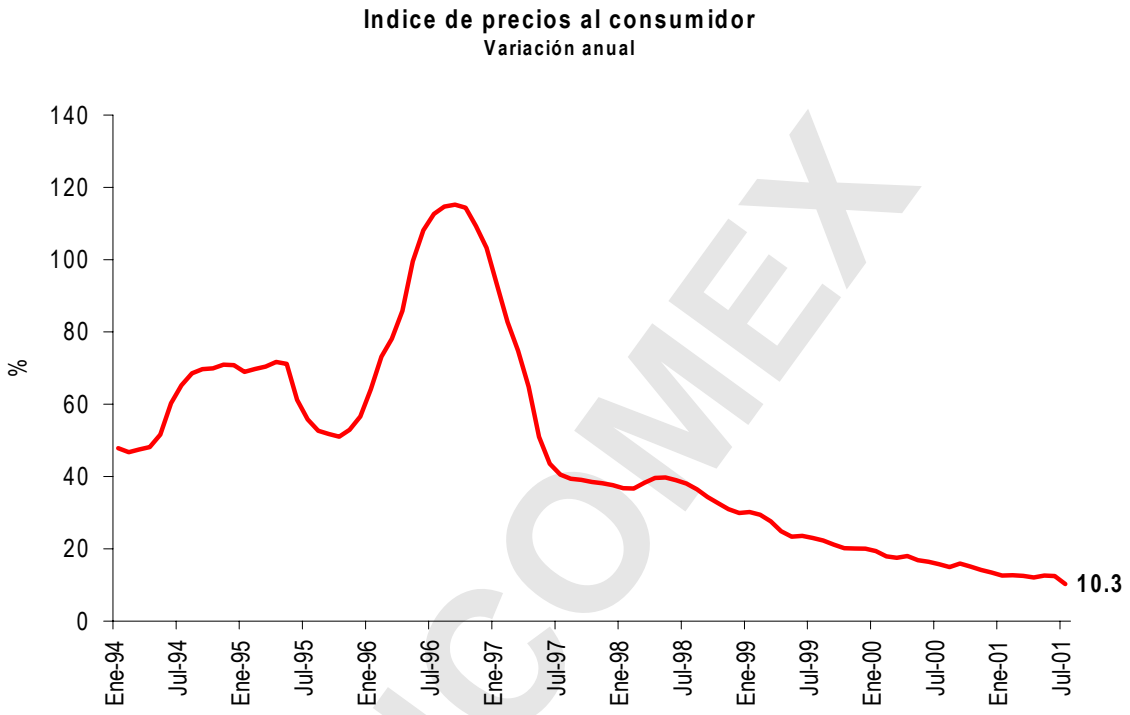
Estos factores y el seguimiento de unas políticas fiscal, monetaria y cambiaria orientadas al crecimiento y a la estabilidad de precios, impulsaron la recuperación de la actividad

MINCOMEX

económica y permitieron mantener la tasa de inflación dentro de la senda objetivo definida a comienzos del año.

En el año 2000 la inflación, medida a través de la variación del Índice de Precios al Consumidor para el área metropolitana de Caracas, experimentó una desaceleración sustancial desde 20% hasta 13,4%, el nivel más bajo desde 1986 (Gráfico 4).

Gráfico 4



La política antinflacionaria del Banco Central se basó en la utilización del tipo de cambio como ancla nominal de los precios, en el marco del sistema de bandas cambiarias. En este sentido, la mayor participación del Instituto en el mercado de divisas, a la vez de garantizar la estabilidad del tipo de cambio, corrigió los desequilibrios presentes en el mercado monetario. La reducción de la inflación se produjo en un contexto de recuperación de la actividad económica. Tanto los bajos niveles de capacidad utilizada por las empresas, derivados de la prolongada recesión, como la desviación del gasto hacia las importaciones, dada la caída acumulada de su precio relativo (-23%) en los últimos cuatro años, permitieron que la reactivación de la demanda no generara presiones al alza de los precios.

La mejora sustancial de los términos de intercambio y el incremento de los volúmenes exportados permitieron alcanzar un superávit en la cuenta corriente equivalente a 12% del PIB, el cual condujo a una notable acumulación de reservas internacionales. Al finalizar el año su stock llegó a US$ 21.647 millones, equivalente a dieciséis meses de importaciones.

La reactivación del intercambio en la región, favorecido por la recuperación del crecimiento y la estabilización de sus economías, y los mejores precios

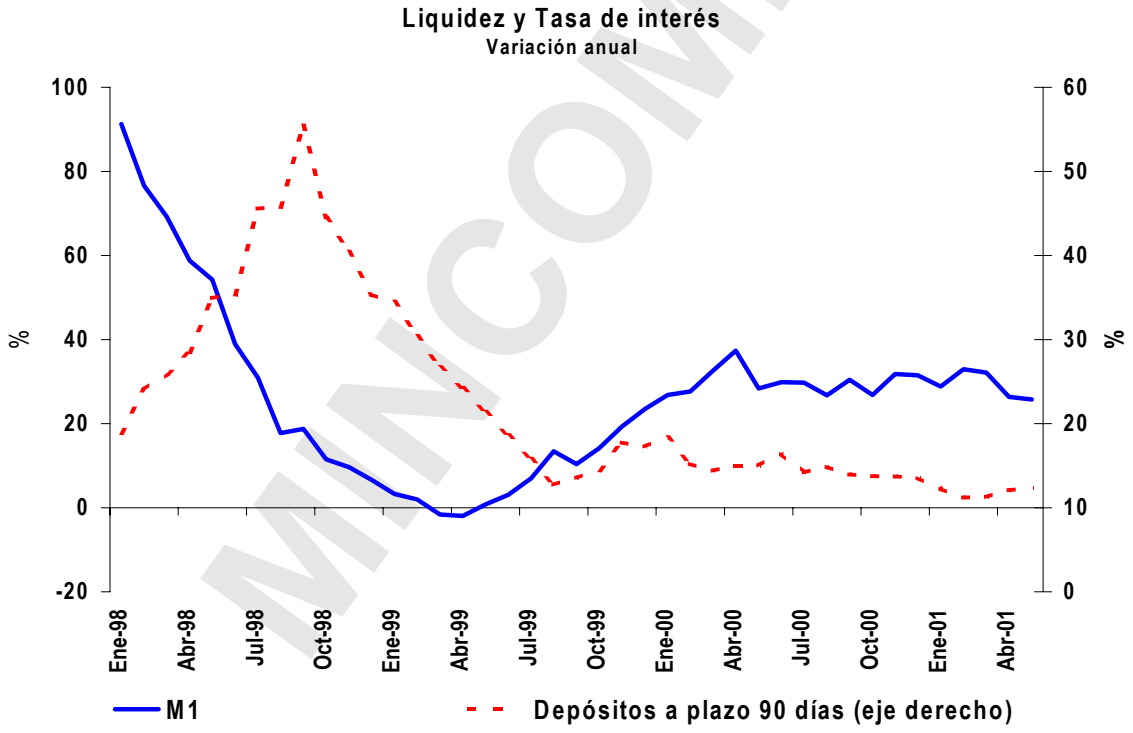
internacionales de la mayoría de los bienes comercializados favorecieron el incremento de las exportaciones no petroleras, cuyo valor aumentó 29%.

Como resultado del mayor crecimiento del PIB, las importaciones se incrementaron 22% con base en el aumento de las compras de bienes intermedios (24%).

El incremento de los ingresos de origen petrolero, que permitió compensar los menores recaudos tributarios y el aumento del gasto, determinó una reducción del déficit del Gobierno Central de 2,6% del PIB en 1999 a 1,8% del PIB en 2000.

El descenso en las expectativas de depreciación, en un contexto de creciente disponibilidad de activos externos, y la tendencia decreciente de la inflación favorecieron la reducción en las tasas domésticas de interés. Al finalizar el año, la tasa de interés activa promedio de los seis principales bancos alcanzó una disminución de 6,5 puntos porcentuales respecto de diciembre de 1999, para quedar en 21,7%. De manera parecida, la tasa de interés pasiva para los instrumentos de ahorro con plazo de 90 días experimentó una reducción de 3,5 puntos porcentuales, ubicándose en 13,7% (Gráfico 5).

Gráfico 5



En términos reales, las tasas de interés del mercado monetario mantuvieron una tendencia estable: la tasa de interés activa registró una disminución de 0,8 puntos porcentuales, ubicándose en 8,8%; mientras que la tasa de interés de referencia para los depósitos a 90 días se ubicó en 0,8%, lo que significó una reducción de 1,9 puntos porcentuales.

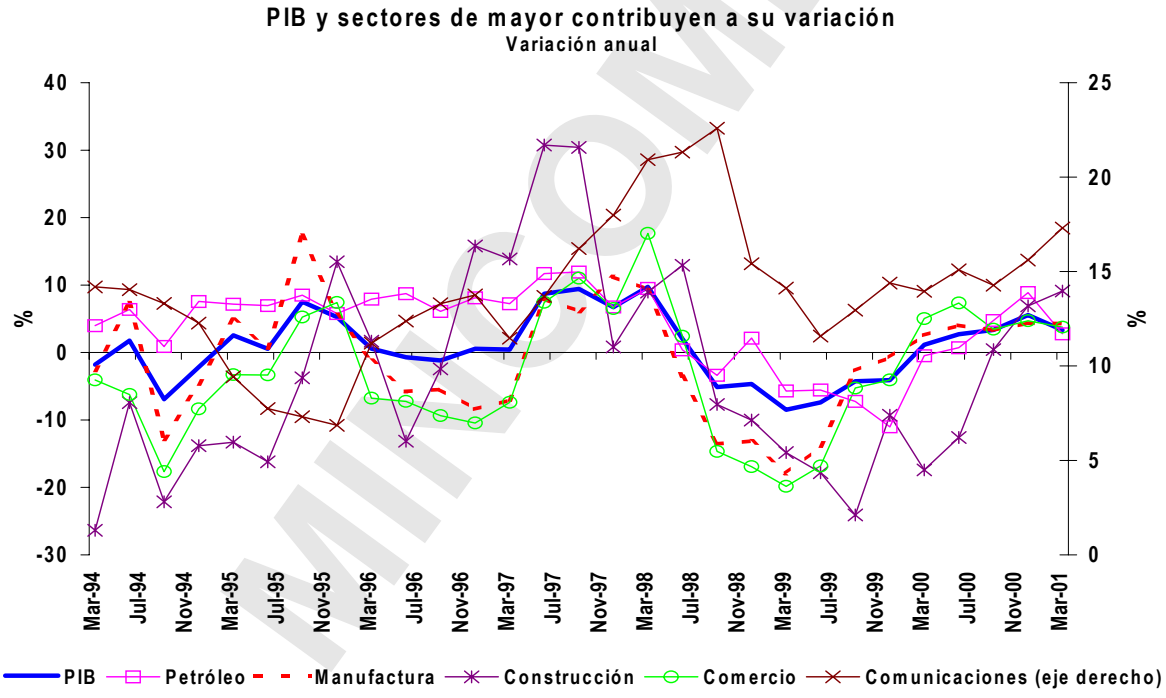
MINCOMEX

Con base en la expansión de la demanda interna (5,1% anual), resultante de un aumento en el consumo privado (5% anual) y en la Inversión en capital fijo (6,7% anual), el PIB creció en 3,5% en el primer trimestre de 2001.

El PIB no petrolero se incrementó 3,6% anual, con base principalmente en la expansión de las actividades realizadas por el sector privado, las cuales en conjunto crecieron 4,2% anual. El crecimiento del PIB no petrolero fue jalonado por el de la industria manufacturera (4,6% anual), la construcción (9,1% anual), las comunicaciones (16,2% anual) y el comercio (4,5% anual) (Gráfico 6).

MINCOMEX

Gráfico 6



El mejoramiento de la construcción obedeció a los mayores niveles de ejecución de obras contratadas por la industria petrolera pública, al desarrollo de los programas de construcción de viviendas e infraestructura vial por parte del Gobierno y a la reactivación de la construcción demandada por el sector privado.

El alto crecimiento de las telecomunicaciones resultó de la expansión de los servicios de telefonía básica y celular.

El crecimiento del comercio estuvo asociado con la mayor demanda de bienes de consumo de los hogares.

El PIB petrolero se incrementó 2,9% anual, gracias al crecimiento tanto de las actividades del sector público (2,3% anual) como del sector privado (7,7% anual).

Al finalizar el primer trimestre, la Balanza de Pagos registró un superávit de US$ 357 millones, gracias a la fortaleza de la cuenta corriente, cuyo amplio superávit compensa con creces el déficit de la cuenta financiamiento y de capital.

La cuenta financiera refleja un saldo (-US$ 1.011 millones) menos desfavorable que el observado en igual período del año anterior (-US$ 1.445 millones).

El resultado de las operaciones con el sector externo permitió una acumulación de reservas internacionales netas de US$ 357 millones, cuyo stock alcanzó al cierre del trimestre US$ 20.082 millones.

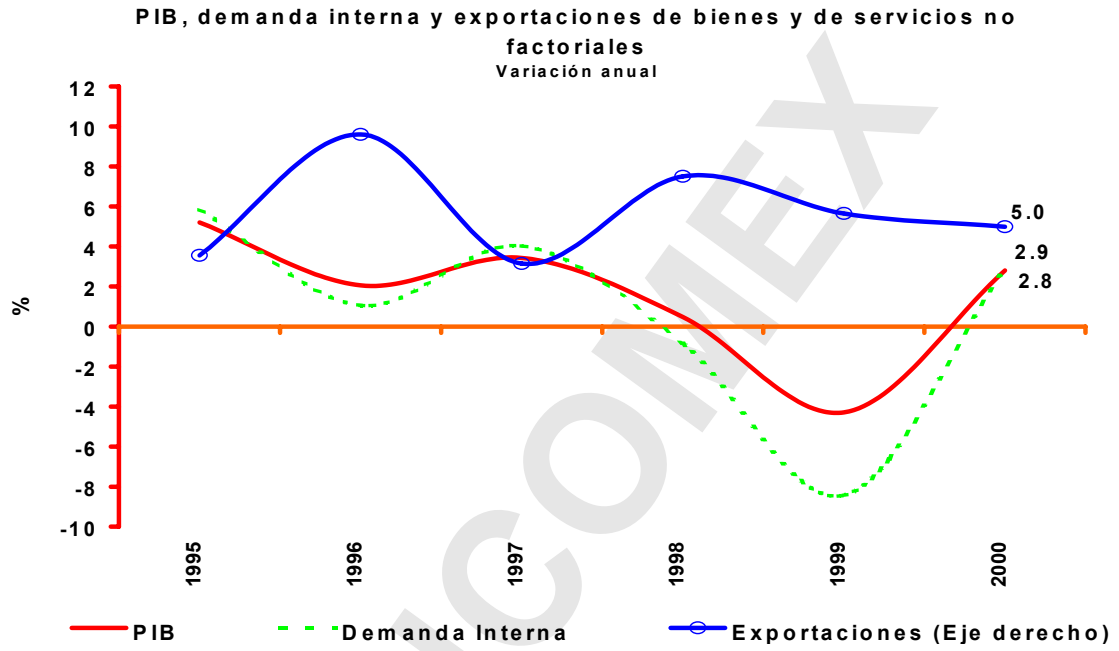
Factores estacionales que limitaron la oferta de alimentos y decisiones administrativas han impedido un descenso más pronunciado de la inflación en el transcurso del año, la cual se mantuvo en 13% en julio.

MINCOMEX

2. EL ENTORNO DOMESTICO

Jalonado por la reactivación de la demanda interna y la dinámica expansión de las exportaciones, el año pasado la economía se recuperó del estancamiento en que se mantuvo en 1998 y de la pronunciada caída que sufrió en 1999. El PIB se incrementó 2,8%, la demanda interna 2,9% y las exportaciones de bienes y de servicios no factoriales 5% en términos reales (Gráfico 1).

Gráfico 1



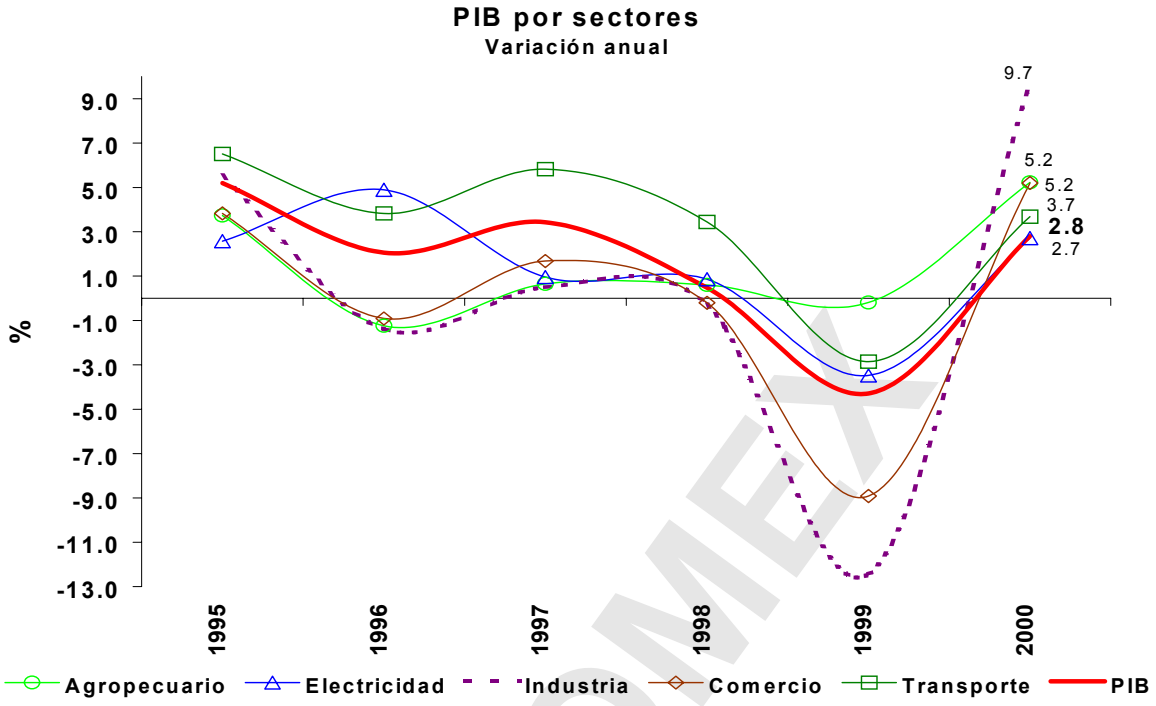
La recuperación de la demanda interna resultó favorecida por las bajas tasas domésticas de interés prevalecientes gracias a la preservación de la estabilidad cambiaria desde que se produjo la flotación del peso, la cual permitió el regreso ordenado de la liquidez. Gracias a la estabilidad en las tasas de interés y al retorno de la confianza de productores y consumidores en la acertada combinación de políticas fiscal y monetaria, la inversión aumentó 12,3% y el consumo privado 2,6%, mientras que el público se redujo 2%.

El incremento de los ingresos por exportaciones de bienes se benefició con el fortalecimiento de los precios internacionales de los productos primarios no agrícolas (15% promedio en el año), la devaluación real (6,6% en promedio durante el año), el vertiginoso crecimiento sostenido en Estados Unidos (5% en el año), el excelente desempeño de la economía mexicana (con un incremento del PIB de 6,9% en el año) y la recuperación de nuestros socios comerciales suramericanos.

El PIB creció impulsado, sobre todo, por el incremento en la producción de la industria manufacturera (9,7%) y, en menor medida, por los del comercio, los restaurantes y los hoteles (5,2%), el sector agropecuario (5,2% anual), el de transporte y almacenamiento (3,7% anual) y el de electricidad, gas y agua (2,7% anual) (Gráfico 2).

MINCOMEX

Gráfico 2



De acuerdo con los resultados de la muestra mensual manufacturera, la producción real de este sector, excluyendo la trilla de café, se incrementó 10,5% y sus ventas 8% en el año 2000.

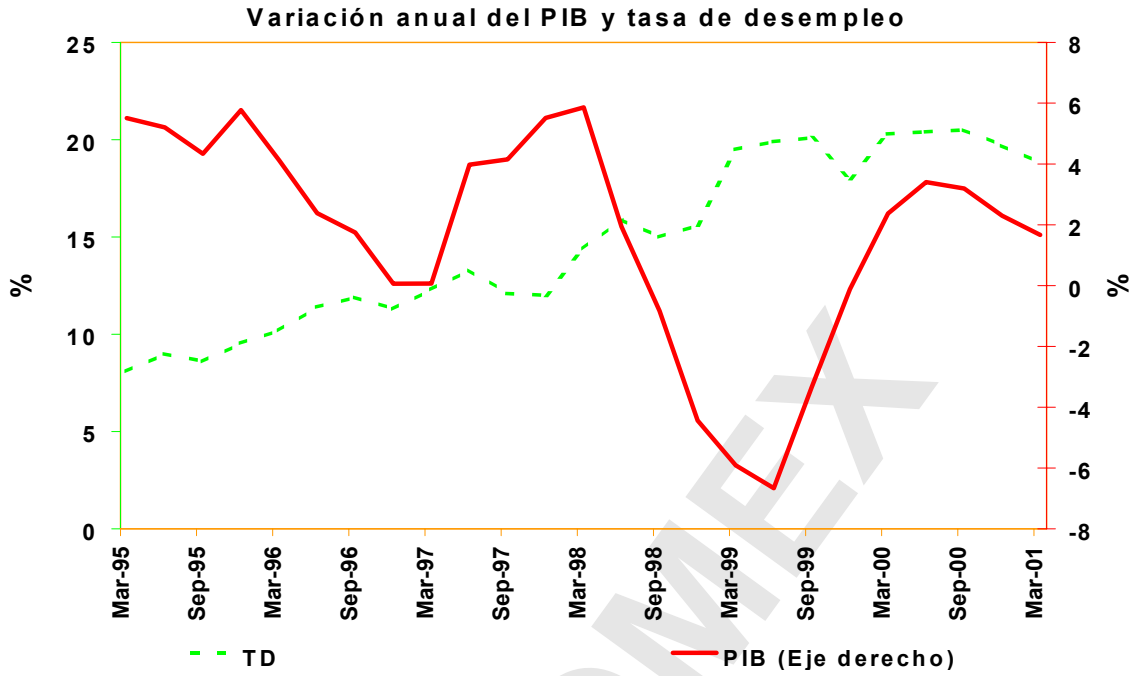
La muestra señala que los subsectores que contribuyeron más significativamente a la recuperación del producto industrial fueron el de equipo y material de transporte, cuya producción se incrementó 37%; el de industrias básicas de hierro y acero, cuyo producto creció 35%; el de textiles, que creció 20%; el de papel, que lo hizo 23%; el de sustancias químicas, que aumentó 16%; el de confecciones, que subió 15%; el de otros productos químicos, que lo hizo 8% y el de productos plásticos que lo hizo 9%.

El estímulo que el incremento de las exportaciones industriales (23% nominal) brindó para la reactivación de la producción de estos subsectores el año pasado resulta evidente en la medida en que la mayoría de ellos presentó aumentos notables en sus ventas externas, gracias a la mayor competitividad lograda tanto con la devaluación real como con el crecimiento de la productividad del trabajo a lo largo de la década (42%). La recuperación de las economías suramericanas y el dinámico crecimiento de México y Estados Unidos en el primer semestre, les permitió capitalizar la mayor competitividad en estos mercados.

Ese fue el caso del equipo de transporte, cuyo valor exportado aumentó 178%; las industrias básicas de hierro y acero, con un incremento de 43% en sus ingresos por exportaciones; los textiles, con un crecimiento de 18% en sus ventas externas; el papel, con 21%; los químicos industriales y otros químicos, con 14% y 12%, respectivamente; las confecciones, con 21%; y los productos plásticos, con 21%.

MINCOMEX

Gráfico 3



Gracias a la recuperación del PIB en el transcurso del año, la tasa de desempleo en las siete principales ciudades no aumentó sustancialmente, manteniéndose en 20,3% en el primer trimestre, 20,4% anual en el segundo, 20,5% en el tercero y 19,7% en el cuarto (Gráfico 3).

En estas ciudades, el empleo aumentó 4,8% anual en el primer trimestre, 4,3% anual en el segundo, 4,8% anual en el tercero y 1,4% anual en el cuarto, estimulado por el mayor ritmo de la actividad económica y el crecimiento de las exportaciones industriales (Gráfico 4).

El dinámico crecimiento de los ingresos por exportaciones de bienes (13% nominal), superando al mas lento de las importaciones (8% nominal FOB), condujo a un superávit comercial de US$ US$2.253,7 millones, que resultó 43% mayor que el obtenido en el mismo período del año anterior.

El superávit comercial compensó las transferencias netas de ingresos factoriales al resto del mundo, mientras que los ingresos por transferencias compensaron el déficit en la balanza de servicios no factoriales. Como resultado, el balance en la cuenta corriente se mantuvo equilibrado por segundo año consecutivo (Gráfico 5).

MINCOMEX

Gráfico 4

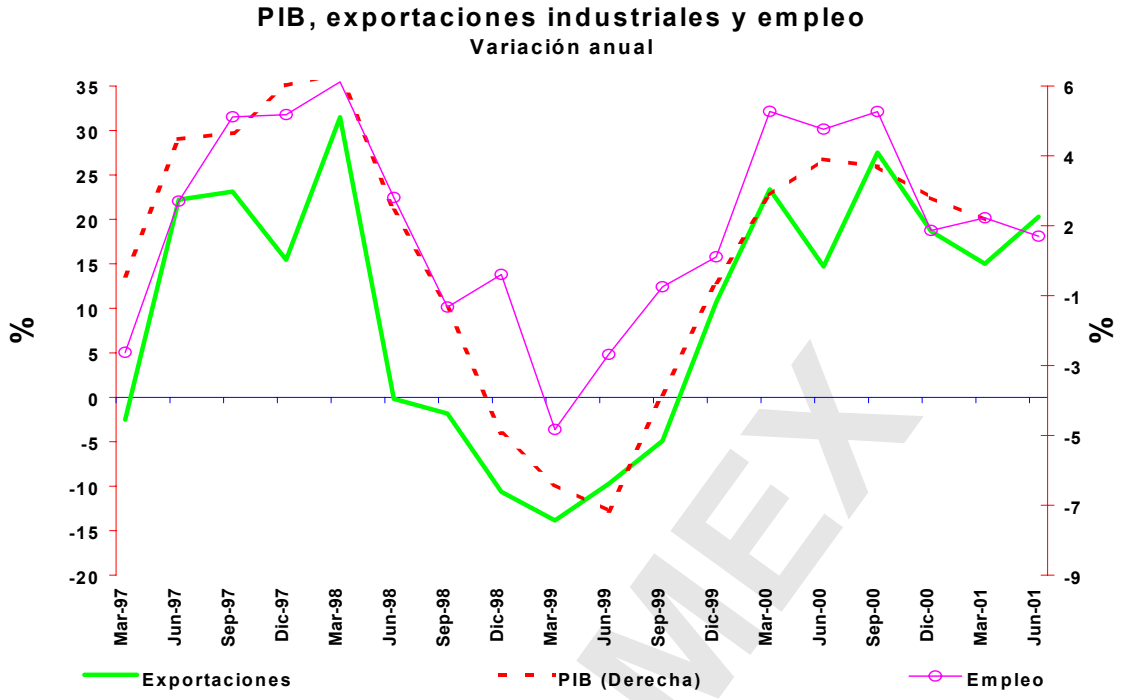
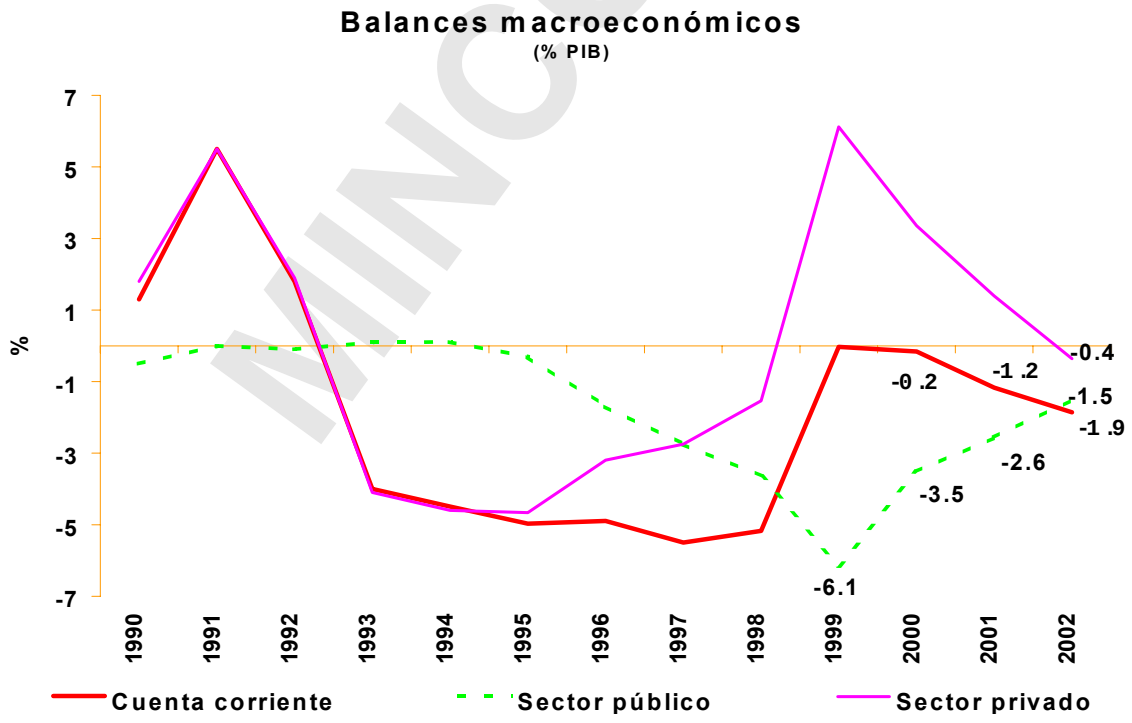


Gráfico 5

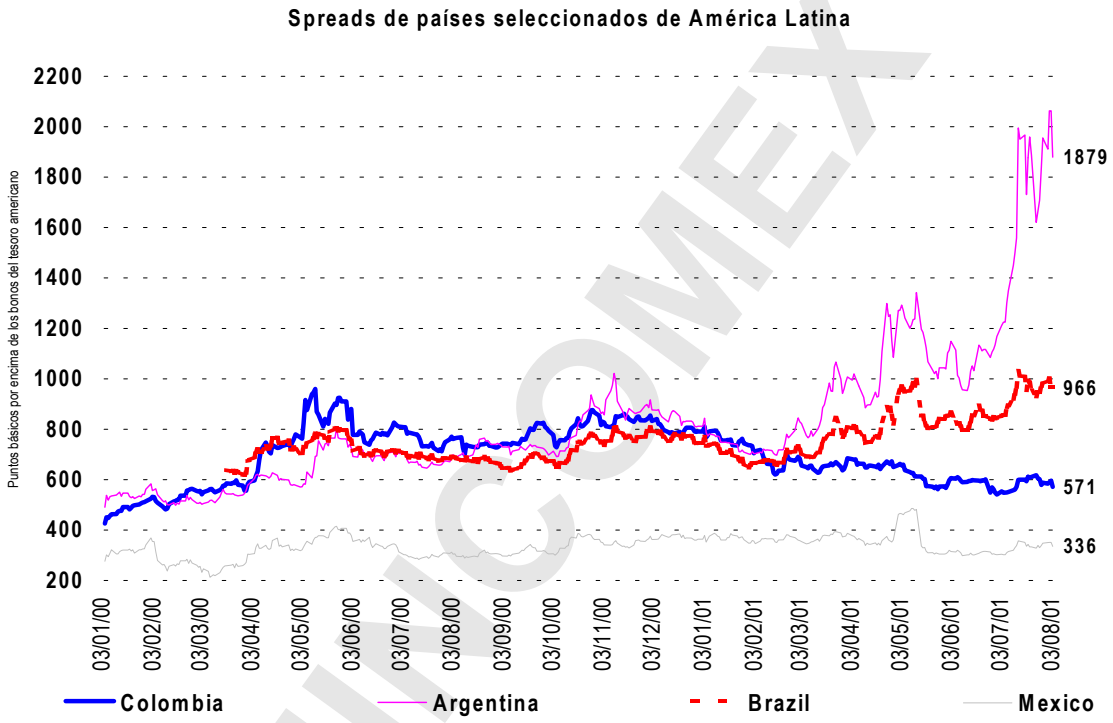


MINCOMEX

El estricto cumplimiento del programa de ajuste fiscal, que redujo el déficit del SPNF a -3,5% del PIB el año pasado; la tendencia decreciente de la inflación doméstica y la recuperación del crecimiento, cuya tasa estuvo ligeramente por debajo de la meta oficial (2,8% y 3%, respectivamente), han permitido a esta Administración mantener la confianza de los agentes domésticos y los inversionistas internacionales en el comportamiento de la economía y en la acertada combinación de políticas fiscal y monetaria.

Gracias a ella, la economía ha preservado el acceso a los mercados internacionales de capital, aún en medio de la incertidumbre generada por los recientes episodios de crisis en Argentina y Turquía.

Gráfico



MINCOMEX

El acceso preferencial le permitió al Gobierno completar sus requerimientos de financiación externa para todo el año a costos razonables, en fecha tan temprana como mayo y comenzar a prefinanciar el año entrante.

El éxito del programa de financiación externa del Gobierno ha asegurado una oferta abundante de divisas y una menor presión sobre el ahorro doméstico, con lo cual se ha preservado la estabilidad cambiaria, se han reducido las expectativas de devaluación y se ha provisto la liquidez necesaria para mantener bajas las tasas domésticas de interés, de manera que continúen estimulando la expansión del consumo de bienes durables y de la inversión privada.

CAPITULO II

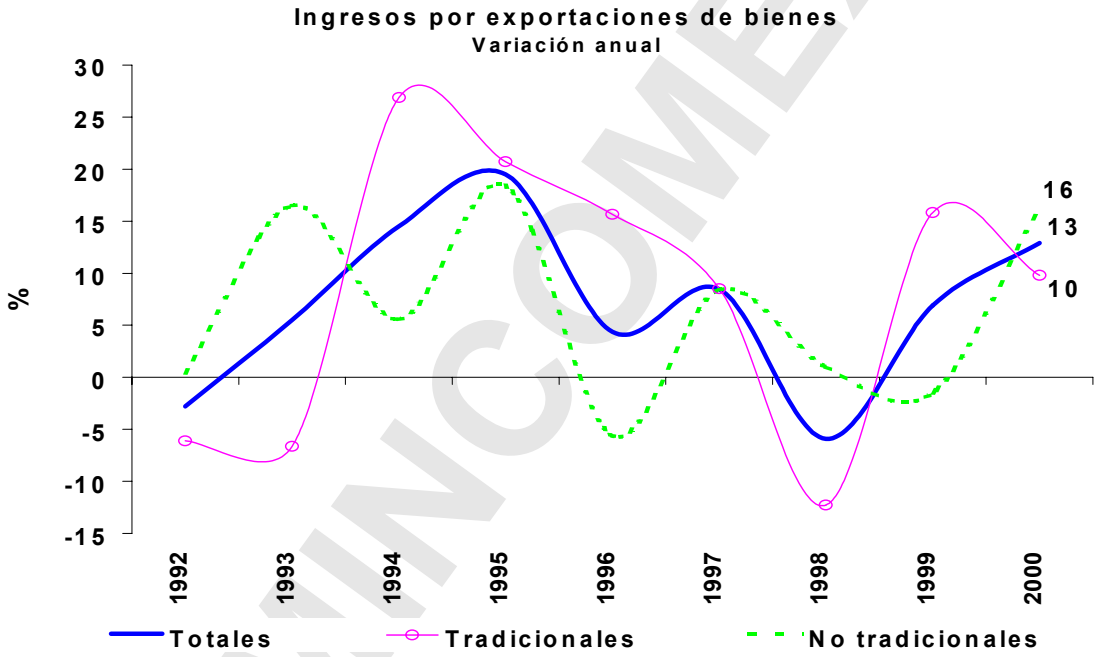
EVOLUCION DEL COMERCIO EXTERIOR

1. RESULTADOS DE LAS EXPORTACIONES EN 2000

1.1 INGRESOS POR EXPORTACIONES DE BIENES

En el año 2000 los ingresos por exportaciones de bienes (US$ 13.115 millones) crecieron 13% anual, como consecuencia de un incremento de 10% anual en el valor de las tradicionales (US$6.710,6 millones), que representó 51% del total; y de un aumento de 16% anual en el valor de las no tradicionales (US$6.404,4 millones) (Gráfico 1).

Gráfico 1



El incremento del valor de las no tradicionales explica cerca de tres quintas partes (60%) de la variación de los ingresos totales por exportaciones, mientras que el aumento del valor de las tradicionales explica el resto.

1.1.1 EXPORTACIONES TRADICIONALES

Los ingresos por exportaciones tradicionales aumentaron como consecuencia del fortalecimiento de los precios internacionales de los principales productos primarios que el país exporta (Gráfico 2). Mientras el índice de precio internacional de los principales productos primarios exportados se incrementó 15% promedio anual, el volumen exportado de productos tradicionales se redujo 9,3%.

MINCOMEX

Gráfico 2

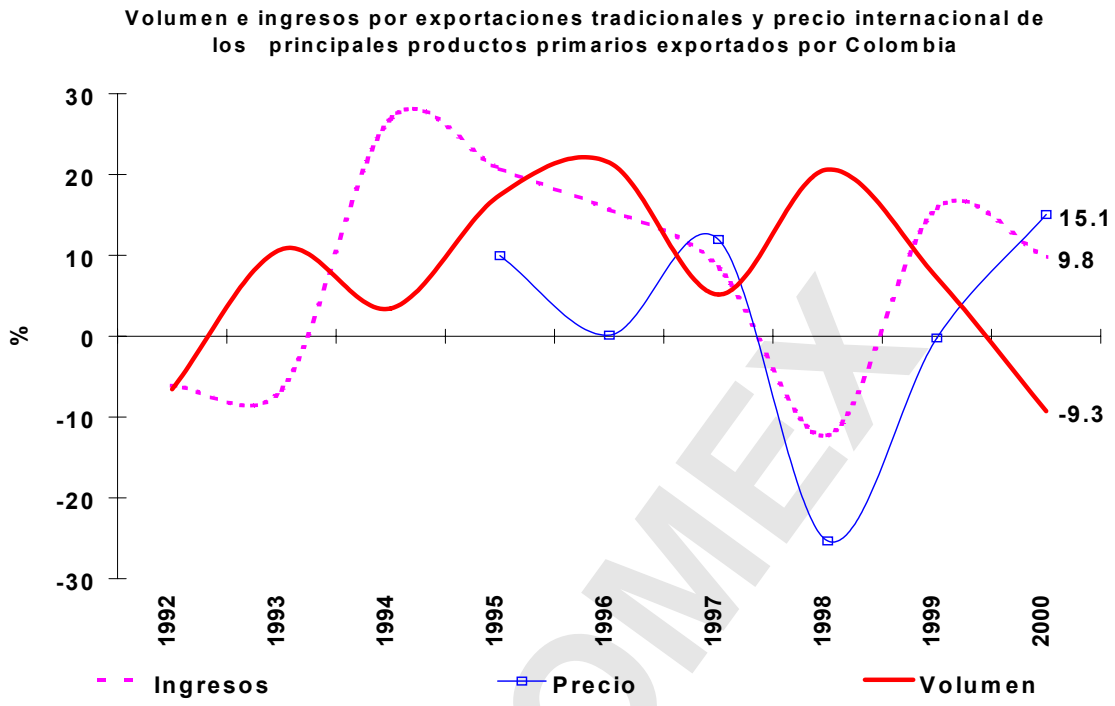
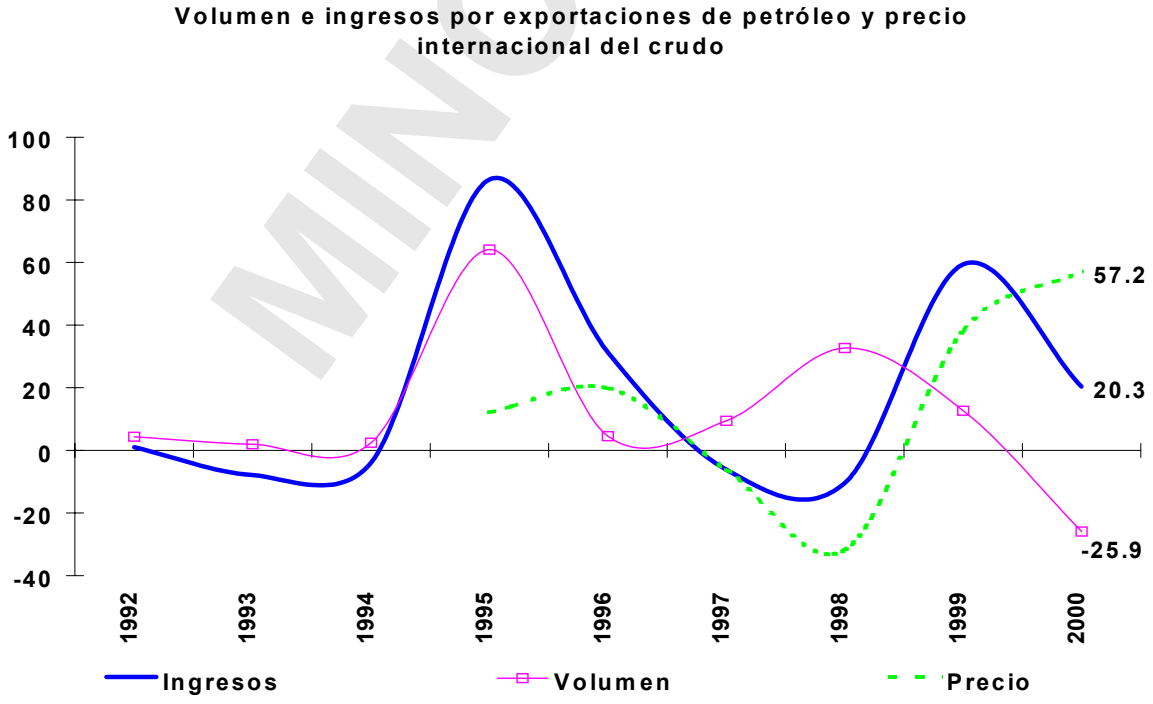


Gráfico 3



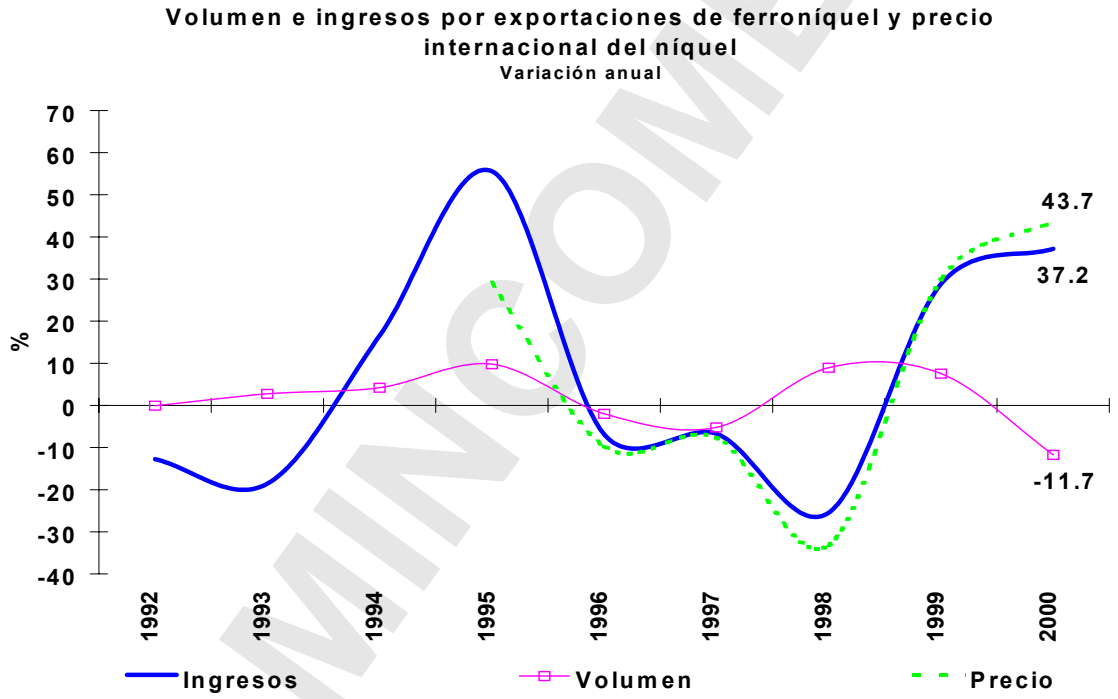
MINCOMEX

Los ingresos por exportaciones de productos tradicionales crecieron principalmente por causa del aumento en el valor de las de petróleo (US$4.014,8 millones) y sus derivados (US$554,5 millones) que, equivaliendo a 35% del total, se incrementaron 20% y 33%, respectivamente.

El aumento en los ingresos por exportaciones de petróleo y sus derivados se debió exclusivamente al incremento de sus precios internacionales, ya que sus volumenes se redujeron (-26% y -18% anual, respectivamente). El precio del crudo promedio que calcula el Banco Mundial aumentó 57,2% anual en promedio en el período (Gráfico 3).

El valor de las exportaciones de ferroníquel (US$211,4 millones), que representó 1,6% del total, también se incrementó, pero su efecto sobre la varión total fue menos significativo. El incremento en los ingresos por exportaciones de este mineral (37%) fue causado por sus mejores precios internacionales, pues su volumen disminuyó (-12%), mientras que el precio internacional del niquel aumentó 44% anual promedio (Gráfico 4).

Gráfico 4



Los ingresos por exportaciones de carbón (US$861,2 millones), que alcanzaron 6,6% del total, permanecieron prácticamente estancados, aumentando apenas 0,5%, a pesar de que su volúmen se incrementó 7% anual, mientras su precio internacional lo hizo 1,4% anual promedio (Gráfico 5).

El valor de las exportaciones de café (US$1.068,7 millones), que representó 8% del total, se redujo (-21% anual) como consecuencia de una disminución tanto en su volumen (-11% anual) como en su precio internacional (-16% anual promedio) (Gráfico 6).

Gráfico 5

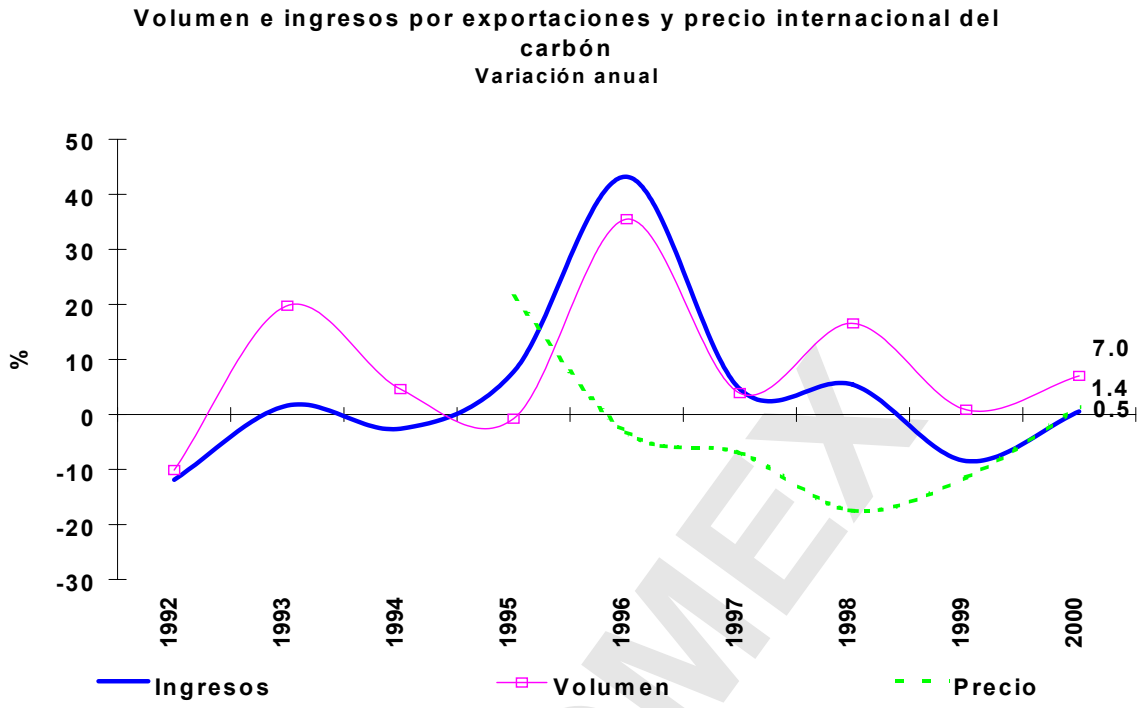
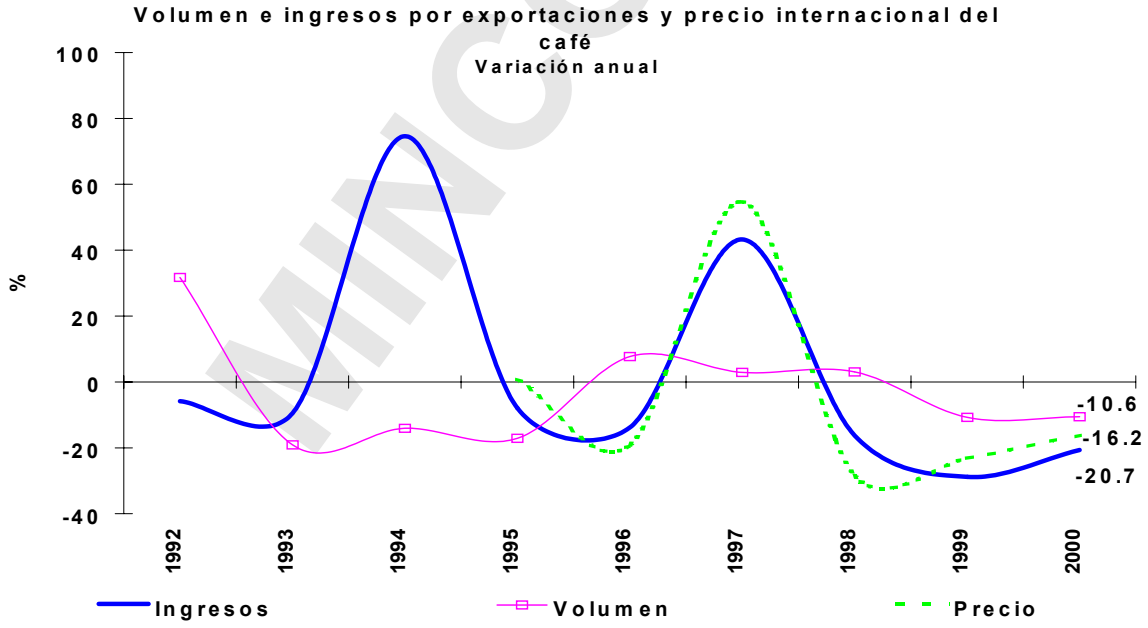


Gráfico 6

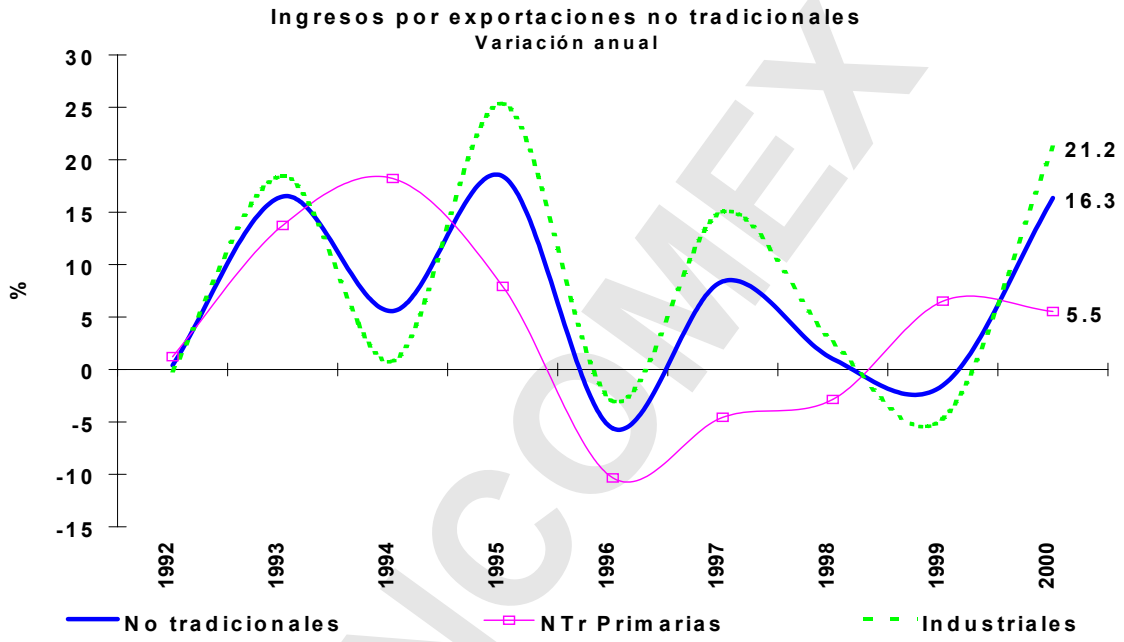


MINCOMEX

1.1.2 EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

El incremento en los ingresos por exportaciones no tradicionales (16%) se dió fundamentalmente en los sectores industriales (21%) (Gráfico 7), cuya variación representó casi la totalidad (90%) de la variación de éstas.

Gráfico 7



1.2 INGRESOS POR EXPORTACIONES INDUSTRIALES

Los ingresos por exportaciones industriales (US$4.603,4 millones), equivalentes a una tercera parte (35%) del total, crecieron con base en las mayores ventas de químicos básicos (15%), productos de la industria automotriz (186%), maquinaria y equipo (33%), confecciones (21%) y productos industriales livianos (27%).

Los mercados donde el valor de las exportaciones industriales se incrementó más significativamentel fueron Venezuela (41%), Ecuador (39%), Estados Unidos (9%), Brasil (61%), México (30%), Chile (23%) y Canadá (202%).

Los ingresos por exportaciones de químicos básicos (US$1.201,6 millones), que alcanzaron 9% del total, aumentaron principalmente en Brasil (112% anual), Venezuela (29% anual), Ecuador (39% anual) y Estados Unidos (4,7% anual). Lo hicieron también, aunque de manera menos significativa en el total, en Chile (11% anual) y Perú (5% anual).

MINCOMEX

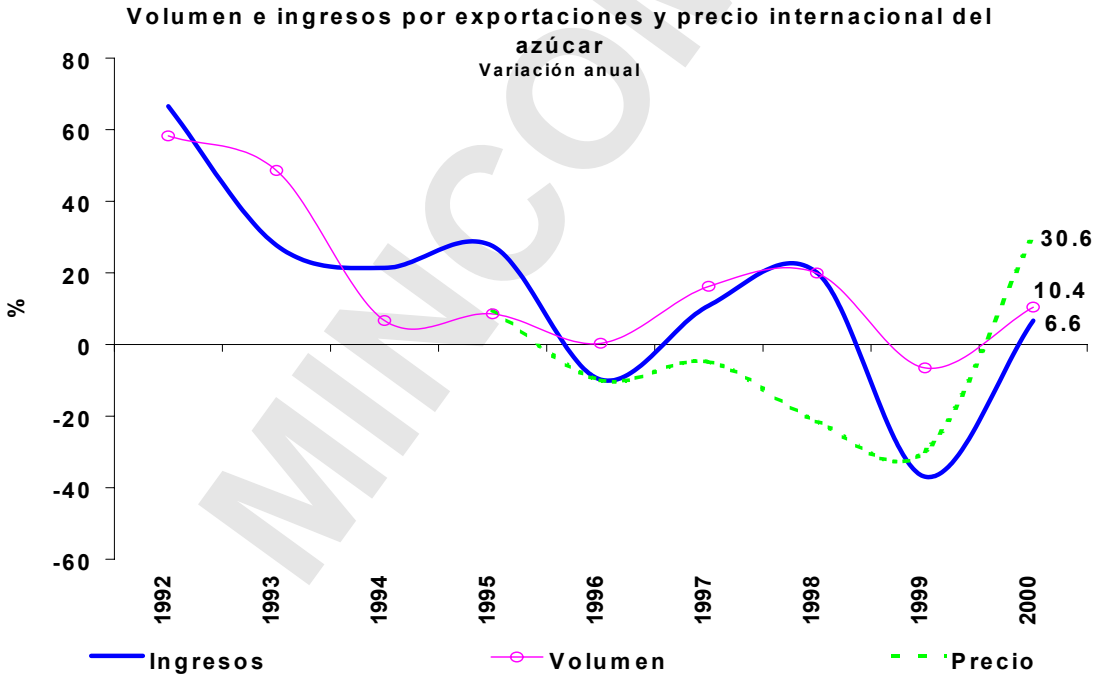
El valor de las exportaciones de la industria automotriz (US$232,3 millones), que representó 1,8% del total, se incrementó fundamentalmente con base en la expansión de las ventas a Venezuela (232%) y a Ecuador (123%). Aunque con un efecto menor sobre el total, las ventas también aumentaron en la Unión Europea (619%), México (590%) y Chile (106%).

Las ventas de maquinaria y equipo (US$428,6 millones), equivalentes a 3,3% del total, crecieron significativamente en Venezuela (23%), Estados Unidos (65%), Ecuador (57%), zonas francas (206%), Mercado Común Centroamericano (21%), México (20%) y Brasil (39%).

Los ingresos por exportaciones de confecciones (US$472 millones), que llegaron a 4,3% del total, aumentaron principalmente por el incremento del valor de las ventas a Venezuela (78%), Estados Unidos (16%), México (82%) y Ecuador (60%).

El valor de las ventas de azúcar acumulado en el período (US$194 millones), equivalente a 1,5% del total, aumento 6,6% anual, gracias tanto al mayor volumen exportado como a su mejor precio internacional, los cuales se incrementaron 10% y 31%, respectivamente[10] (Gráfico 8)

Gráfico 8



Los mercados donde se incrementaron más significativamente los ingresos por exportaciones de azúcar fueron los de los antiguos miembros del CAME (93%), Canadá (más de 1000%), Africa (83%), resto de Asia excluyendo Japón y NIC´s (134%), Chile

[10] El precio internacional del azúcar comenzó a recuperarse rápidamente en abril, haciéndolo desde entonces a tasas superiores al 10% anual. De esta manera, la tasa de variación anual del precio internacional promedio año corrido resultó positiva desde julio (8%) y en diciembre era ya de 30%.

MINCOMEX

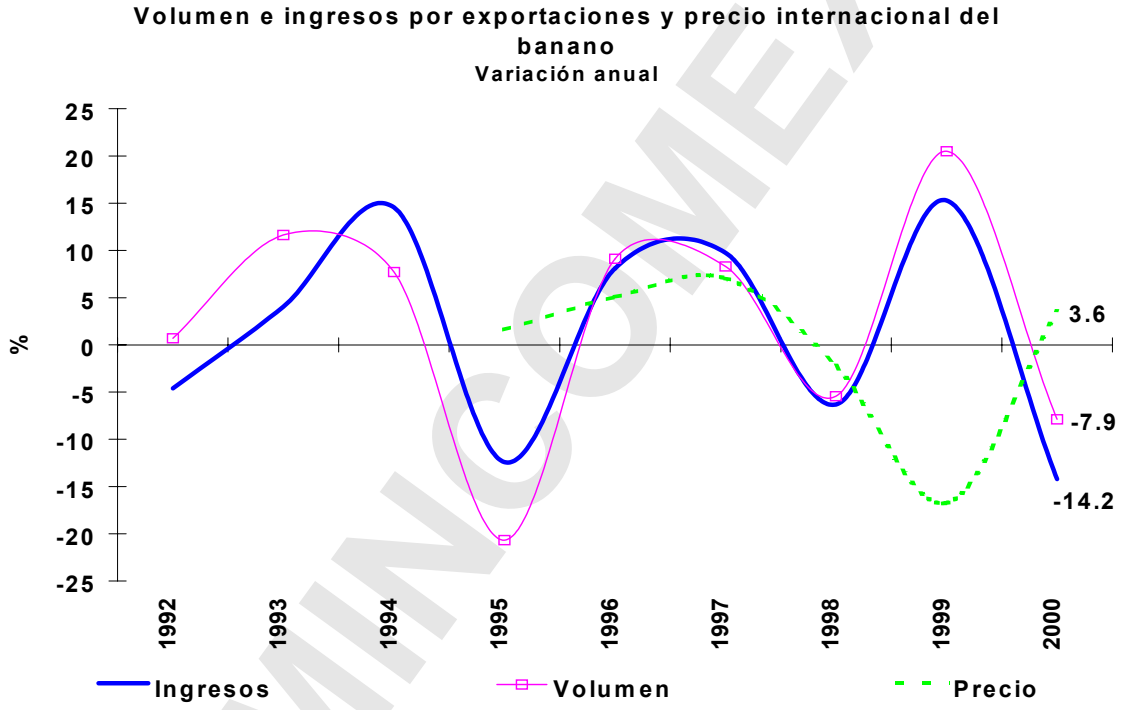
(67%) y Panamá (más de 1000%). El aumento en las exportaciones de azúcar pudo haber sido mayor, pero las fuertes caídas en Venezuela (-52%), Perú (-40%) y Estados Unidos (-40%) lo impidieron.

EXPORTACIONES AGROPECUARIAS

El valor de las exportaciones de origen agropecuario (US$1.347,5 millones) disminuyó (-1,4%), frenando la expansión del total de no tradicionales.

Los ingresos por exportaciones de banano (US$433,4 millones), que alcanzaron 3,3% del total, se redujeron 14%, como resultado de una disminución en el volumen (-8%) que opacó el leve incremento en su precio internacional (3,6%)[11] (Gráfico 9).

Gráfico 9



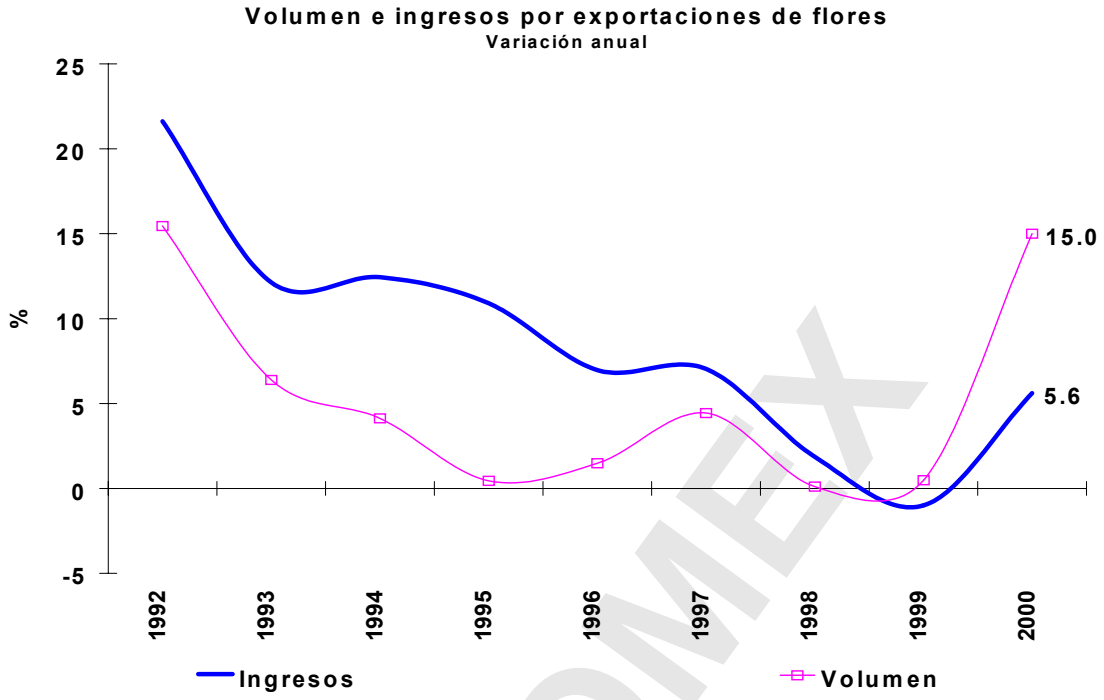
Las ventas de esta fruta que disminuyeron con un impacto mayor sobre el total fueron las realizadas en la Unión Europea (-11% anual), Estados Unidos (-11% anual), exmiembros del CAME (-63% anual) y el Medio Oriente (-48% anual).

Los ingresos por exportaciones de flores (US$581,3 millones), que llegaron a 4,4% del total, crecieron 5,6%, gracias a que el volumen se incrementó apreciablemente (15%) (Gráfico 10). El aumento de las ventas a Estados Unidos (7%), hacia donde se dirigió el 82% del total, y a Venezuela (118%), resultó compensado parcialmente por las disminución en la Unión Europea (-8,4%).

[11] El precio internacional promedio del banano de centro y sur América se redujo sustancialmente entre mayo y agosto y se recuperó a partir de septiembre. Como resultado, el precio promedio del año aumentó 3,6%.

MINCOMEX

Gráfico 10



El valor de las exportaciones de esmeraldas (US$96,8 millones), equivalente a 0,7 del total, se redujo -10%; pero el del resto de productos mineros no tradicionales (US$355,8 millones), que alcanzó 2,7% del total, aumentó 54%, sobrepasando holgadamente el descenso del primero.

1.3 RESULTADOS DE LAS EXPORTACIONES EN LOS DIFERENTES MERCADOS

En el año 2000 los ingresos por exportaciones de bienes crecieron con base en su expansión en Estados Unidos (15%), CAN (31%l) -principalemente Venezuela (41%) y Ecuador (40%)-, Caricom (104%) y Brasil (70%).

También se incrementaron las ventas a Chile (25%), México (14%), Panamá (22%) y Canadá (22%), pero su aporte al total fue menos significativo.

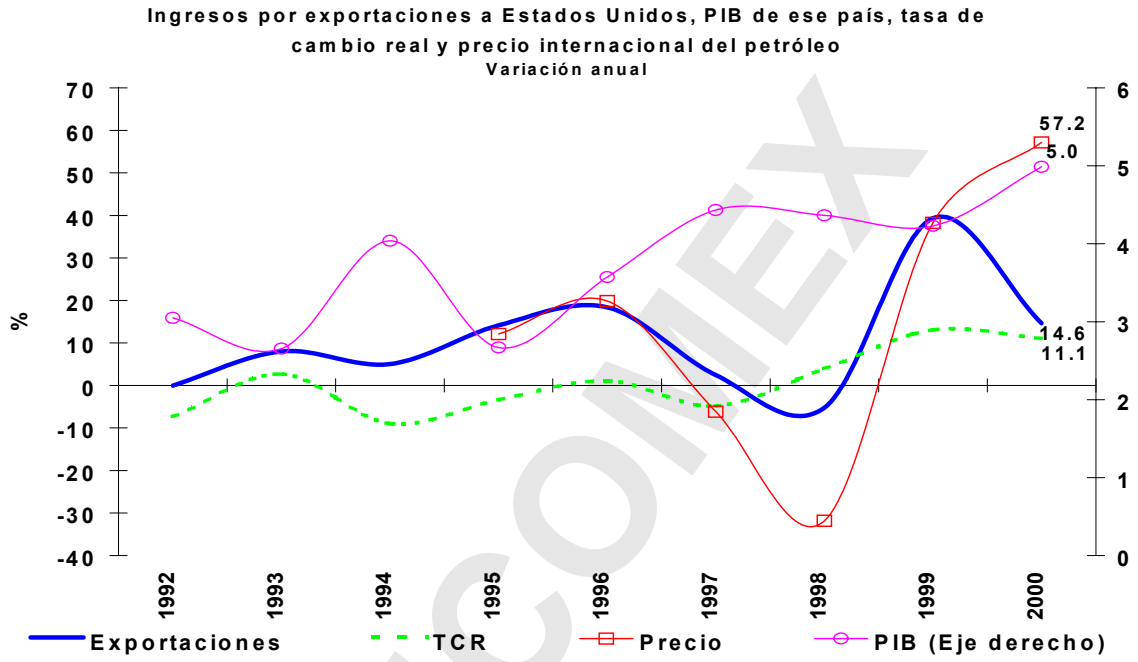
A pesar de la desaceleración tanto de la economía como de la devaluación real del peso con el dólar durante el segundo semestre, pero favorecido por el dinámico crecimiento de aquella en el primer semestre del año[12], la devaluación real promedio anual[13] y el

[12] El PIB de los Estados Unidos se incrementó 4,8% anual en el primer trimestre y 5,6% anual en el segundo, pero su tasa de crecimiento se redujo a 2,2% anual en el tercero y 1% anual en el cuarto. En el año completo aumentó 5%.
[13] El peso colombiano se devaluó en términos reales 15,7% anual promedio con el dólar americano en el primer semestre y 10,7% promedio en el año completo.

MINCOMEX

fortalecimiento de los precios internacionales de los hidrocarburos, el valor de las exportaciones a los ***Estados Unidos*** (US$6.627,8 millones), que equivalió a la mitad del total, se incrementó 14,6% (Gráfico 11), explicando cerca de tres quintas partes (56%) de la variación total. Las ventas que aumentaron más significativamente en este mercado fueron las de petróleo (21%) y sus derivados (24%), otros productos mineros no tradicionales diferentes de las esmeraldas (64%), confecciones (16%), productos metalúrgicos (41%) y químicos básicos (5%).

Gráfico 11



El valor de las exportaciones a la ***CAN*** (US$2.169,5 millones), que representó 16,5% del total, se incrementó 31%, explicando una tercera parte (35%) de la variación total.

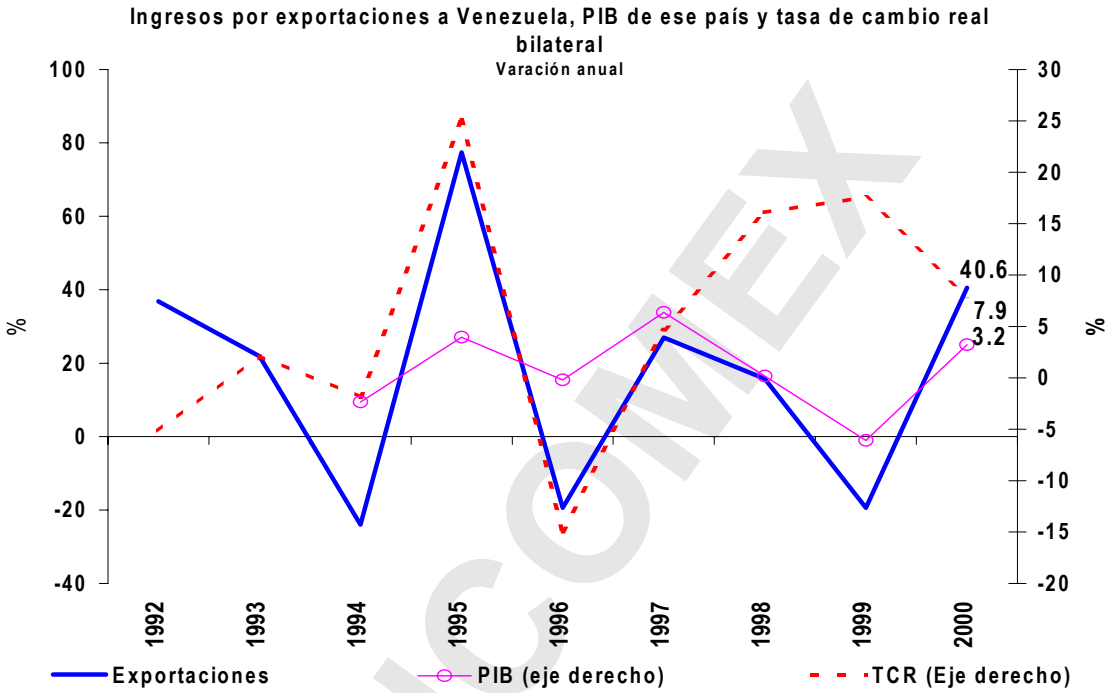
La recuperación de la economía[14] y la devaluación real[15] favorecieron el incremento de los ingresos por exportaciones en el ***mercado venezolano*** (US$1.297,8 millones) (Gráfico 12), que equivalieron a 10% del total. Las ventas que se incrementaron más significativamente fueron las de productos de la industria automotriz (232%l), confecciones (78%), químicos básicos (29%), productos metalúrgicos (72%), maquinaria y equipo (23%), productos agroindustriales en franjas de precio (76%), otros industriales livianos (36%), papel (21%), algunos productos agroindustriales (20% anual) y agropecuarios (32%).

[14] Después de decrecer 6% en 1999, el PIB venezolano creció 3,2% el año pasado, gracias a la mejoría de sus balances fiscal y externo, que se beneficiaron con el fortalecimiento de los precios internacionales del petróleo. El défict del Gobierno Central se redujo de 4,1% en 1998 y 2,6% del PIB en 1999 a 0,4% del PIB en el 2000. La cuenta corriente de la balanza de pagos pasó de un déficit de 2,9 % del PIB en 1998 a un superávit equivalente a 3,6% del PIB en 1999 y 10,8% del PIB el año pasado.

[15] La devaluación real promedio anual del peso con el bolívar fue 8% anual en el 2000.

El valor de las exportaciones a ***Ecuador*** (US$461,6 millones), que representó 3,5% del total, se incrementó (40% anual) gracias a la recuperación de la actividad económica en el vecino país (Gráfico 13)[16]. Las ventas que mas se aumentaron fueron las de productos químicos básicos (39%), maquinaria y equipo (57%), productos de la industria automotriz (123%), textiles (69%), derivados del petróleo (456%), productos agroindustriales en franjas de precio (137%), productos metalúrgicos (116%), papel (21%), productos plásticos (26%) y confecciones (60%).

Gráfico 12



Favorecidos por el crecimiento de la economía[17], la devaluación real[18] y el fortalecimiento de los precios internacionales de los hidrocarburos, los ingresos por exportaciones a ***Perú*** (US$371,5 millones), equivalentes a 2,8% del total, se incrementaron gracias a las mayores ventas de derivados del petróleo (173%), carbón (225%), textiles (48%) y productos químicos básicos (5%). Las ventas de azúcar se redujeron (-40% anual), al igual que las de petróleo (-10% anual).

Estimulado por el crecimiento de la economía[19], la devaluación real[20] y el fortalecimiento de los precios internacionales de los hidrocarburos, el valor de las exportaciones a ***Brasil***

[16] Después de caer 7,9% en 1999, el PIB ecuatoriano se contrajo 2,2% anual en el primer trimestre del 2000, pero se incrementó 2,1% anual en el segundo, 3,6% anual en el tercero y 5,9% anual en el cuarto, aumentando 2,3% en el año.

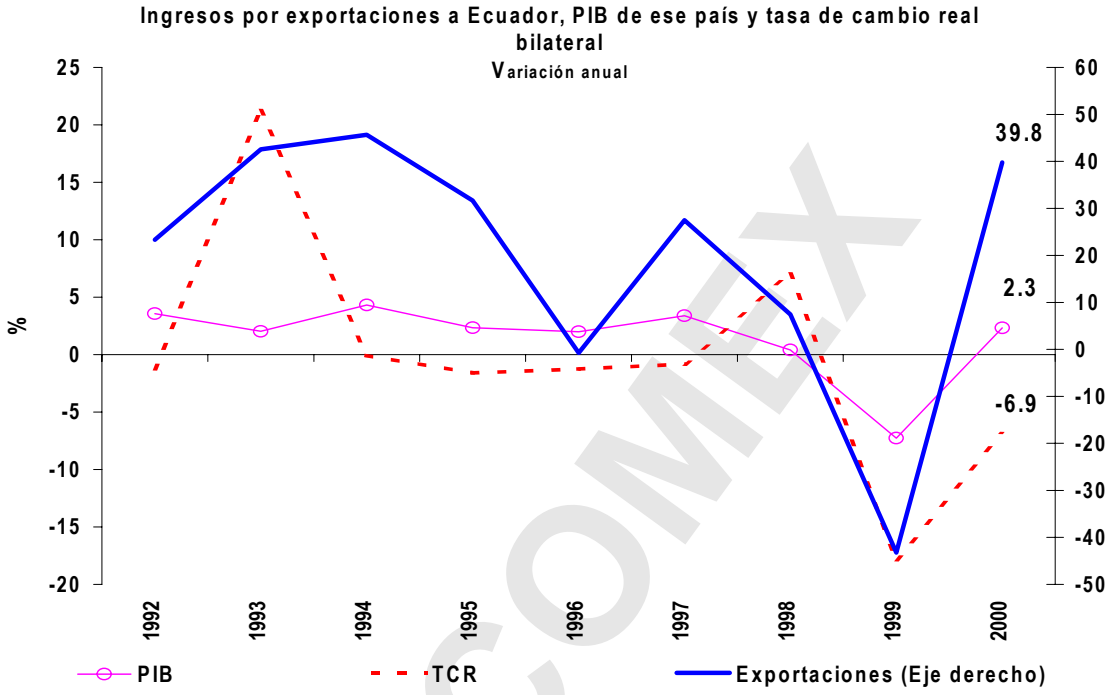
[17] Estimulado por la expansión del consumo privado y público y las exportaciones, el PIB peruano creció 3,6% en el 2000.

[18] El peso se devaluó 6,2% anual promedio real con el nuevo sol en el 2000.

[19] Basadas en el retorno de la disciplina fiscal, tanto la recuperación de la confianza de los inversionistas internacionales y los agentes domésticos como el regreso de la estabilidad cambiaria permitieron mantener en un mínimo histórico de seis años las tasas domésticas de interés,

(US$283,1 millones), equivalente a 2,2% del total, aumentaron 69,6% anual, como efecto de los mayores ingresos por exportaciones de productos químicos básicos (112%), petróleo (70%) y sus derivados (86%), productos mineros no tradicionales (excluyendo esmeraldas) (289%), maquinaria y equipo (39%) y algunos productos de la industria liviana (26%).

Gráfico 13



Aunque la actividad economica no se recuperó en ***Argentina*** [21], la reanudación de las exportaciones de petróleo a este destino, el incremento en el precio internacional de este

favoreciendo la recuperación de la demanda interna. Gracias a la mayor demanda, el PIB brasileño aumentó 4,1% anual en el primer trimestre, 4,5% anual en el segundo, 5,1% anual en el tercero y 4,1% anual en el cuarto. Como resultado, su tasa de crecimiento en el año fue 4,5% en 2000.
El mayor ritmo de actividad económica redujo el desempleo desde 8,2 en febrero hasta 4,8 en diciembre de 2000.
Como consecuencia del ajuste fiscal, la flexibilización del regímen cambiario, la implementación del esquema de meta inflacionaria para la política monetaria, la reactivación de la actividad económica y la implementación de reformas estructurales, Brasil mejoró sus condiciones de acceso a los mercados financieros internacionales, favoreciendo su acumulación de reservas internacionales, cuyo stock neto terminó el año en US$31.541 millones, 32% mas que en 1999.
Sin embargo, su deuda pública, el servicio de su deuda externa (US$236.151 millones) y su déficit en la cuenta corriente (-4,2% del PIB) fueron motivo de preocupación para el diseño de la política macroeconómica a lo largo del año. En consecuencia, ésta tuvo como prioridades consolidar el ajuste fiscal e introducir reformas estructurales adicionales para promover el ahorro doméstico y mejorar la competitividad de las exportaciones.

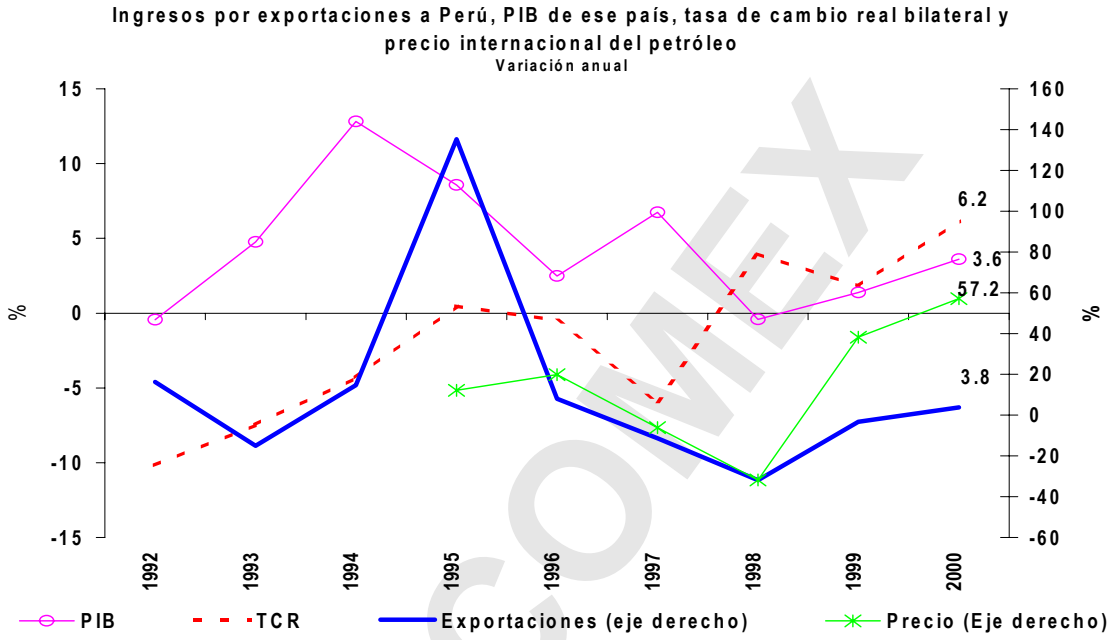
[20] La devaluación real del peso con el real fue 23% anual promedio en el año 2000.

[21] Aunque el PIB argentino aumentó 0,5% anual en el primer trimestre y 0,2% anual en el segundo, se contrajo -0,5% anual en el tercero y –2,1% anual en el cuarto. En consecuencia, cayó -0,5% en el año.

MINCOMEX

producto y la devaluación real del peso colombiano con el argentino[22], favorecieron el incremento de 12% de los ingresos por exportaciones a este mercado (US$56,2 millones) (Gráfico 16), que representaron 0,4% del total. Las ventas que crecieron más significativamente fueron las de petróleo (más de 1000% anual), que generaron ingresos equivalentes a 15% del total en este mercado. También se incrementaron las de productos químicos básicos (25% anual), editoriales (8%), productos agroindustriales derivados del café (205%) y textiles (27%).

Gráfico 14



MINCOMEX

[22] La devaluación real promedio del peso colombiano con el argentino fue 9% anual en el 2000.

Gráfico 15

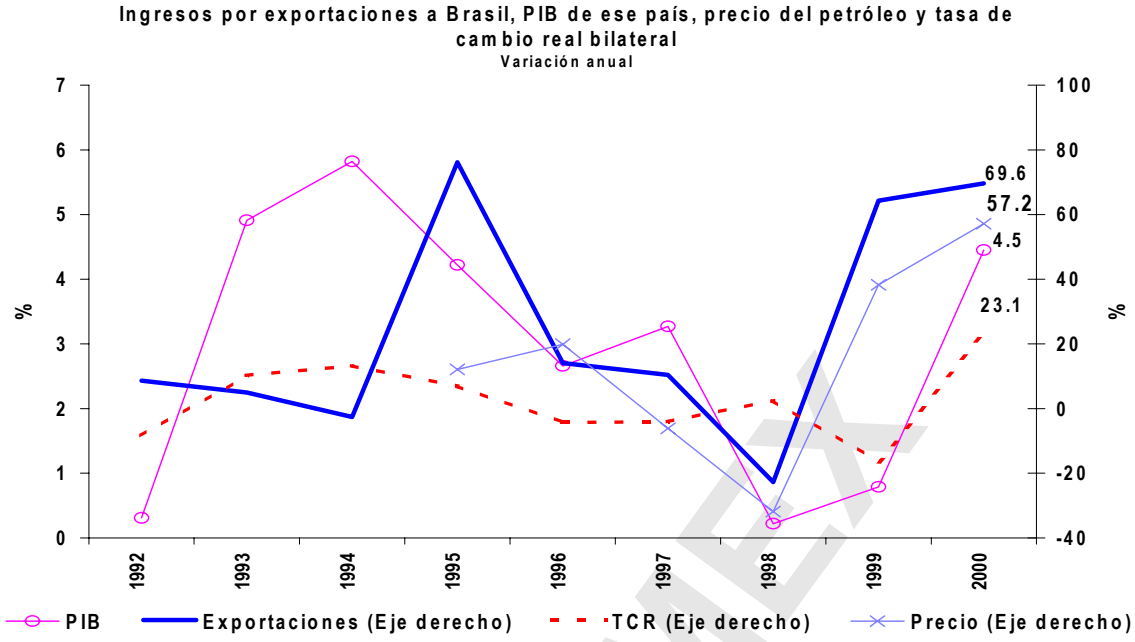
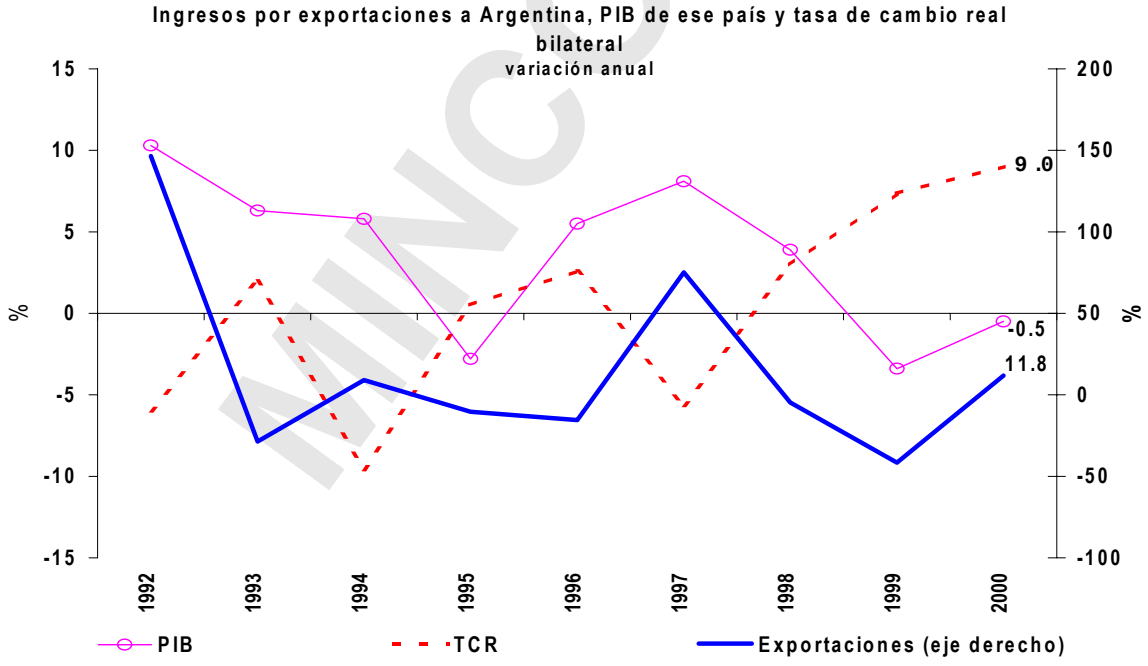
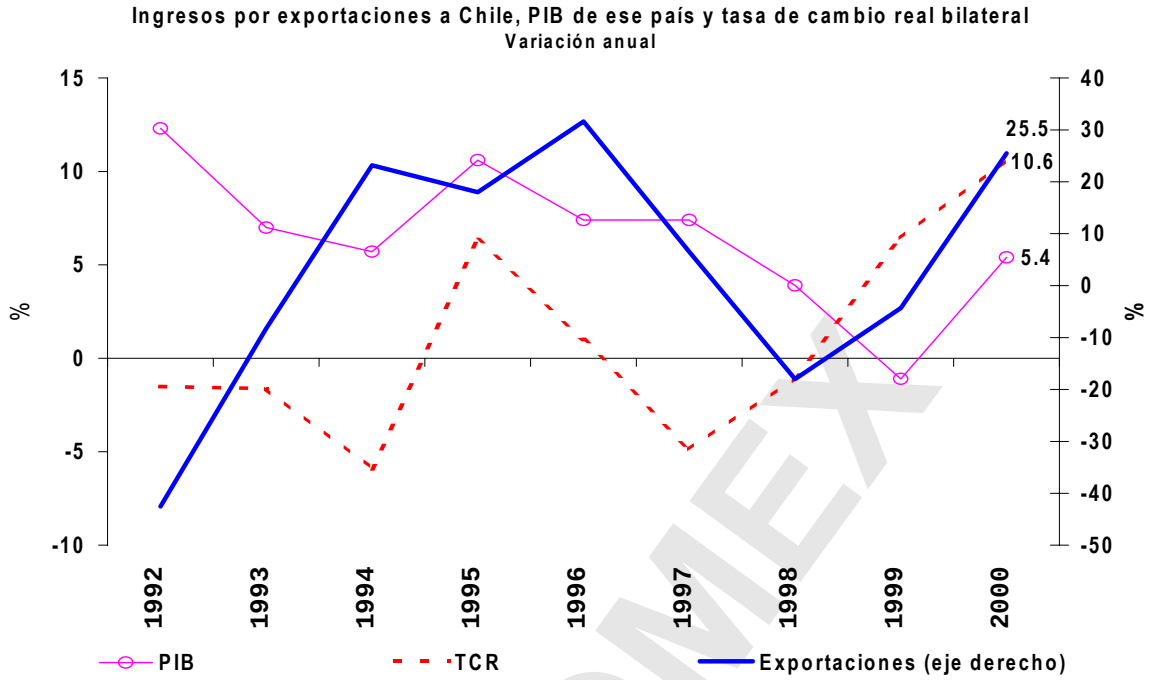


Gráfico 16



MINCOMEX

Gráfico 17

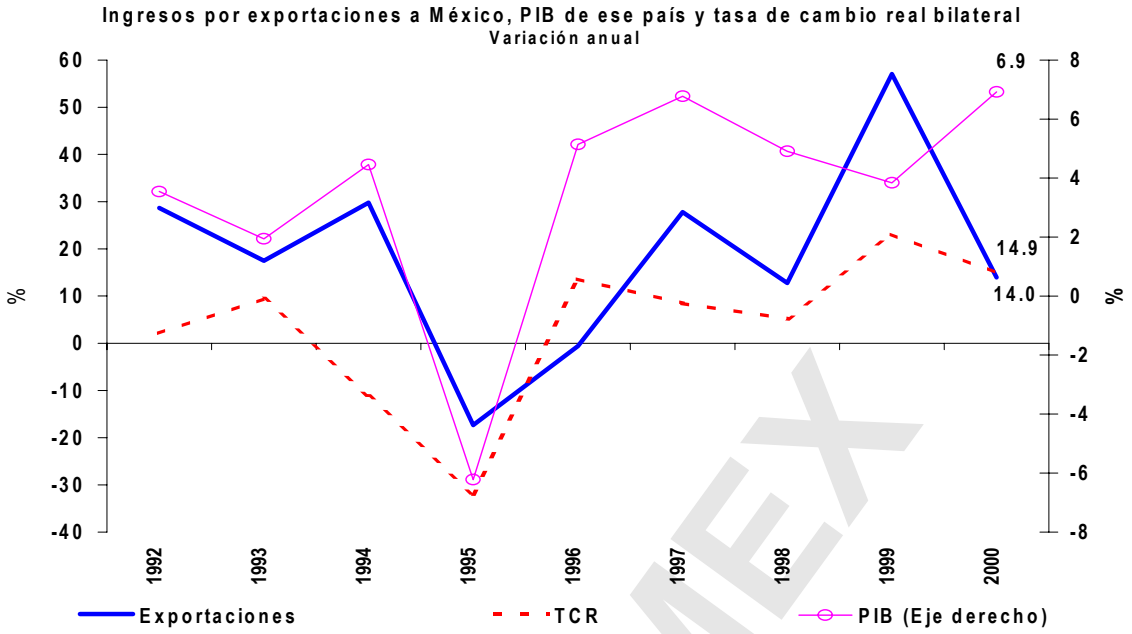


Estimulado por la devaluación real[23] y el crecimiento de la economía[24], el valor de las exportaciones a ***Chile*** (US$191,2 millones), equivalente a 1,5% del total, aumentó 25% (Gráfico 17), debido a los mayores ingresos por ventas de algunos productos de la industria liviana (97%), químicos básicos (11%), azúcar (67%), derivados del petróleo (más de 1.000%), productos metalúrgicos (184%) y plásticos (14%), carbón (14%) y jabones y cosméticos (37%).

MINCOMEX

[23] El peso colombiano se devaluó 10,6% real promedio con el chileno en el 2000.
[24] El PIB chileno creció 5,5% anual en el primer trimestre, 6% anual en el segundo, 5,6% anual en el tercero, 4,5% anual en el cuarto y 5,4% en el año.

Gráfico 18



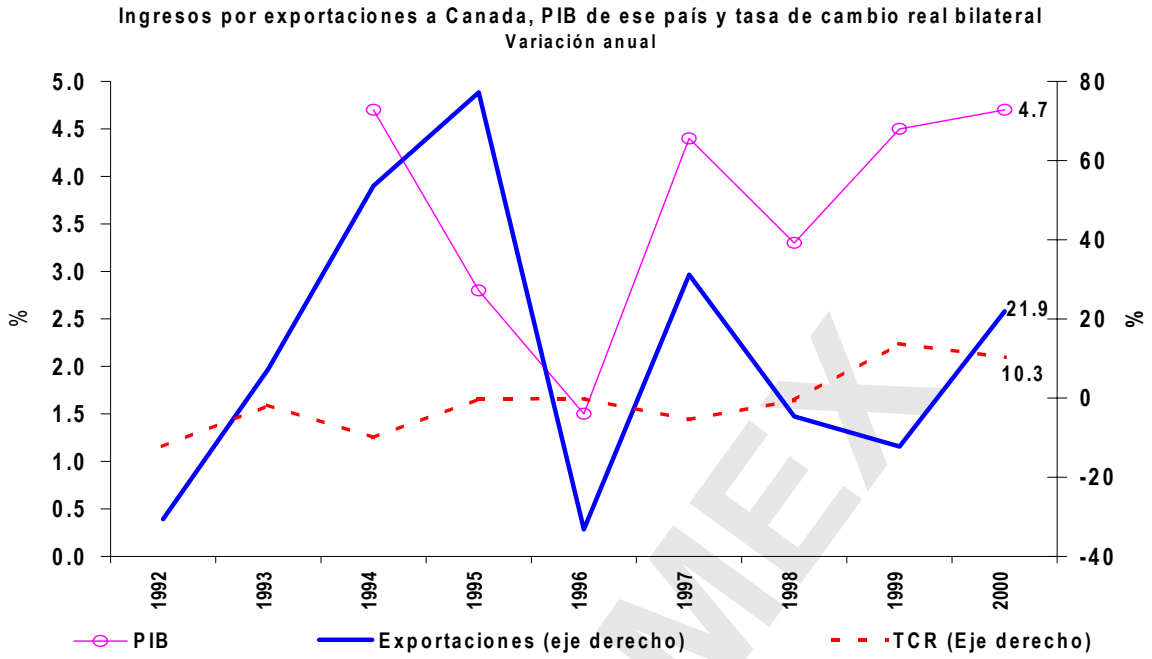
Gracias a la devaluación real[25] y el acelerado crecimiento de la economía[26], los ingresos por exportaciones a ***México*** (US$230 millones), que representaron 1,8% del total, se incrementaron 14% (Gráfico 18) como consecuencia de las mayores ventas de confecciones (82%), textiles (90%), editoriales (70%), maquinaria y equipo (20%), productos de plástico (38%) y otros productos de la industria liviana (20%), productos químicos básicos (5%) y papel (40%).

Debido a la devaluación real[27] y la expansión sostenida de la economía[28], el valor de las exportaciones a ***Canadá*** (US$146,5 millones), que equivalió a 1,1% del total, se incrementó 22% (Gráfico 19), gracias a los mayores ingresos por ventas de azúcar (más de 1.000%), petróleo (más de 1000%), textiles (189%), maquinaria y equipo (583%), químicos básicos (53%), productos agroindustriales derivados del café (71%), productos metalúrgicos (168%), café (1,9%) y jabones y cosméticos (178%).

MINCOMEX

[25] La devaluación real promedio del peso colombiano con el mexicano fue 15% en el 2000.
[26] Con base en el dinámico crecimiento de los Estados Unidos, que incrementó su demanda por productos mexicanos; el fortalecimiento de los precios internacionales del petróleo y el incremento de los gastos de consumo e inversión, en el primer trimestre de 2000 el PIB mexicano creció 8,1%, en el segundo 8,2% anual, 7,5% anual en el tercero, 5,3% anual en el cuarto y 6,9% en el año.
[27] El peso se depreció 10,2% real promedio en el 2000 con el dólar canadiense.
[28] Gracias a la demanda norteamericana por productos canadienses, al mantenimieto de una tasa de cambio competitiva y al fortalecimiento de los precios internacionales de los productos primarios no agrícolas, factores que estimularon el incremento de sus ingresos por exportaciones, el PIB canadiense creció 4,7% en el 2000.

Gráfico



Los ingresos por ventas al ***Caricom*** (US$280,7 millones), que representaron 2,1% del total, aumentaron 104% gracias a los mayores ingresos por exportaciones de petróleo (210%) y sus derivados (719%), maquinaria y equipo (56%), productos plásticos (138%), químicos básicos (30%) y azúcar (10%).

El valor de las exportaciones al ***Mercado Común Centroamericano*** (US$254,5 millones), equivalente a 1,9% del total, se estancó, aumentando apenas 1%, debido a que la desaparición en las ventas de petróleo (-100%) y la caída en las de confecciones (-31%) neutralizaron el dinámico crecimiento de las de maquinaria y equipo (21%), productos metalúrgicos (25%), plásticos (45%) y carbón (47% anual), textiles (21%) y otros productos industriales livianos (16%).

Favorecidos por la devaluación real[29], los ingresos por exportaciones a ***Panamá*** (US$175,3 millones), que originaron 1,3% del total, aumentaron 22% anual gracias al incremento en el valor de las ventas de derivados del petróleo (89%), algunos productos industriales livianos (67%), maquinaria y equipo (25%), azúcar (más de 1000%) y productos agropecuarios (70%).

A pesar del fortalecimiento del precio internacional de los productos primarios[30] y de la aceleración del crecimiento de la economía[31], los ingresos por exportaciones a la ***Union***

[29] 6,7% anual promedio en el 2000.
[30] El índice de precio internacional de productos primarios que el país exporta, calculado por el Ministerio de Comercio Exterior, se incrementó 15,1% anual promedio en el año 2000.
[31] Estimulado por el aumento de los ingresos por exportaciones resultante del debilitamiento del euro frente al dólar y el mayor crecimiento de la economía mundial, el PIB de la Unión Europea creció 3,4% en 2000, después de hacerlo 2,6% en 1999.

MINCOMEX

Europea (US$ 1.773,5 millones), que representaron 13,5% de los ingresos totales por exportaciones de bienes de Colombia, cayeron 9,4% anual como consecuencia principalmente del descenso en el valor de las de café (-28%), banano (-11%) y productos agroindustriales (-17%). También se redujeron, aunque con un impacto menos significativo sobre el total, las de flores (-8,4%), petróleo (-100%), confecciones (-8%), textiles (-18%) y productos químicos básicos (-28%). Las exportaciones de origen industrial resultaron adversamente afectadas por la revaluación real del peso con las principales monedas europeas, que ocurrió a partir de julio[32]. Sin embargo, las ventas de algunos productos de la industria liviana se incrementaron 87% y las de ferroníquel 35%.

A pesar de la devaluación real[33] y de la incipiente reactivación de la actividad económica[34], los ingresos por exportaciones a ***Japón*** (US$230 millones), que representaron 1,8% del total, se redujeron 6,2% como resultado del descenso en el valor de las ventas de café (-8%), que constituyeron 68% de los ingresos provenientes de este mercado; y de la caída en los ingresos por exportaciones de carbón (-79%) que fueron equivalentes a 1% del total.

A pesar del dinámico crecimiento de sus economías[35], el valor de las exportaciones a los ***NICs*** (US$92,3 millones), equivalente a 0,7% del total, se incrementó apenas 5% anual, gracias al incremento en las ventas de ferroníquel (36%), que equivalieron a 47% del total; y al aumento en las de productos de la industria liviana (44%), que representaron 14% del total.

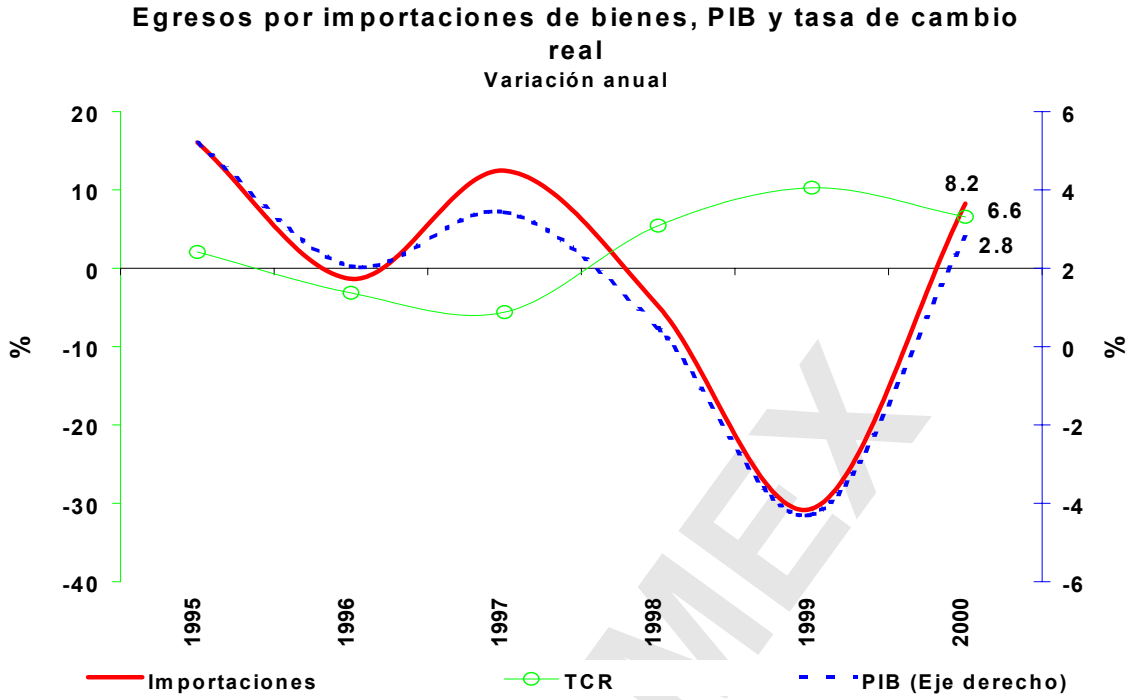
2. RESULTADO DE LAS IMPORTACIONES EN EL 2000

A pesar de la devaluación real, la demanda por importaciones aumentó a medida que se recuperó la actividad económica[36] (Gráfico 1).

MINCOMEX

[32] El índice de tasa de cambio real con los ocho principales socios comerciales de Colombia en la Unión Europea calculado por el Ministerio, se revaluó 11,4% anual promedio en 2000.
[33] El peso se depreció 10,2% promedio real con el yen en 2000.
[34] Estimulada por el incremento de la inversión privada, que mantuvo un tren ascendente gracias a la política monetaria laxa que mantuvo bajas las tasas domésticas de interés, la economía japonesa se recuperó gradualmente en 2000, creciendo 1,7% después de haberlo hecho apenas 0,8% en 1999.
[35] Estimuladas por el incremento en sus ingresos por exportaciones de productos para la industria de la tecnología de la información –chips, teléfonos celulares, computadores, etc.-, cuya demanda aumentó con el veloz crecimiento de los Estados Unidos, la aceleración de las economías europeas y la incipiente recuperación de la economía japonesa, las economías NICs (Corea, Taiwán, Singapur y Hong Kong) crecieron 8,2% en 2000 después de hacerlo 7,9% en 1999.
[36] Jalonado por la recuperación de la demanda interna y por el acelerado crecimiento de los ingresos por exportaciones, según el DANE, el PIB creció 2,8% en 2000, después de caer 4,3% en 1999 y de crecer apenas 0,5% en 1998.

Gráfico



Como resultado, los egresos por importaciones acumulados en el 2000 (US$11.538,5 millones CIF) se incrementaron 8,2% anual y su volumen lo hizo 8,8% anual.

El valor de las importaciones en el período creció como consecuencia, principalmente, del incremento de 20,2% en las compras de materias primas y productos intermedios para la industria (US$5.161 millones), que alcanzaron 44,7% del total. Los egresos por estas compras aumentaron en virtud de las de productos químicos y farmacéuticos, que se incrementaron 19,5%; mineros, que crecieron 26,3%; y agropecuarios no alimenticios, que se expandieron 25,5%.

El valor de las importaciones de bienes de consumo duradero (US$753,6 millones), también se incrementó (28%), pero con un menor impacto sobre la variación de los egresos totales. Las compras de este tipo de bienes, que representaron 6,5% del total, aumentaron como efecto del mayor valor de las de vehículos de transporte particular (40,8%) y máquinas y aparatos para uso doméstico (35,1%).

Dentro de las importaciones de bienes de consumo no duradero (US$1.428 millones), que equivalieron a 12,4% del total, aumentaron únicamente las de productos farmacéuticos y de tocador (5,8%) y las de productos alimenticios (1,7%).

También se incrementaron los egresos por importaciones de partes y accesorios de equipo de transporte (27,4% anual), que alcanzaron 4,5% del total.

3 LA BALANZA COMERCIAL EN EL 2000

El dinámico crecimiento de los ingresos por exportaciones (12,9%) y la recuperación, más lenta, de los egresos por importaciones (7,9% FOB), condujeron a la acumulación de un superávit de US$2.253,7 millones en la balanza comercial del período, que resultó 42,9% mayor que el obtenido en el mismo período del año anterior.

Las variaciones que más contribuyeron al incremento del superávit ocurrieron en los balances con:

- El NAFTA, con el cual el superávit (US$2.530,9 millones) aumentó 49,7% anual;
- y la CAN, con la cual el superávit (US$636,6 millones) se incrementó 127,3% anual.

El superávit con el **NAFTA** creció como resultado del mayor superávit con los **Estados Unidos** (US$2.932,5 millones), el cual aumentó 44% anual. El déficit con **Canadá** (-US$117,1 millones) se incrementó 3,5% anual y con **México** (-US$284,5 millones) creció 21% anual.

El incremento en el superávit con la **CAN** se logró gracias al aumento de los balances favorables con **Venezuela** (US$390,1 millones) y **Ecuador** (US$158,6 millones), que crecieron 312% anual y 94% anual, respectivamente. El superávit con **Perú** (US$235,2 millones) decreció 7,4% anual, al igual que el déficit con **Bolivia** (-US$147,3 millones) que decreció 2,2% anual.

El saldo negativo con el **MERCOSUR** (-US$264,5 millones) decreció 9,9% anual debido al descenso en el déficit con **Brasil** (-US$187,8 millones), que decreció 18,9% anual. El aumento en el déficit con **Argentina** (-US$74,8 millones), que alcanzó 19,8% anual y el déficit con **Uruguay** (-US$2,5 millones) que aumentó 62,4% anual, no contrarrestaron el efecto de la caída del déficit con Brasil. El superávit con **Paraguay** (US$0,7 millones) se redujo 66,3% anual.

Debido a que el incremento de las exportaciones (23,5% anual) superó al de las importaciones (15,5% anual), el déficit con **Chile** (-US$46,2 millones) disminuyó 8,6% anual

Como resultado de una mayor caída en las exportaciones (-10,4% anual) que en las importaciones (-1,4% anual), la balanza con la **Unión Europea** arrojó un déficit de -US$85,1 millones, resultado contrario a lo ocurrido en el mismo período de 1999, cuando presentó un superávit de US$ 89,4 millones.

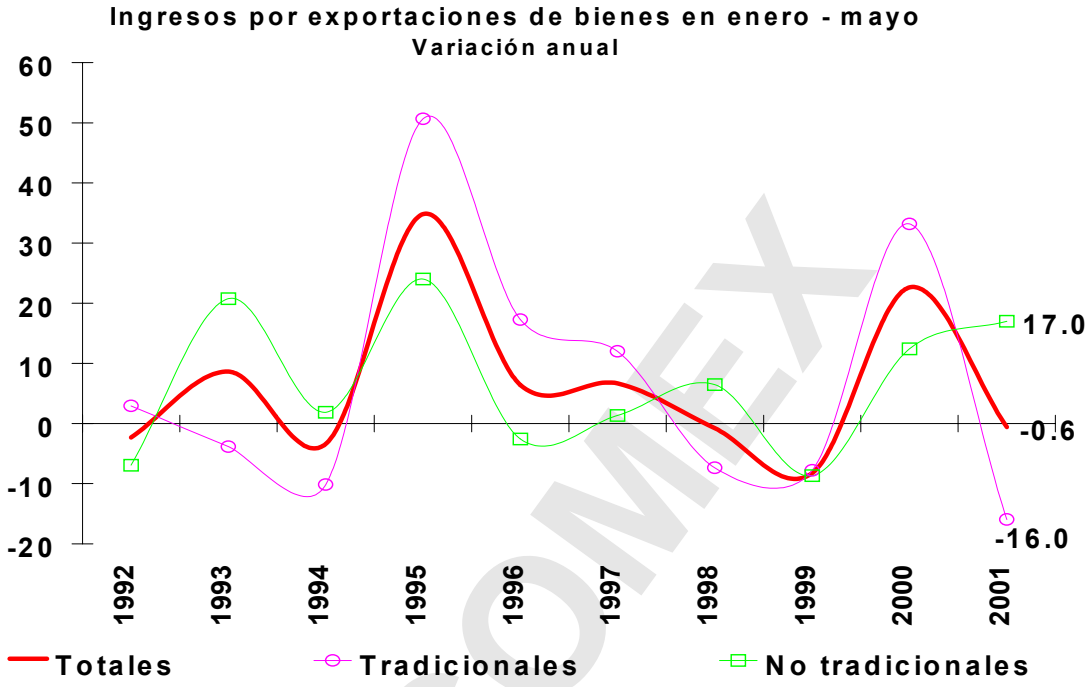
Por causa de la caída de las exportaciones (-6,1% anual) y el ligero incremento de las importaciones (0,1% anual), el saldo negativo con **Japón** (-US$268,4 millones) aumentó 6% anual.

Finalmente, el saldo obtenido con el **resto del mundo** un año antes (US$114,7 millones) se convirtió en déficit (-US$249,7 millones).

MINCOMEX

4. RESULTADOS DE LAS EXPORTACIONES DE ENERO A MAYO DE 2001

Gráfico 1



Los ingresos por exportaciones de bienes acumulados en el período enero - mayo del año en curso (US$5.120,5 millones) disminuyeron -0,6% anual, como resultado del descenso de 16% anual en los ingresos por exportaciones tradicionales (US$2.313,2 millones), que representaron 45,2% de los ingresos totales (Gráfico 1).

En contraste, los ingresos por exportaciones no tradicionales del mismo período (US$2.807,4 millones) aumentaron 17% anual.

4.1 EXPORTACIONES DE BIENES

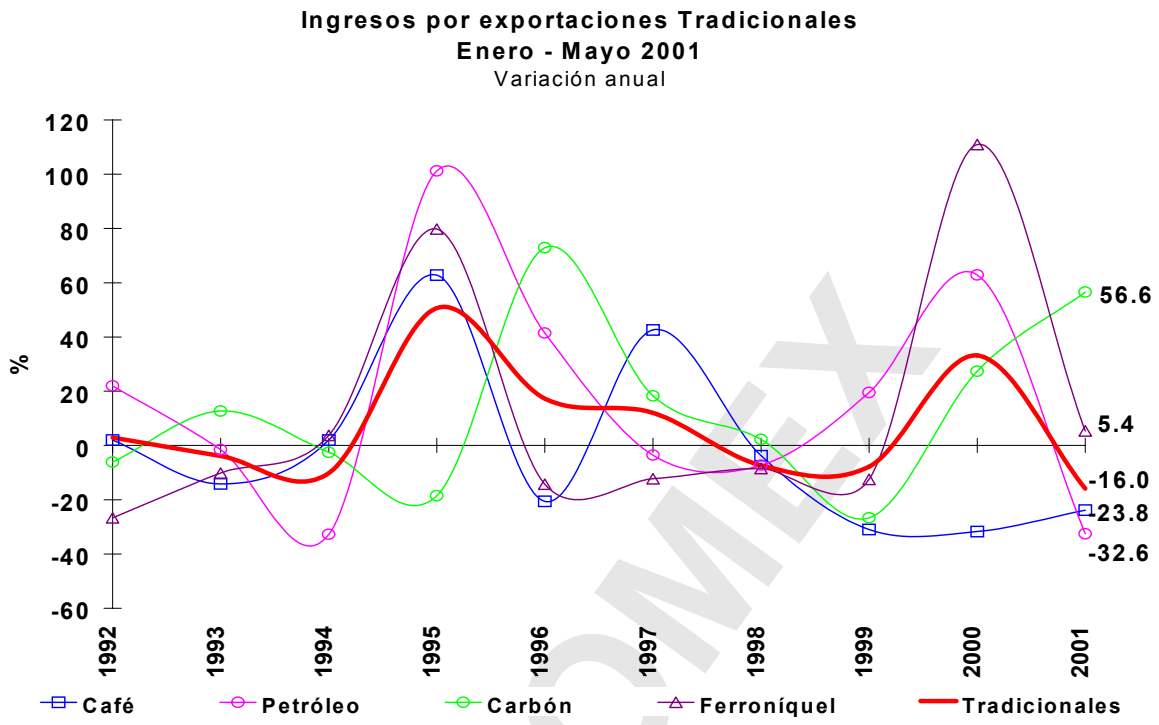
4.1.1 EXPORTACIONES TRADICIONALES

El descenso en el valor de las exportaciones tradicionales en este período (-16% anual) se explica, fundamentalmente, por los menores ingresos por ventas de petróleo (-32,6% anual) y café (-23,8% anual) (Gráfico 2).

Los ingresos por exportaciones de carbón y ferroníquel aumentaron (56,6% y 5,4% anual, respectivamente), pero únicamente el incremento de los primeros tuvo un impacto significativo sobre la variación de las tradicionales.

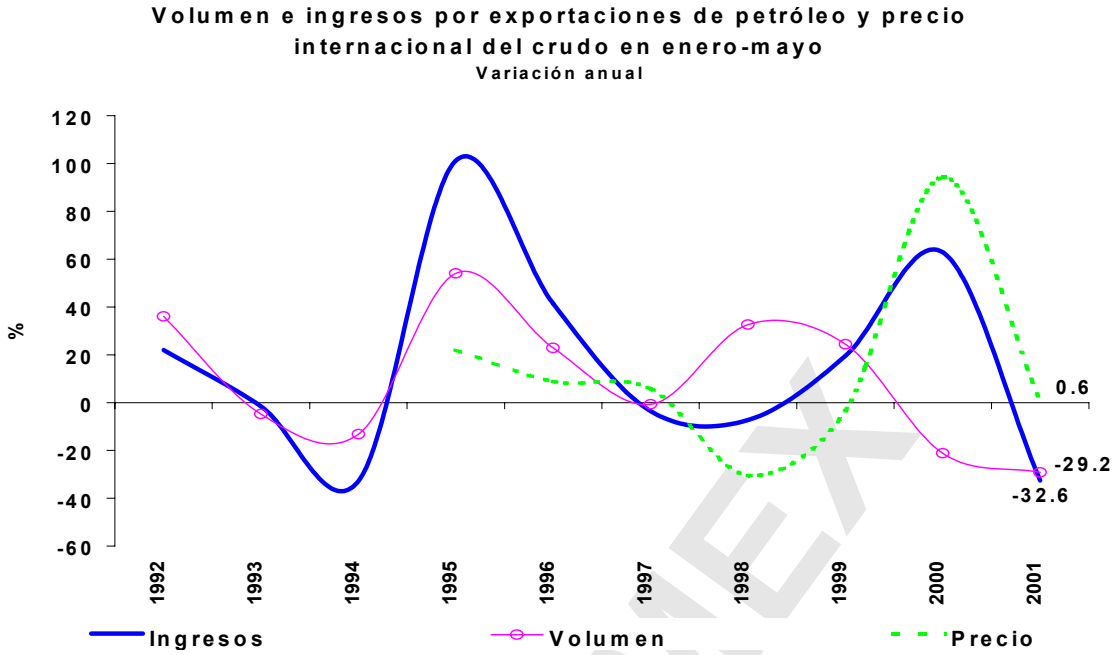
MINCOMEX

Gráfico 2



MINCOMEX

Gráfico 3



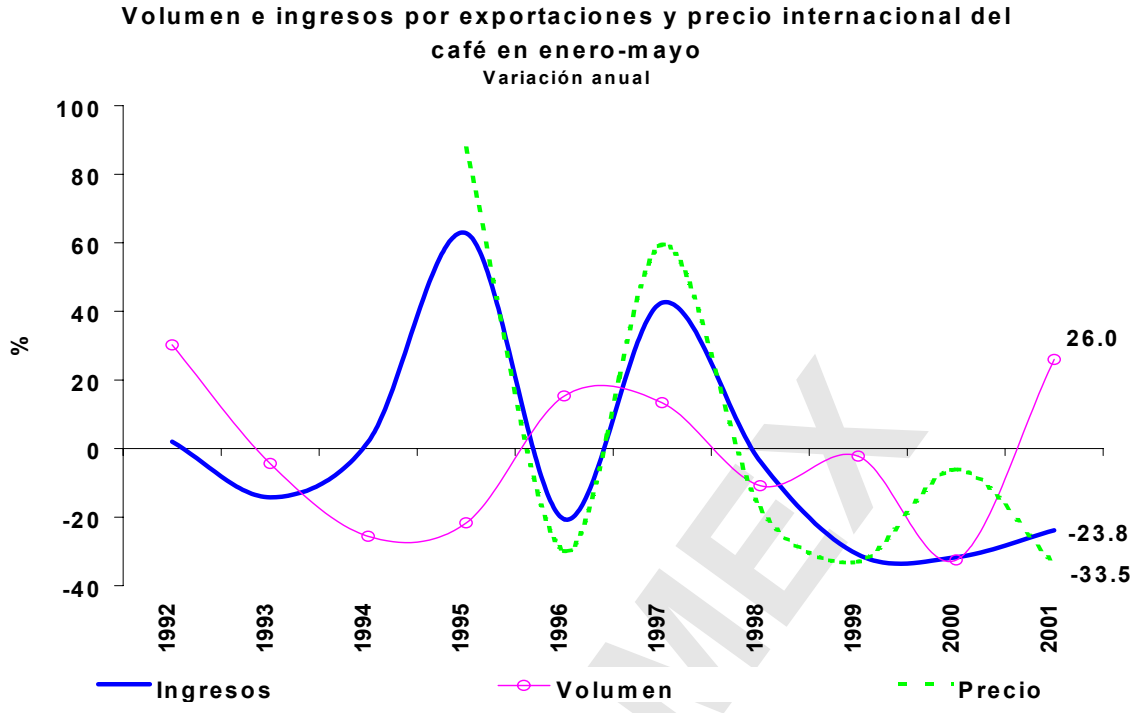
Los ingresos por ventas de petróleo (US$1.150,4 millones), que equivalieron a 22,5% del valor de las exportaciones de bienes, se redujeron como consecuencia de los menores volúmenes exportados, los cuales cayeron -29% anual, mientras que su precio internacional casi no se modificó, aumentando apenas 0,6% anual (Gráfico 3).

El menor volumen de las exportaciones de crudo es consecuencia, sobre todo, de la voladura del oleoducto Caño Limón – Coveñas, que redujo la producción diaria de este pozo 60% respecto de la estimada inicialmente para los primeros cinco meses del año y 65% respecto de la estimada para el primer semestre.

Ese descenso en la producción de crudo ha significado una caída de US$198 millones en los ingresos por exportaciones del período enero-mayo y de US$259 en los correspondientes al primer semestre. Sin esta reducción, los ingresos por exportaciones de crudo hubieran disminuido 21% anual y no 32,6% anual, con lo cual los ingresos por exportaciones de bienes se hubieran incrementado 3,2% anual en el período enero – mayo, en lugar de disminuir -0,6% anual.

La caída en el valor de las exportaciones de café (US$303,5 millones), que alcanzaron 5,9% del total, fue consecuencia del deterioro de su precio internacional (–33,5% anual), dado que su volumen aumentó (26% anual) (Gráfico 4).

Gráfico 4



El incremento en los ingresos por exportaciones de carbón (US$543,3 millones), que llegaron a 10,6% del total, se debió tanto al mayor volumen vendido (40% anual) como a su mejor precio internacional (30% anual) (Gráfico 5).

MINCOMEX

Gráfico 5

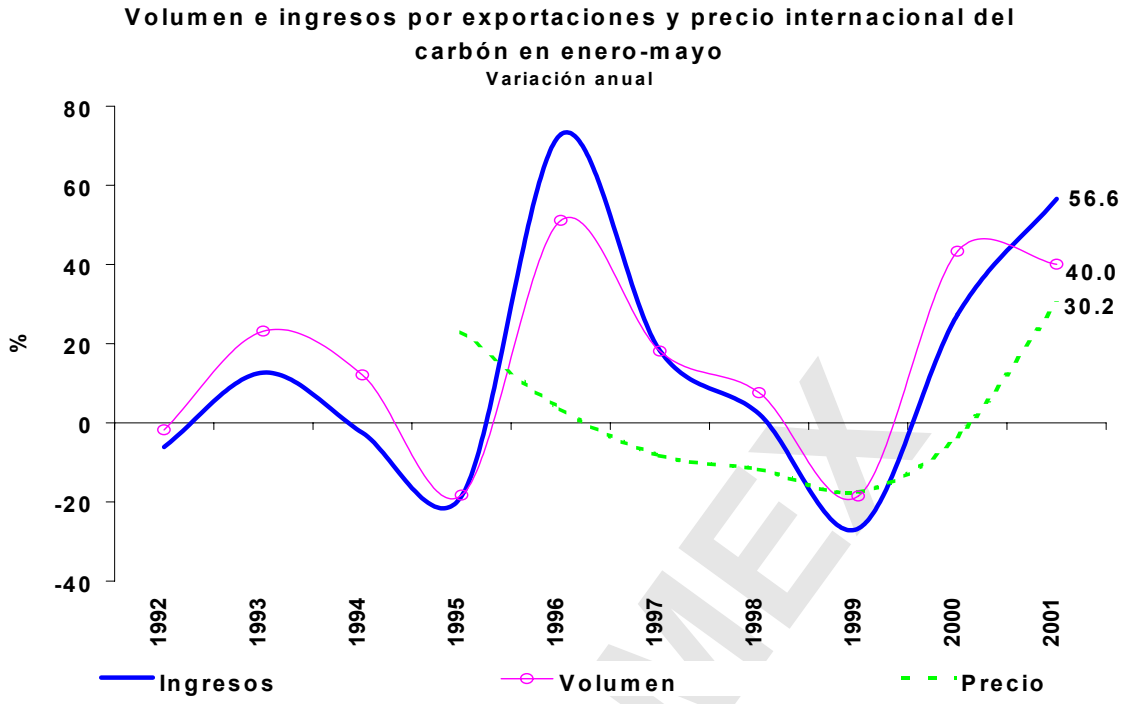
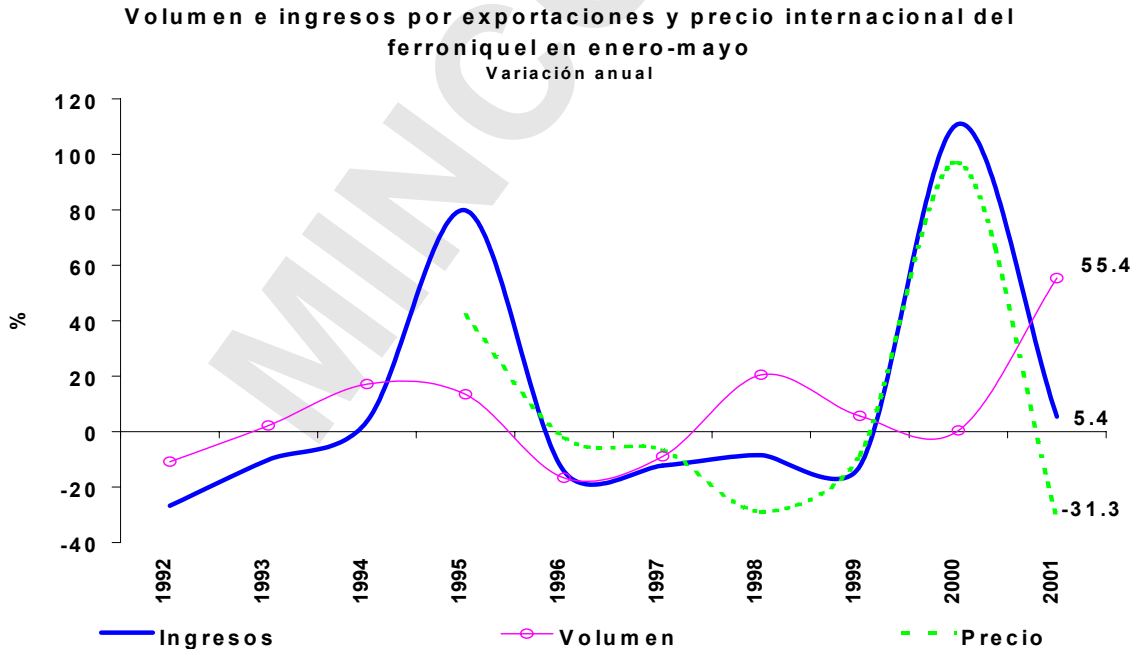


Gráfico 6



Los mayores ingresos acumulados por exportaciones de ferroníquel (US$109,7 millones), que equivalieron a 2,1% del total, se lograron gracias al mayor volumen vendido (55% anual), pues su precio internacional disminuyó (-31% anual) (Gráfico 6).

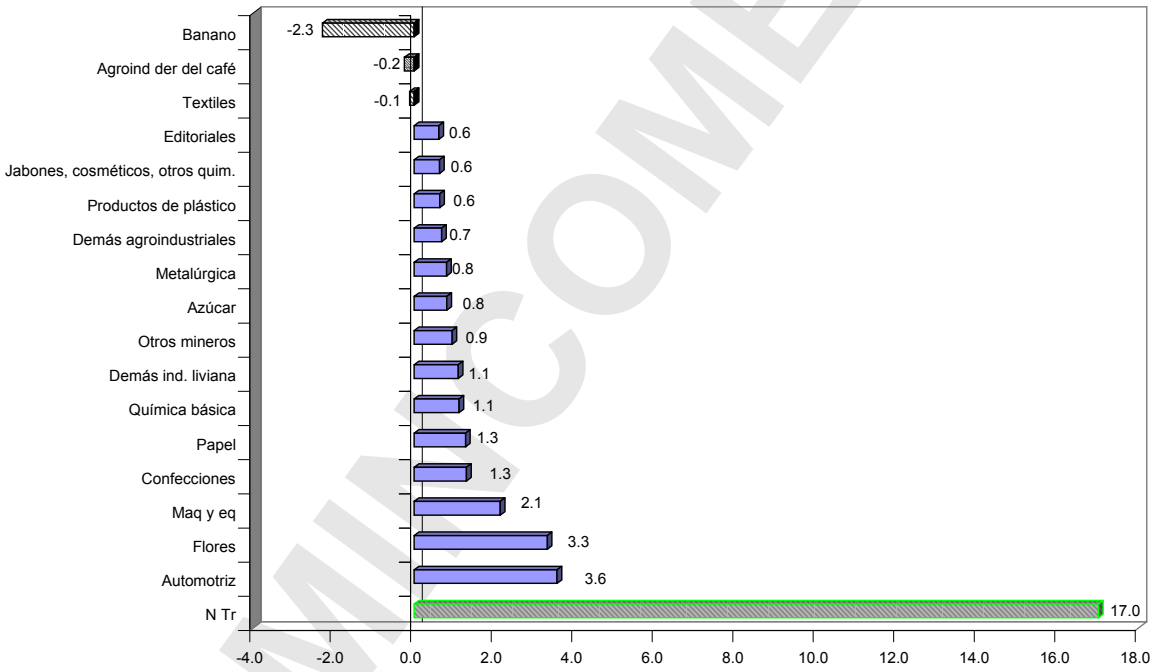
MINCOMEX

4.1.2 EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

Los ingresos por exportaciones de este tipo de bienes acumulados durante los primeros cinco meses del año (US$2.807,4 millones), equivalentes a 55% del total, aumentaron 17% gracias, principalmente, al incremento en el valor de las ventas de productos de la industria automotriz (139% anual), flores (42% anual), maquinaria y equipo (32% anual), papel (44% anual), confecciones (15% anual), químicos básicos (5,8% anual) y algunos productos industriales livianos (20% anual).

Gráfico 7

Contribución a la variación de los ingresos por exportaciones no tradicionales en enero - mayo de 2001



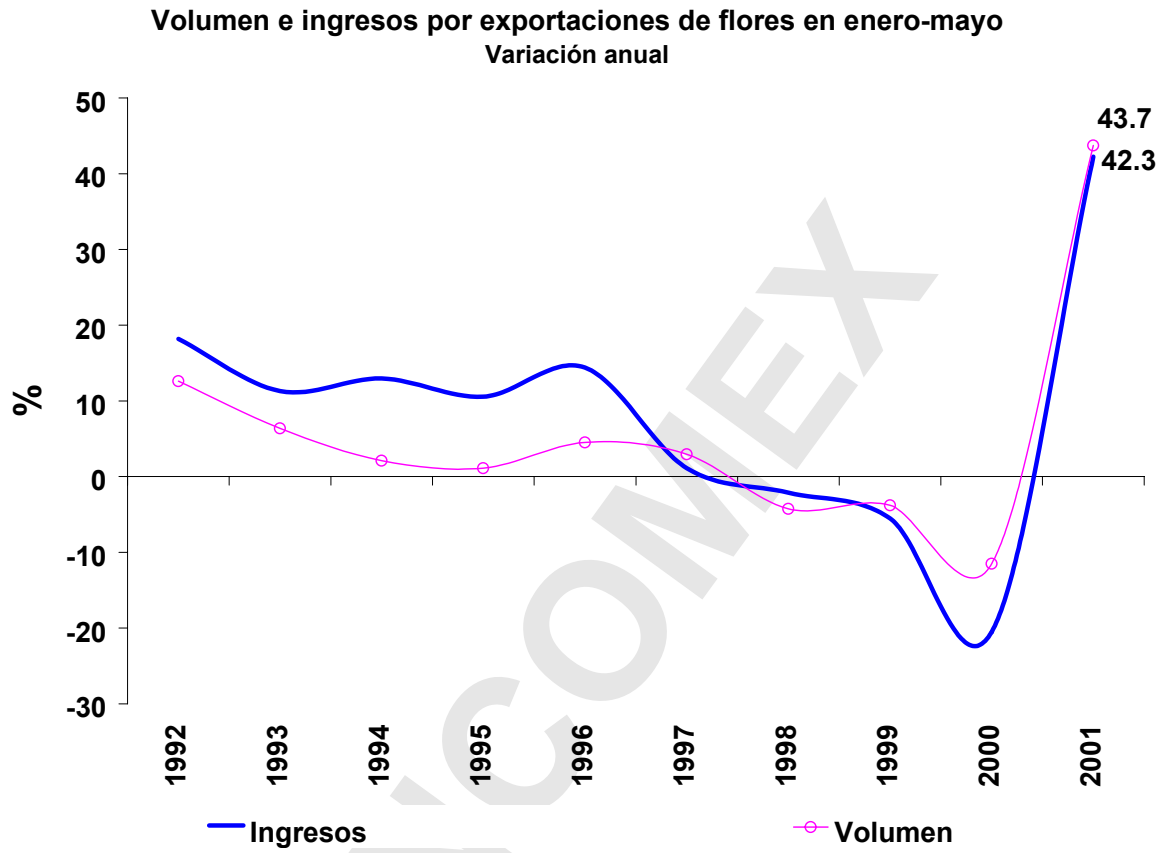
MINCOMEX

Se incrementaron también, pero con un impacto menos significativo sobre el total, las ventas de productos mineros no tradicionales diferentes de las esmeraldas (17% anual), azúcar (31% anual), productos metalúrgicos (23% anual), productos agroindustriales distintos de los derivados del café y de los incluidos en franjas de precios (14% anual), editoriales (32% anual), plásticos (25% anual), jabones y cosméticos (34% anual) y productos metalúrgicos (23% anual).

Los ingresos por exportaciones de productos de la industria **automotriz** (US$146,7 millones), equivalentes a 2,9% del total, se incrementaron fundamentalmente con base en el mayor valor de las ventas a Venezuela y Ecuador, donde se incrementaron 101% y

579% anual, respectivamente. Aumentaron también, aunque con un impacto poco significativo sobre el total, en las Zonas Francas (más de 1000% anual), Panamá (174% anual), México (612% anual), Unión Europea (31% anual) y Africa (más de 1000% anual).

Gráfico 8



Los ingresos por exportaciones de **flores** (US$267 millones), que representaron 5,2% del total, aumentaron gracias al mayor volumen exportado (Gráfico 8). Las ventas se incrementaron en los mercados de Estados Unidos (39% anual), Unión Europea (35% anual), ex miembros del CAME (121% anual), Venezuela (125% anual), Canadá (50% anual) y Japón (103% anual).

El mayor valor de las exportaciones de **maquinaria y equipo** (US$212,3 millones), que equivalió a 4,1% del total, se debió al incremento de las ventas en Estados Unidos (150% anual), CAN (26% anual), sobre todo en Venezuela (22% anual) y Ecuador (47% anual); Panamá (191% anual), Brasil (146% anual), México (22% anual) y las Zonas Francas (141% anual).

El incremento en los ingresos acumulados por exportaciones de **papel** (US$100,6 millones), que representaron 2% del total, resultó del aumento de las ventas en CAN (37% anual), Estados Unidos (99% anual), Caricom (129% anual), Mercado Común Centroamericano (31% anual) y Zonas Francas (79% anual).

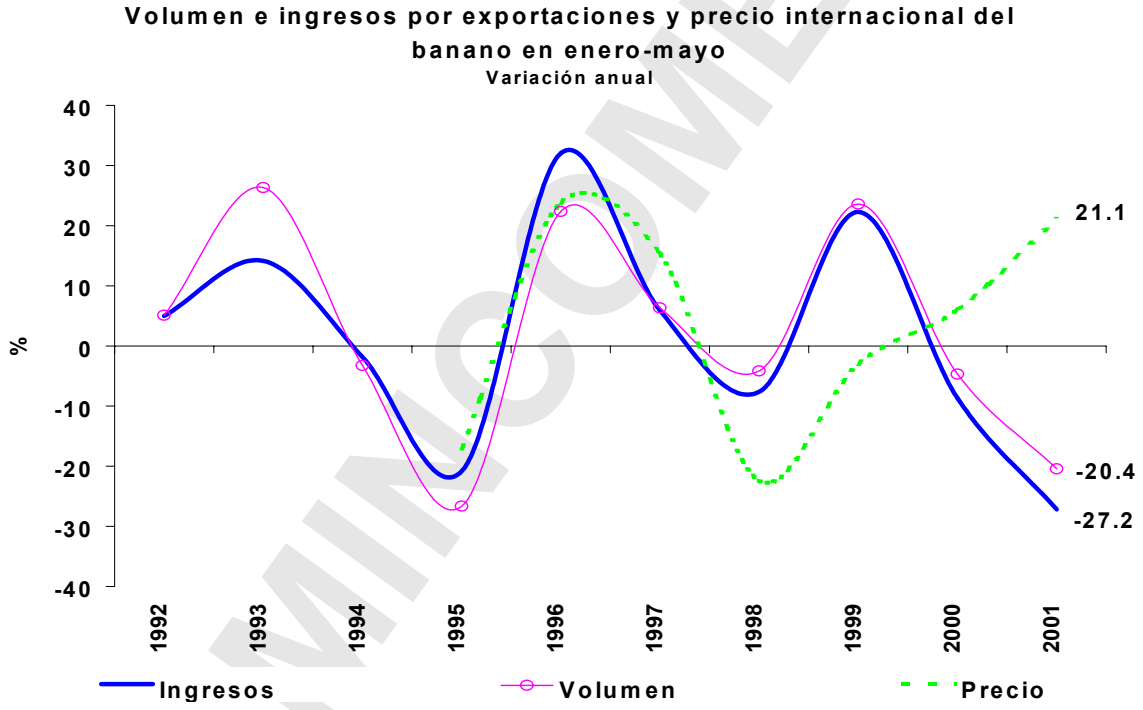
MINCOMEX

El valor de las exportaciones de **confecciones** (US$244,5 millones), equivalente a 4,8% del total, creció con base en la expansión de las ventas en Estados Unidos (16% anual), Venezuela (16% anual), Ecuador (262% anual) y México (49% anual).

Los mayores ingresos por ventas de **químicos básicos** acumulados en el período (US$489,6 millones), que representaron 9,6% del total, se lograron gracias a su expansión en los mercados de Venezuela (42% anual), Ecuador (29% anual), Brasil (21% anual), México (22% anual), Mercado Común Centroamericano (20% anual) y Panamá (22% anual).

Las ventas de **algunos productos industriales livianos** (US$159,4 millones), que equivalieron a 3,1% del total, aumentaron como consecuencia de su incremento en Venezuela (53% anual), Ecuador (93% anual), Brasil (39% anual), Estados Unidos (3,4% anual), Mercado común Centroamericano (22% anual), Caricom (76% anual), Unión Europea (51% anual) y NICs (56% anual).

Gráfico 9



El desempeño de las exportaciones de bienes no tradicionales durante este período resultó negativamente afectado por los descensos en el valor de las ventas de banano (-27% anual), productos agroindustriales derivados del café (-14% anual) y textiles (-3% anual).

Los ingresos por exportaciones de **banano** (US$146,5 millones), equivalentes a 2,9% del total, se redujeron como consecuencia de la disminución en el volumen vendido (-20% anual), dado que su precio internacional promedio se incrementó (21% anual) en el período (Gráfico 9).

Las ventas de **banano** se redujeron principalmente en Estados Unidos (-27% anual) y Unión Europea (-23% anual). También lo hicieron, aunque con un menor impacto sobre el total, en el Medio Oriente (-78% anual) y el resto de Asia (-86% anual), que excluye a los NICs y Japón.

El descenso en los ingresos acumulados por ventas de productos **agroindustriales derivados del café** (US$36,2 millones), que alcanzaron 0,7% del total, fue el resultado de la disminución en Unión Europea (-29% anual), Japón (-18% anual) y Estados Unidos (-8% anual).

Los ingresos por exportaciones de **textiles** (US$83,7 millones), que llegaron a 1,6% del total en el período, se redujeron como consecuencia de las menores ventas en Venezuela (-7,2% anual), Argentina (-58% anual), México (-33% anual), Estados Unidos (-19% anual), Mercado Común Centroamericano (-18% anual), Panamá (-43% anual), Medio Oriente (-81% anual) y Unión Europea (-7,8% anual).

4.2 RESULTADOS DE LAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES EN ENERO-MAYO DE 2001 POR MERCADOS

Los ingresos por exportaciones de productos industriales acumulados durante los cinco primeros meses del año (US$2.066,6 millones), que alcanzaron 20% del total, se incrementaron 20,7% anual, con base principalmente en su expansión en Venezuela (41% anual) y Ecuador (76% anual), la cual explica tres cuartas partes de su variación total.

Gracias a la mayor competitividad ganada con la devaluación real[37] y a la recuperación de la **economía venezolana**[38], que les permitió capitalizarla, el valor de las exportaciones de productos industriales a este mercado (US$567 millones), el cual representó 27% del total industrial, aumentó (41% anual) con base en las mayores ventas de productos de la industria automotriz (101% anual), químicos básicos (42% anual), papel (52% anual), maquinaria y equipo (22% anual), metalúrgicos (48% anual), confecciones (16% anual), plásticos (37% anual), editoriales (66% anual), jabones y cosméticos (22% anual) y otros industriales livianos (53% anual), azúcar (136% anual), agroindustriales en franjas (48% anual) y otros agroindustriales (23% anual).

Estimulados por la devaluación real[39] y la mayor actividad en la **economía ecuatoriana**[40], los ingresos por exportaciones industriales a este destino (US$236,7 millones), equivalentes a 11% del total de este tipo de bienes, se incrementaron gracias a las mayores ventas de productos de la industria automotriz (579% anual), químicos básicos (29% anual), maquinaria y equipo (47% anual), metalúrgicos (103% anual), papel (12% anual), plásticos (75% anual), jabones y cosméticos (50% anual), manufacturas de cuero (más de 1000% anual), calzado (522% anual), textiles (92% anual), confecciones (262% anual), editoriales (92% anual) y otros industriales livianos (93% anual), agroindustriales en

[37] El peso se depreció 11,6% anual promedio con el bolívar en los cinco primeros meses del año y 10,6% anual promedio en el primer semestre.
[38] El PIB venezolano se incrementó 3,3% en el primer trimestre.
[39] La devaluación del peso con el sucre fue 62,6% anual promedio en los primeros cinco meses y 56,3% anual promedio en el primer semestre.
[40] El PIB ecuatoriano creció 8% anual en el primer trimestre.

franjas de precio (26% anual), azúcar (126% anual) y otros agroindustriales diferentes de los derivados del café (106% anual).

El valor de las exportaciones industriales se incrementó también, aunque con un impacto menor sobre la variación total, en Zonas Francas (152% anual), Estados Unidos (4,7% anual), México (18% anual), Perú (16% anual), Brasil (27% anual), Panamá (36% anual) y Caricom (28% anual).

Los ingresos por exportaciones industriales a las **Zonas Francas** (US$47,9 millones), hacia las cuales se dirigió 2,3% del total de ellas, aumentaron principalmente con base en las mayores ventas de químicos básicos (651% anual) y maquinaria y equipo (141% anual). Aumentaron también las de papel (79% anual), productos de la industria automotriz (más de 1000% anual), productos metalúrgicos (189% anual), manufacturas de cuero (30% anual), plásticos (51% anual), jabones y cosméticos (337% anual), confecciones (5,5% anual), textiles (10% anual), editoriales (140% anual) y otros productos industriales livianos (304% anual).

Aunque la devaluación real del peso con el dólar se ha mantenido[41], la aguda desaceleración de la **economía norteamericana** en los tres últimos trimestres[42] le ha restado velocidad al incremento de nuestros ingresos por exportaciones industriales a este mercado (US$450,9 millones), que representaron 22% del total de las ventas de este tipo de bienes. Su tasa de crecimiento se redujo a 4,7% anual en los primeros cinco meses del año en curso, mientras que en iguales períodos de los dos años anteriores había alcanzado 16% anual.

El incremento de los ingresos por exportaciones industriales en el **mercado norteamericano** resultó de las mayores ventas de confecciones (16% anual) y maquinaria y equipo (151% anual). La reducción más significativa se presentó en las de productos químicos básicos (-27% anual).

Estimulado por la devaluación real[43], el valor de nuestras exportaciones industriales a **México** (US$85,4 millones), que equivalió a 4% del total de estos bienes, se incrementó gracias al crecimiento en los ingresos por ventas de productos editoriales (45% anual), químicos básicos (22% anual), confecciones (49% anual), productos plásticos (52% anual), maquinaria y equipo (22% anual), productos de la industria automotriz (612% anual) y agroindustriales diferentes del azúcar, los incluidos en franjas y los derivados del café (295% anual). La notable desaceleración de esta economía[44], sin embargo, redujo el ritmo

[41] La devaluación real promedio del peso con el dólar americano fue 9,5% anual en los cinco primeros meses del año, pero disminuyó a 7,5% anual en el primer semestre debido a una devaluación real prácticamente nula en junio (0,8% anual).

[42] Después de crecer a una tasa de 5,6% anual en el segundo trimestre del año pasado, el PIB de los Estados Unidos se incrementó apenas 1% anual en el último trimestre de ese año, 1,2% anual en el primero del año en curso y apenas 0,7% anual en el segundo. Los analistas esperan que se recupere en los dos siguientes, gracias al relajamiento de las políticas monetaria y fiscal, que han reducido las tasas de interés (seis veces este año, dejando la de referencia en 3,75% anual) y los impuestos (-US$1,35 trillones) para estimular su demanda interna.

[43] La devaluación real promedio del peso colombiano con el mexicano fue 10,3% anual en los primeros cinco meses del año y 10,7% anual en el primer semestre.

[44] Después de crecer a tasas superiores al cinco por ciento anual a lo largo del año pasado, en el primer trimestre de este año el PIB mexicano se incrementó apenas 1,9% anual.

de expansión de nuestros ingresos por exportaciones industriales en este mercado, cuya tasa de crecimiento se redujo de 35% anual en los primeros cinco meses del año pasado a 18% anual en idéntico período del año en curso.

Aunque la actividad se desaceleró notablemente en esa economía[45], estimulados por la devaluación real del peso con el sol[46], los ingresos por exportaciones industriales a **Perú** (US$102,6 millones), que representaron 5% del total, crecieron con base en el aumento de las de azúcar (119% anual) y otros productos agroindustriales diferentes de los derivados del café y los incluidos en franjas de precio (86% anual); papel (24% anual), maquinaria y equipo (20% anual), productos plásticos (41% anual) y jabones y cosméticos (23% anual).

Pese a la estabilidad de la tasa de cambio real entre el peso y el real[47], gracias al buen ritmo de crecimiento mantenido por esa economía[48] el valor de las ventas de productos industriales a **Brasil** (US$60,7 millones), que alcanzó 2,9% del total de las de estos bienes, aumentó con base, sobre todo, en el incremento en las exportaciones de productos químicos básicos (21% anual) y maquinaria y equipo (146% anual). Crecieron también, aunque con un menor impacto sobre el total, las de confecciones (318% anual), textiles (16% anual) y otros productos industriales livianos (39% anual) y las de productos agroindustriales diferentes del azúcar, los derivados del café y los incluidos en franjas de precio (75% anual).

Estimulados por la devaluación real[49], los ingresos por exportaciones industriales a **Panamá** (US$53 millones), equivalentes a 2,6% del valor total de las industriales, se incrementaron con base en las mayores ventas de maquinaria y equipo (190% anual), azúcar (465% anual) y productos químicos básicos (22% anual). Aumentaron también, aunque con un impacto menor, las de productos editoriales (22% anual), jabones y cosméticos (42% anual), productos metalúrgicos (52% anual) y productos de la industria automotriz (174% anual).

El valor de nuestras exportaciones industriales al **Caricom** (US$31 millones), que alcanzó 1,5% del total, aumentó gracias al incremento en las de azúcar (23% anual) y otros productos agroindustriales diferentes de los derivados el café y los incluidos en franjas (15% anual); papel (129% anual), productos plásticos (86% anual), jabones y cosméticos (72% anual), otros productos industriales livianos (76% anual) y maquinaria y equipo (20% anual).

MINCOMEX

[45] Luego de incrementarse a tasas superiores al 3% anual durante los tres primeros trimestres del año pasado, el PIB peruano tuvo un crecimiento prácticamente nulo en el cuarto (-0,4% anual) y se contrajo 2,6% en el primero de este año.
[46] La depreciación real del peso con el sol fue 5,9% anual promedio en el período enero – mayo y 5% anual en el primer semestre.
[47] El peso se devaluó apenas 0,5% anual promedio con el real en los primeros cinco meses del año y se revaluó 2,2% anual en el primer semestre.
[48] El PIB brasileño aumentó por encima de 4% anual a lo largo del año pasado y se incrementó 3,8% anual en el primer trimestre de este año.
[49] La devalución real del peso con el balboa fue 4,9% anual promedio en los cinco primeros meses del año y 3,9% anual en el primer semestre.

A pesar de la devaluación real[50], por causa de la desaceleración de su economía[51], el descenso más significativo de nuestras exportaciones industriales durante los cinco primeros meses del año ocurrió en la **Unión Europea** (-14% anual). En este mercado, hacia donde se dirigió 4,6% del total de ellas, disminuyeron especialmente las ventas de productos agroindustriales derivados del café (-29% anual), agroindustriales en franjas de precio (-60% anual) y demás agroindustriales derivados del azúcar (-45% anual).

5. RESULTADOS DE LAS IMPORTACIONES DE ENERO A MAYO DE 2001.

A pesar de la reciente desaceleración de la actividad económica[52] y de la mayor devaluación del peso[53], los egresos por importaciones continuaron aumentando (Gráfico 1). En este período el valor de las importaciones (US$5.468 millones CIF) se incrementó 16,2% anual y su volumen lo hizo 0,6% anual.

MINCOMEX

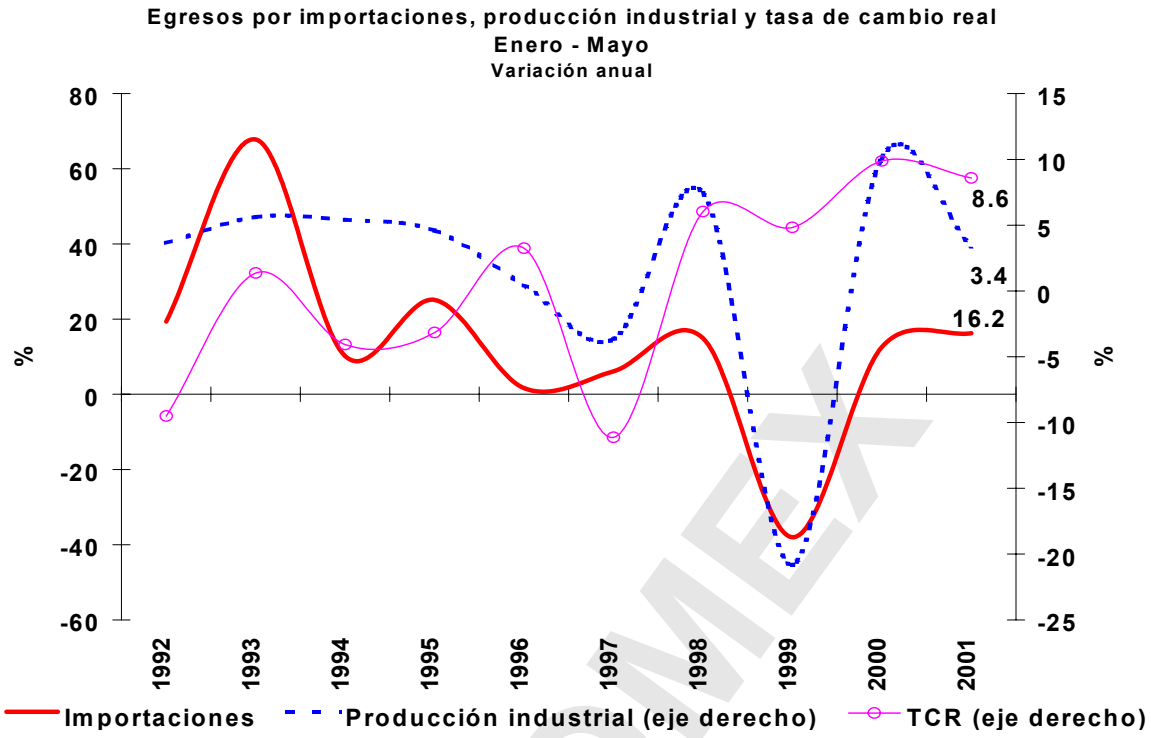
[50] El índice de tasa de cambio real del peso con las monedas de nuestros principales ocho socios comerciales en la Unión Europea, calculado por el Ministerio, se depreció 4,9% anual promedio en el período enero – mayo. Sin embargo, debido a una apreciación de 23% anual en junio, durante el primer semestre se presentó una pequeña revaluación (0,3%).

[51] El PIB de la Unión Europea se ha incrementado a tasas cada vez menores desde el segundo trimestre del año pasado, cuando lo hizo 3,7% anual, hasta el primero de este año, cuando creció 2,5% anual.

[52] De acuerdo con los resultados de la muestra mensual manufacturera, la producción real de este sector, excluyendo la trilla de café, se incrementó 3,38% anual en el período enero - mayo, después de hacerlo 10,1% anual en igual período del año pasado. El PIB creció en el primer trimestre 1,67% anual, luego de incrementarse 2,27% anual y 3,22% anual en el cuarto y tercer trimestres del año pasado.

[53] El peso se devaluó en términos reales 8,6% anual promedio en este período y 7% anual en el primer semestre.

Gráfico 1



El valor de las importaciones creció como consecuencia, principalmente, del incremento en las compras de equipo de transporte (51% anual), que originó cerca de una tercera parte (31,5%) de la variación total y representó 13% del total de egresos.

Los egresos por estas compras (US$715,2 millones CIF) aumentaron, en su mayor parte, en virtud de las de equipo rodante de transporte (77% anual) y, en menor medida, de las de partes y accesorios para estos productos (18% anual).

Aproximadamente otra tercera parte (30,9%) del aumento del valor de las importaciones se originó en las compras de bienes de capital para la industria (US$1.176 millones CIF), equivalentes a una quinta parte de los egresos totales. Entre éstas se destacaron las de maquinaria industrial, que se incrementaron 23% anual), y las de otros equipos fijos, que aumentaron 36% anual.

Los egresos por importaciones de materias primas y productos intermedios para la industria (US$2.171 millones CIF), que representaron dos quintos del total, aumentaron 6,5% anual en el período. El incremento en el valor de las importaciones de estos productos se debió a las mayores compras de productos agropecuarios no alimenticios (14% anual), mineros (7,4% anual) y químicos y farmacéuticos (6% anual).

Alrededor de una quinta parte (18,5%) del incremento en los egresos por importaciones en el período se originó en las compras de bienes de consumo (US$992 millones CIF), que representaron 18% del total y aumentaron 16,4% anual. El valor de las importaciones de bienes de consumo duradero (US$362,4 millones), que representó 6,6% del total, se

MINCOMEX

incrementó 30% anual con base en el mayor valor de las de vehículos de transporte particular (19% anual) y máquinas y aparatos para uso doméstico (40,5% anual).

Dentro de las importaciones de bienes de consumo no duradero (US$362,4 millones), que equivalieron a 11,5% del total, se destacaron las mayores compras productos farmacéuticos y de tocador (21% anual).

6. RESULTADOS DE LA BALANZA COMERCIAL DE ENERO A MAYO DE 2001

Debido al estancamiento de los ingresos por exportaciones (-0,6% anual) y al aumento de los egresos por importaciones (16,2% anual FOB), la balanza comercial arrojó un déficit de US$1,8 millones, el cual contrasta con el superávit de US$744,7 millones obtenido en el mismo período del año anterior (Gráfico 2).

Las variaciones que más contribuyeron para que se obtuviera este déficit ocurrieron en los balances con:

- El Nafta, con el cual el superávit (US$230,5 millones) disminuyó 75% anual;
- La Unión Europea, con la cual se pasó de un superávit (US$1,8 millones) a un déficit (-US$91,4 millones);
- Y el Resto del Mundo (excluyendo Japón, Mercosur y CAN), con el cual se aumentó el déficit en 890% anual.

Al surgimiento del déficit comercial también contribuyeron, aunque menos significativamente, los incrementos en los déficits con Mercosur (31% anual), Chile (45% anual) y Japón (6% anual).

El déficit con la Unión Europea se dio como consecuencia de un aumento en las importaciones (22% anual) que superó el incremento en las exportaciones (8,8% anual).

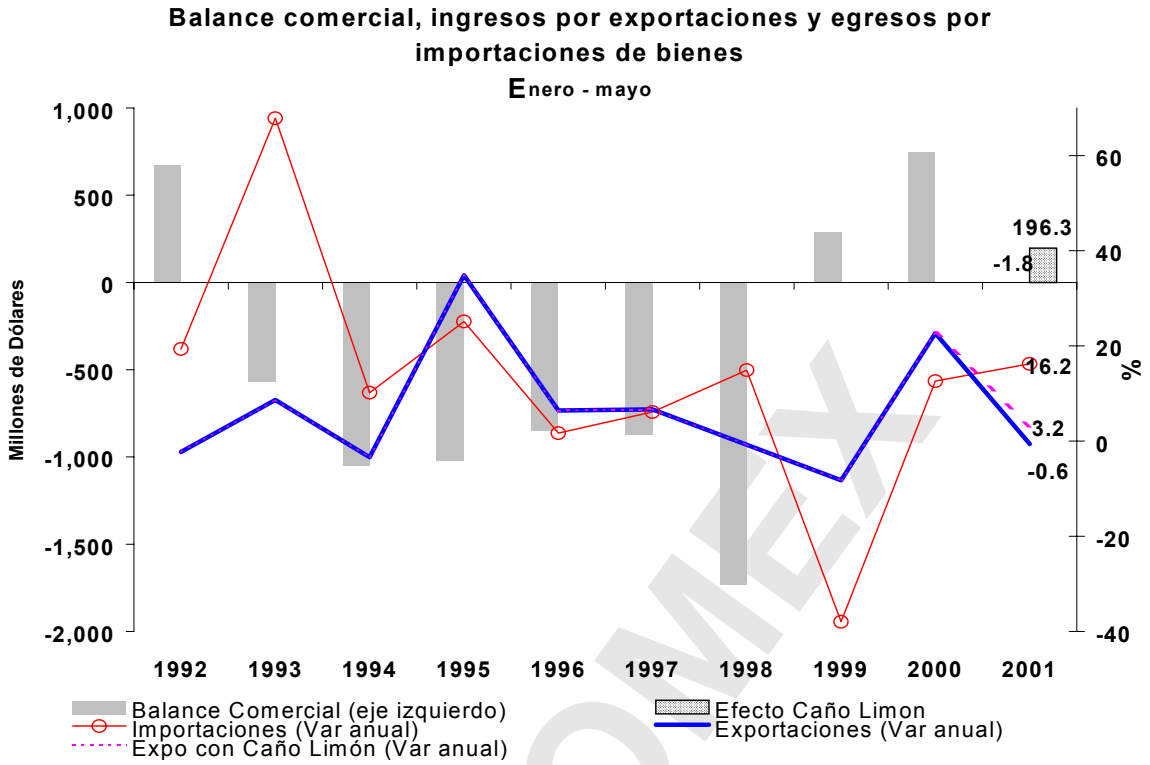
El déficit con Mercosur (-US$199,9 millones) se incrementó debido a los mayores déficits obtenidos con Argentina (-US$51 millones) y Brasil (-US$135 millones), que aumentaron 34% anual y 20% anual.

El aumento del déficit con Chile (-US$33 millones) resultó de un descenso en el valor de las exportaciones (-12% anual), pues las importaciones aumentaron apenas 1% anual.

El superávit con CAN (US$455 millones) se incrementó 210% anual, gracias al aumento de los balances favorables con Ecuador (US$129 millones) y Venezuela (US$299 millones), que crecieron 961% anual y 286% anual respectivamente; y a la disminución del déficit con Bolivia (-US$34 millones), que cayó 37,6% anual. El superávit con Perú (US$61 millones) decreció 45,5% anual.

MINCOMEX

Gráfico 2



El descenso en el superávit con NAFTA (US$230,5 millones) se dio como consecuencia de una disminución de 57% anual en el superávit con los Estados Unidos (US$465 millones) y a un incremento de 54% y de 37% anual en los déficit con México (-US$141 millones) y Canadá (-US$93 millones), respectivamente.

El mayor déficit con Japón (-US$144,5 millones) resultó de un descenso de las exportaciones (-29% anual).

Si los ingresos por exportaciones no hubieran disminuido como consecuencia de la voladura del oleoducto Caño Limón - Coveñas, el saldo de la balanza comercial hubiera arrojado un superávit de US$192,3 millones en lugar de un déficit de US$1,8 millones en el período.

MINCOMEX

CAPITULO III

PLAN ESTRATEGICO EXPORTADOR

1. OBJETIVO ESTRATÉGICO 1: AUMENTAR Y DIVERSIFICAR LA OFERTA EXPORTABLE DE BIENES Y SERVICIO EN FUNCION DE LA DEMANDA MUNDIAL.

En el convencimiento que el crecimiento económico sostenido en el largo plazo solo puede conseguirse en los mercados internacionales, el Gobierno del Señor Presidente Pastrana, con el Ministerio de Comercio Exterior a la cabeza, definió su Plan Nacional de Desarrollo con base en una estrategia agresiva de crecimiento de las exportaciones, como motor generador de empleo y divisas. La implementación de la estrategia se formuló en el Plan Estratégico Exportador, resultado de un trabajo de concertación y compromiso del sistema de comercio exterior, la totalidad de las entidades públicas que tienen relación con el sector y el sector privado. Fue así como con el liderazgo del Ministerio de Comercio Exterior se construyó una Política de Estado frente a la internacionalización, coherente, coordinada y con compromisos de acción del Gobierno Nacional y Regional y del Sector Empresarial.

El Plan Estratégico Exportador es la carta de navegación de las entidades del Sector Comercio Exterior que contiene una visión de la actividad exportadora colombiana para los próximos diez años, al final de este periodo, se esperan alcanzar sus cinco objetivos fundamentales:

- Aumentar y diversificar la oferta exportable de bienes y servicios en función de la demanda mundial.
- Incentivar e incrementar la inversión extranjera para fomentar directamente o indirectamente las exportaciones.
- Aumentar la productividad empresarial y hacer competitiva la actividad exportadora.
- Regionalizar la actividad exportadora.
- Desarrollar una cultura exportadora.

El desarrollo del Plan Estratégico involucra una Política Nacional de Productividad y Competitividad para mejorar estos aspectos en los bienes y servicios nacionales, requisito indispensable para conquistar los mercados internacionales y mantenerse en ellos. El Gobierno Nacional está comprometido con esta política, mediante la implementación de estrategias de cluster regionales y estrategias de cadenas productivas y la materialización de la Red Colombia Compite. Estos mecanismos permitirán remover los obstáculos a la competitividad, asociados con los factores determinantes de la misma, reconocidos por el Foro Económico Mundial.

En consecuencia, la política nacional de competitividad abarca aspectos fundamentales como la agenda comercial, el desarrollo de infraestructura, régimen laboral apropiado, adecuados mecanismos de financiación, fomento a la innovación y desarrollo tecnológico, fomento a la transferencia de tecnología, conectividad, educación y capacitación adecuada a las necesidades mundiales, incentivos a la inversión, búsqueda de mayor seguridad

MINCOMEX

física y jurídica, adecuadas políticas de promoción de exportaciones, facilitación de trámites, etc.

1.1. ESTRATEGIA 1: DESARROLLAR UNA AGRESIVA INTELIGENCIA COMERCIAL EN FUNCION DE LA DEMANDA MUNDIAL Y LA OFERTA INTERNA.

La visión estratégica de la gestión de Proexport como entidad de promoción no financiera de las exportaciones en Colombia, se enmarca dentro de las Políticas de Internacionalización y de Productividad y Competitividad antes mencionadas. Bajo este contexto, la labor de Proexport como entidad de promoción no financiera trasciende la promoción comercial tradicional para concentrarse en el desarrollo empresarial orientado a la internacionalización. Entendiendo la internacionalización, como una actitud y filosofía de largo plazo que exige a las empresas estar adecuándose permanentemente a las necesidades del mundo.

En Colombia, el camino de la entidad se ha trazado adecuadamente, como ha podido validarse en los últimos dos encuentros de las entidades de promoción de exportaciones: La reunión de las entidades de promoción de los países de APEC realizada en Chile y la III Reunión de la Red Iberoamericana de Entidades de Promoción, de la cual fue anfitrión Colombia en Cartagena.

Al comparar las estrategias de las diferentes entidades de promoción (TPOs) es importante destacar el gran avance obtenido por Colombia en la conceptualización e implementación de sus estrategias de promoción de exportaciones durante el actual Gobierno. A diferencia de lo ocurrido en Colombia, la mayoría de TPOs en Iberoamérica han empezado hasta hace muy poco a impulsar la inserción de las estrategias de promoción de exportaciones en un Plan de Desarrollo Nacional, conscientes de que no se logrará un aumento sostenido de exportaciones con base en una política aislada de promoción comercial convencional basada en el apoyo en la participación en ferias internacionales, organización de agendas, misiones comerciales, etc.

Estas entidades consideran indispensable para la promoción efectiva de las exportaciones diseñar programas y servicios que permitan lograr la inserción de la pequeña y mediana empresa en el proceso exportador, mejorar la competitividad de las firmas y de manera prioritaria, la generación de valor agregado a través de la consolidación de las cadenas productivas y los Clusters. En Colombia, programas de esta naturaleza fueron diseñados y liderados por el Ministerio de Comercio Exterior desde los inicios de este Gobierno y han liderado el accionar de todas las entidades del sector de comercio exterior durante este Gobierno.

Otro aspecto a resaltar en materia de orientación estratégica es que la mayoría de los países de APEC, e incluso en Iberoamérica recientemente, se están volcando hacia TPOs basadas en estructuras sectoriales, organización que Colombia adoptó desde 1998 como resultado de un drástico proceso de reorganización administrativa que le ha permitido prestar sus servicios a los exportadores de una manera más eficiente e integral.

Adicionalmente, cabe mencionar que en países en desarrollo como el nuestro, la escasez de recursos para promoción es una limitación que condiciona las políticas y las actividades a realizar por parte de las entidades de promoción y en alguna medida, alinean su

orientación estratégica. En contraste, los países desarrollados no tienen este tema en su agenda de prioridades, pero dan gran trascendencia al tema de promover el comercio, incluidas las importaciones, así como a la promoción de la inversión extranjera, bajo el convencimiento de que los esquemas de promoción de comercio e inversión son complementarios e interdependientes.

Los países en desarrollo se preocupan mucho, y con razón, por la asignación eficiente de sus recursos limitados y por el impacto que generen sus actividades de promoción en términos de mayores exportaciones. Por ello, el tema del impacto y seguimiento de la gestión de Oficinas Comerciales y de las actividades de promoción en general es prioritario. Sin embargo, a pesar de su importancia los avances que se encuentran en este tema en el ámbito internacional han sido muy pocos, con excepción de Proexport Colombia que ha venido diseñando e implementando un sistema de información gerencial de gestión e impacto.

Por el contrario, en materia de viabilidad financiera en el largo plazo, aspecto esencial de la estrategia de promoción de exportaciones en el largo plazo, Colombia enfrenta un rezago importante. En la mayoría de las TPOS la venta de servicios es cada vez una fuente más importante de recursos, contrario a lo que ocurre en Colombia en donde apenas se está trabajando en la definición e implementación de una política de cobro de servicios. Finalmente, la mayoría de las entidades han venido trabajando en el tema de cofinanciación de servicios, e inclusive algunos denominan como venta de servicios el concepto de cofinanciación.

En materia de estrategia cabe mencionar que al igual que en la comunidad empresarial también existe entre las TPOs una competencia válida por la penetración en los mercados internacionales y por la consecución de recursos de cooperación técnica. Sin embargo, hay una clara conciencia sobre la conveniencia de establecer relaciones de carácter informal entre las TPOs para apoyar mutuamente su gestión de promoción y para compartir información de mutuo beneficio. Entre las TPOS la estrategia actual se podría definir como “Competencia y Cooperación”.

Finalmente, y como aspectos esenciales de la estrategia de promoción, no puede desconocerse que si bien se ha avanzado de manera importante en algunos aspectos, es necesario realizar mayores desarrollos en Colombia en materia de Imagen País, programas de desarrollo de proveedores que permitan estimular la exportación indirecta, desarrollo logístico y porque no, promoción y desarrollo de importaciones que sean vistas como insumo fundamental al desarrollo exportador.

1.1.1. PROYECTO 1. SISTEMA DE INFORMACION DE INTELIGENCIA DE MERCADOS.

Con el propósito de contribuir al desarrollo de una agresiva inteligencia comercial en función de la demanda mundial y la oferta interna, Proexport realiza una inversión permanente en la adquisición de bases de datos y en la disponibilidad de una plataforma informática eficiente y amigable para el exportador. En este frente los logros más importantes a destacar son los siguientes:

MINCOMEX

Proyectos Especiales de Información Comercial: El pasado mes de mayo, se firmó el Convenio entre el BID-FOMIN y Proexport, oficializándose así la iniciación del Proyecto "Programa de Información al Exportador por Internet" aprobado en Diciembre del 2000.
Actualmente, Proexport se encuentra desarrollando el Plan de Negocios del primer año del proyecto y completando los requisitos para el primer desembolso. Durante el primer año de ejecución del Proyecto Programa Información al Exportador por Internet (ATN/MT-7253-CO), se desarrollarán actividades dirigidas a la consolidación del Sistema y al rediseño del mismo. Adicionalmente, se dará inicio a la divulgación regional del éste a través de la descentralización y montaje de centros de atención al empresario.

Las principales actividades a desarrollar en cada componente son:

Componente 1: Adecuación del Sistema

- Ventanilla única: a través de la cual el exportador colombiano pueda acceder a todas las fuentes de información relevantes, tanto nacionales como internacionales, en materia de comercio exterior.

- Catálogo electrónico: dirigido a facilitar a las PYMES exportadoras la oferta de sus productos por el internet de una forma sencilla y asequible.

- Rediseño técnico del Sistema a partir de los nuevos contenidos de información sobre los mercados internacionales, obtenidos de las consultorías realizadas en 15 mercados regionales y 10 mercados no regionales.

Componente 2: Consolidación del Sistema

- Estudio de Selección sector-país: determinación de los productos de exportación no tradicionales de mayor potencial, así como los mercados más interesantes para estos productos.
- Estudios detallados para productos-mercado seleccionados a través de especialistas sectoriales y formación de ocho analistas de mercado en la obtención y adecuada actualización de la información.
- Puesta en marcha de un fondo de cofinanciación de investigaciones a la medida.

Componente 3: Divulgación del Sistema entre los exportadores

- Puesta en marcha de 10 Centro de Atención en coordinación con Cámaras de Comercio y asociaciones empresariales, para el asesoramiento y divulgación de los contenidos del Sistema y permanente inducción en su utilización a través de cursos específicos y asistencia dirigida.

Proyecto Red Iberoamericana de Inteligencia de Mercados: El pasado mes de mayo, Proexport realizó en la ciudad de Cartagena de Indias la Tercera Reunión de la Red Iberoamericana de Organizaciones de Promoción del Comercio Exterior, con la participación de representantes y directivos de las Organizaciones de 24 países. Entre las

MINCOMEX

principales conclusiones del evento dirigidas a consolidar actividades en beneficio de los exportadores de los países miembros se destacan:

- Generación de mecanismos para intercambio de información.

Se acordó trabajar en pro del desarrollo de mecanismos sencillos y transparentes de acceso mutuo y multilateral a las bases de información y acceso a través de links en cada uno de nuestros webs para acceder más fácilmente por parte de nuestros usuarios a los portales con web.

- Índice Temático.

El índice temático facilita la comunicación e intercambio de información disponible por entidad. La propuesta incluye ubicar herramientas como "chat" que faciliten el intercambio de información sobre las actividades que las Organizaciones de Promoción vayan a desarrollar, así como facilitar el intercambio de información entre homólogos en las Organizaciones de Promoción.

Este espacio de comunicación habrá de facilitar la coparticipación en la realización de actividades, tales como estudios de mercado en un tercer país, divulgando para ello el interés y objetivos de la actividad con el fin de identificar qué otras Organizaciones de Promoción pueden estar interesadas.

- Información actualizada sobre la Organización de Promoción en la Red.

Se acordó, mantener actualizada la información sobre temas tales como casos exitosos, cobro de servicios, comercio electrónico, red externa e imagen del país, como una herramienta para facilitar un "benchmarking" proactivo entre las Organizaciones, así como la generación de seminarios y acuerdos bilaterales de cooperación, entre otros.

- Sistema de Inteligencia de Mercados- Mantenimiento y Ampliación de contenidos.

La actualización y mantenimiento de información del Sistema de Inteligencia de Mercados permite mantener una vigencia y utilidad de este Sistema como herramienta de consulta para el exportador. En lo que va corrido del año se ha actualizado la información macroeconómica en el módulo Guías de país y Colombia Exporta con datos anuales correspondientes al año 2000. Igualmente, se actualizaron y ampliaron los contenidos de las "Guías para Exportar a", llegando a un total de 27 Guías disponibles para los siguientes bloques económicos y zonas geográficas: 1) Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN – NAFTA (Canadá, Estados Unidos, México), 2) Comunidad Andina de Naciones – CAN (Ecuador, Perú, Venezuela), 3) Europa (Alemania, Dinamarca, España Francia, Holanda, Irlanda, Italia, Reino Unido), 4) Centro América y Caribe (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, República Dominicana), 5) Chile y Mercado Común del Sur – MERCOSUR (Chile, Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay) y 6) Asia (Japón).

El contenido de estos documentos incluye: panorama político y económico, el comportamiento del comercio exterior del país incluyendo aspectos del comercio bilateral con Colombia, hasta información detallada sobre los principales acuerdos comerciales del país, regulaciones y normas ambientales, restricciones y requerimientos especiales, derechos de propiedad intelectual que rigen dentro del mercado, aspectos de mercadeo de los productos y servicios, formas de organización de los negocios, legislación sobre inversión extranjera, financiamiento de negocios extranjeros, legislación laboral y condiciones del transporte desde Colombia hacia el mercado.

Complementario a esta información se ha seleccionado información sobre cultura de negocios, procesos de inmigración de empresarios y directorios de entidades oficiales colombianas en el país, así como direcciones web de interés para el exportador colombiano.

Como parte del programa de capacitación y divulgación del Sistema de Inteligencia de Mercados se realizaron actividades en las ciudades de Neiva, Ibagué, Medellín, Pasto, Santa Marta, Riohacha, Sincelejo, Montería Tunja, Pasto y Arauca; en el marco del segundo ciclo de la Semana del Exportador del Ministerio de Comercio Exterior. Adicionalmente, se capacitó a los Tutores Coordinadores y Empresarios de Expopyme de manera conjunta con las universidades participantes en las ciudades de Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla, Manizalez y Pereira.

Algunos eventos adicionales en el período estuvieron ligados a capacitaciones a gremios como ANDI, ASESEL y ANALDEX, Universidad de Duitama y Rosario de Bogotá y los CARCEs de Cordoba y Santander entre otros.

Logística. Información On Line:

Para atender las necesidades de información de los exportadores sobre logística y transporte y como un avance de la cadena de productividad de transporte, se creó el módulo de Logística y Transporte en el Web Site de Proexport, el cual contiene la siguiente información:

- En transporte marítimo: Información de la oferta de servicios de transporte desde los puertos colombianos a los puertos del mundo. Directorio de navieras, agentes y Links de interés nacionales e internacionales.

- En transporte aéreo. Oferta de servicios de transporte aéreo a Estados Unidos, México, Centroamérica y Can. Links de interés, nacionales e internacionales. Directorio de aerolíneas y Agentes de Carga.

- Eventos y Cursos. A través de links se obtiene información sobre los principales eventos y cursos nacionales e internacionales en temas de logística y transporte.

- Tarifas especiales para envío de muestras. Información sobre las tarifas y los requisitos para acceder a las tarifas especiales convenidas por Proexport con DHL y UPS para las empresas vinculadas a los diferentes programas.

- Mecanismo de compensación. Condiciones y normas establecidas para otorgar el Mecanismo de Compensación al Transporte.

Con base a las permanentes consultas sobre transporte y logística realizadas a Proexport, se ha iniciado el desarrollo del Directorio Colombiano de Distribución Física Internacional.

Durante lo corrido del año 2001 se actualizaron los perfiles de transporte de 33 países dentro del Sistema de Inteligencia de Mercados y se incluyeron 9 nuevos perfiles.

MINCOMEX

Adicionalmente se desarrollaron treinta análisis de transporte como parte integral de los contenidos de las "Guías Como Exportar a…".

Alianzas para tarifas aéreas preferenciales. En el periodo enero-junio 2001, 60 empresas, especialmente del programa Expopyme, se beneficiaron de las tarifas especiales convenidas con DHL, alcanzando este beneficio 295 empresas.

De otra parte, para que los exportadores vinculados a Proexport tuvieran nuevas alternativas para el envío de muestras, se suscribió un convenio con T.G Express- UPS, a partir de abril de 2001 con el cual aproximadamente 58 empresas se han beneficiado con la reducción de tarifas para el envío de sus productos a diferentes mercados internacionales.

Mecanismo de Compensación al transporte. En el periodo enero-junio de 2001, se beneficiaron con el Mecanismo de Compensación al transporte 68 empresas, las cuales registraron exportaciones por valor FOBUS$ 7.444.064.40. Las exportaciones se dirigieron a 40 países diferentes. Centroamérica, especialmente El Salvador, y el Caribe con Haití, se han mantenido como los principales mercados, le siguen en importancia, Australia, Indonesia y Filipinas.

Comportamiento del Mecanismo de Compensación Enero-Junio 2001

Valor FOB Exportaciones US$	7.444.064.40
Valor del Mecanismo US$	203.462.13
Valor del Mecanismo $ Col.	452.194.245.66
No. Empresas	68
No. Productos.- Pos. Arancelarias	141
No. De Países de destino	40
No. Mecanismos otorgados.	373

Reducción de Tarifas. Para lograr competitividad de la exportación de Tilapia producida en Antioquía con destino a los Estados Unidos, se gestionó con aerolíneas Tampa una reducción del 29% del flete aéreo.

Capacitación. En los ciclos de la semana del exportador, se ha ilustrado a los exportadores y potenciales exportadores, con un caso práctico, la importancia que la distribución física tiene en la competitividad de las exportaciones.

Se ha buscado un mayor acercamiento a Proexport por parte de los empresarios, por ser el sector de prestatarios de servicios de transporte y actores importantes en el proceso exportador, a través de capacitación en el sistema de inteligencia de mercados y para crear canales de información permanentes en aspectos relacionados con el transporte.

En la Cadena de Competitividad de Transporte Aéreo Internacional de Carga en el tema de Red de Información, Proexport, dentro de sus compromisos adquiridos, tuvo un aporte correspondiente al 100%, quedando claro que la entidad viene liderando el cumplimiento.

MINCOMEX

Finalmente, se debe mencionar el apoyo de Proexport en la coinversión en promoción exportadora, ésta asciende a Col.$ 15,434 millones para el período comprendido entre julio de 2000 y junio de 2001, lo cual representa un aumento nominal del 28.5%, respecto al período comprendido entre julio de 1999 y junio de 2000.

1.1.2. PROYECTO 2. SISTEMA DE REGISTRO DE EMPRESAS EXPORTADORAS.

El Sistema de Inteligencia de Mercados es una herramienta cada vez más importante como fuente de información y consulta por parte de la comunidad exportadora colombiana, como lo demuestra el permanente crecimiento en el número de usuarios que se ha registrado durante el año 2001. Entre enero y junio de este año, se ha incrementado el número de usuarios registrados en un 212%, pasando de 9.080 a 28.355 usuarios registrados.

A junio 30 del 2001, el número de empresas colombianas registradas en el Sistema de Inteligencia de Mercados ascendió a 4162 empresas, esto es más del doble de las empresas registradas al finalizar el año pasado. El reconocimiento internacional del Sistema de Inteligencia también se refleja en el registro de empresas extranjeras, que a junio fue de 555 empresas.

1.2. ESTRATEGIA 2: ADECUAR, REORIENTAR Y PROMOCIONAR LOS INSTRUMENTOS PARA INCENTIVAR EL COMERCIO EXTERIOR.

1.2.1. PROYECTO 1. EVALUACION Y/O REVISION DEL IMPACTO DE LOS INSTRUMENTOS.

SISTEMAS ESPECIALES DE IMPORTACIÓN EXPORTACIÓN - PLAN VALLEJO

El plan estratégico exportador del Gobierno Nacional se ha propuesto como meta nacional duplicar las exportaciones, lo que implica desarrollar los objetivos estratégicos que incluyen el aumento y diversificación de la oferta exportable de bienes y servicios en función de la demanda mundial y la oferta interna, para lo cual se estableció como estrategia la adecuación, orientación de los instrumentos para incentivar el comercio, la diversificación de las mismas mediante el impulso a nuevos sectores, y la extensión de su cobertura geográfica a través de una ampliación del numero de países en los cuales se comercia.

Para lograr este objetivo el gobierno no se ha limitado a su simple enunciación, se han impulsado acciones que buscan promover su eficiencia y competitividad , y por ende sus posibilidades de desenvolverse mejor en los mercados internacionales dando impulso a todos aquellos instrumentos que como Plan Vallejo facilitan la inserción de nuestra exportaciones en el exterior.

Observamos como entonces la consolidación de los sistemas Especiales de Importación Exportación Plan Vallejo adquieren especial significado por cuanto de una parte este mecanismo participó en porcentajes bastantes representativos, 61% (1999) y 73% (2000) de las exportaciones colombianas, en cuyo amparo se ha diversificado la oferta exportable del país de las tres ultimas décadas, todo ello debido fundamentalmente, a su eficiencia y cobertura de la actividad exportadora, tanto en el ámbito geográfico como sectorial y

MINCOMEX

empresarial. Además, lo anterior significa no solo el avance dinámico y permanente de las exportaciones Plan Vallejo en el contexto de las no tradicionales, sino un crecimiento en su interior que afirma que este es el mecanismo que jalona el desempeño del sector exportador de Colombia.

El instrumentos en sus distintas modalidades cuenta con un número aproximado de 3.500 usuarios, que están localizados en todos los sectores productivos y en la casi totalidad de la geografía colombiana. Existen como usuarios personas naturales, pequeñas, medianas y grandes empresas; sociedades de comercialización internacional, extranjeras, mixtas, nacionales y cooperativas.

Geográficamente y a pesar de existir una alta concentración de los proyectos en la capital y otras cuatro ciudades importantes, también es común la vinculación de programas ubicados en ciudades pequeñas de diferentes departamentos.

En otro ángulo es interesante resaltar que en el conjunto de usuarios se presentan empresas dedicadas en su totalidad a la actividad exportadora, otras que comparten los mercados nacionales y externo y la gran mayoría que atiende prioritariamente el mercado interno que participa de manera indirecta en las exportaciones.

Los Sistemas Especiales de Importación - Exportación se establecieron por medio de los artículos 172 a 179 del decreto 444 de 1967 con el objetivo de ofrecer un mecanismo que permita a los exportadores facilitar las operaciones de importación con exención parcial o total de gravamen arancelario e impuestos para las ventas de sus materias primas, insumos, bienes intermedios, bienes de capital y repuestos, necesarios en sus procesos de producción, con el objeto básico que el producto resultante sea efectivamente exportado.

Los Sistemas Especiales de Importación Exportación pretenden:

- Servir como mecanismo de impulso a las exportaciones colombianas.
- Fortalecer el proceso de diversificación de importación.
- Contribuir a la renovación tecnología.

El propósito general para el establecimiento de los Sistemas Especiales se fundamentó en el desarrollo de la política general de promover el desarrollo económico y social, fomento de la actividad productiva y por ende del empleo así como propender por el equilibrio Cambiario.

Esta política se implementó a partir de 1967, en relación con el fomento a las exportaciones fundamentada principalmente en tres aspectos:

1. Los ingresos externos en economías que, como la colombiana, tiene gran dependencia del precio de unos pocos bienes primarios (café, carbón, petróleo y ferroníquel), son muy variables. Cuando los precios internacionales de estos productos son altos, igualmente los ingresos por concepto de exportaciones se incrementan. Sin embargo los precios internacionales no se mantienen constante y cuando estos bajan, el país se ve sometido a serias dificultades tanto para las compras al exterior que requiere la industria como para la asignación de prestamos externos. La reducción de la variabilidad de estos ingresos externos es el primer aspecto que se tuvo en cuenta con relación al fomento de las exportaciones.

MINCOMEX

2. En la generación de las divisas requeridas para mantener una balanza comercial en equilibrio. La balanza comercial la componen principalmente los ingresos por concepto de exportaciones y los egresos por concepto de importaciones. Una balanza deficitaria, es decir, con egresos mayores que los ingresos, conduce al incumplimiento de los compromisos adquiridos con el exterior por el país y a la incapacidad para adquirir nuevos compromisos que tengan por objeto estimular la industria.

3. En la ampliación del mercado para sectores productivos que se enfrentan a obstáculos de difícil solución en el mercado nacional. Las empresas presentan restricciones al crecimiento tales como el hecho de disponer de equipo de trabajo y no poderlo utilizar al máximo, por ser bajo el consumo nacional o, por escasez o encarecimiento de la materia prima extranjera.

Los Sistemas Especiales de Importación - Exportación están insertos en este esquema como uno de los principales incentivos a la exportación y han demostrado durante el tiempo transcurrido desde su implantación efectos positivos sobre la producción agrícola y de manufactura en el país, y por ello han tenido incidencia en la diversificación de las exportaciones y la generación de empleo.

Se constituye en un mecanismo que brinda al exportador facilidades para el desarrollo e incremento de la productividad en la empresa debido a que:

- Reduce los costos de producción.
- Facilita los procesos de innovación de las líneas de producción
- Es un medio de renovación o introducción de nuevas y más desarrolladas tecnologías.
- Promueve el proceso de mejoramiento de la calidad de los productos.
- Permite realizar operaciones de importaciones no reembolsable.
- La exportación de los productos terminados utilizando el mecanismo de Sistemas Especiales recibe, al igual que las exportaciones ordinarias, el estímulo del CERT. El porcentaje de CERT a recibir se calcula exclusivamente sobre el Valor Agregado Nacional, en el caso de programa de materias primas e insumos.
- Los exportadores que utilicen los Sistemas Especiales de Importación Exportación pueden aprovechar las líneas de crédito creadas por BANCOLDEX Banco de Comercio Exterior, para financiar las exportaciones.

La reglamentación de los Sistemas Especiales ha sufrido diversos cambios desde su implantación en consonancia con las políticas en materias de comercio exterior. Con el propósito de unificar la reglamentación y facilitar los procedimientos para acceder a este mecanismo se expidió la Resolución 1860 vigente a partir del 14 de mayo de 1999, por medio de la cual se establece los procedimientos en aplicación de las operaciones de los Sistemas Especiales de Importación - Exportación Plan Vallejo.

Desde la promulgación del decreto ley 444 de 1967, el gobierno nacional estableció diversas operaciones de importación exportación, con el compromiso de enviar hacia los mercados externos el total o la mayor parte de los productos elaborados con los bienes importados. En virtud de esta norma, se establecieron las siguientes operaciones:

MINCOMEX

- Importación de materias primas con compromisos de exportación del 100%.
- Importación de materias primas e insumos con compromisos de exportación parciales.
- Importación de bienes de capital con compromiso a exportar mínimo el 70% de los aumentos de producción.
- Importación de bienes de capital con compromiso a exportar mínimo el 1,5 del valor importado.
- Reposición de materias primas e insumos.
- Importación de bienes de capital para exportar servicios.

Cada una de estas operaciones dispone de diferentes beneficios, y según la operación escogida para bienes de capital se dispone de las siguientes:

- Para las importaciones de bienes de capital del artículo 173 c) del decreto ley 444/67 se tiene exención del arancel y el IVA se cancela en forma diferida.
- Para las importaciones de bienes de capital del artículo 174 de la misma norma se paga el arancel al momento de la importación y el IVA se paga en forma diferida.
- De esta manera, la primera de las operaciones antes mencionadas en la actualidad es la que ofrece los beneficios a los usuarios que tienen aprobados programas de bienes de capital, ya que en la otra operación el beneficio otorgado es llamativo para aquellos empresarios que destinan la mayor parte de su producción al mercado local y requieren renovar y actualizar su tecnología.

MARCO JURÍDICO

La principal normatividad que actualmente rigen los Sistemas Especiales de Importación - Exportación Plan Vallejo es:

- Decreto – Ley 444 de 1967 donde se crean los sistemas especiales de importación y exportación, están relacionados en los Artículo 172 a 180.
- Decreto 631 de 1985, con el cual se dictan normas que reglamentan varios aspectos del Plan Vallejo y en especial la facultad asignada a INCOMEX para controlar el desarrollo de los programas aprobados.
- Decreto 1208 de 1985, el cual asigna el control de los compromisos al INCOMEX, mediante la constitución de garantías bancarias o de compañías de seguros.
- Decreto 697 de 1990 se adicionan garantías personales y se faculta la constitución de garantías globales.
- Resolución 1860 de 1999 de INCOMEX, en la cual se establece el procedimiento de requisitos para la autorización de los programas.
- Decreto 2685 de 2000 en donde se fijan las normas relativas a la terminación del régimen de importación temporal.

En la actualidad el Ministerio de Comercio Exterior, MINCOMEX, es la entidad encargada de administrar los Sistemas Especiales de Importación - Exportación Plan Vallejo, mediante los cuales el productor o el comercializador pueden introducir al país bajo un régimen especial con exención parcial o total de derechos o impuestos de insumos, materias primas, bienes intermedios, bienes de capital y repuestos requeridos para ser utilizados en la producción de bienes destinados a los mercados internacionales.

MINCOMEX

EVALUACIÓN DEL MECANISMO PLAN VALLEJO DURANTE LOS DIEZ ULTIMOS AÑOS:

Se está realizando una evaluación de los instrumentos de promoción existentes en Colombia, con el fin de determinar su eficiencia y su impacto sobre las exportaciones y las necesidades de ajuste para que sean instrumentos que brinden mayores niveles de competitividad a los productos y servicios colombianos para posicionarse en los mercados externos.

Se evalúo la utilización del mecanismo Plan Vallejo durante los diez últimos años y del Certificado de Reembolso Tributario CERT desde que fue asignada esta labor en mayo de 1997 al entonces INCOMEX. El resultado de esta evaluación se obtuvo en el mes de abril de 2001.

SISTEMAS ESPECIALES DE IMPORTACIÓN – EXPORTACIÓN

Como Instrumento de Promoción de Exportaciones, los Sistemas Especiales de Importación – Exportación, contribuyen a la competitividad exportadora de los usuarios, constituyéndose como un mecanismo para la diversificación de la oferta exportadora, el mejoramiento tecnológico y el oportuno acceso a los materiales requeridos para la exportación con la valiosa incorporación del Valor Agregado Nacional y la generación de empleo en las distintas regiones del país.

Para una más fácil comprensión, no solamente del mecanismo sino de las operaciones que se desarrollan al interior de este, definimos cada uno de sus códigos cuya cuantificación se encuentra incluida en este informe:

CLASE DE OPERACION

MP Artículo 172 del Decreto – Ley 444/67
Importación de Materias Primas e Insumos utilizadas exclusivamente y en su totalidad a la producción de bienes destinados a la exportación. Compromiso de exportación del 100%.

MQ Artículo 172 del Decreto – Ley 444/67
Importación NO REEMBOLSABLE de Materias Primas e Insumos utilizadas exclusivamente y en su totalidad a la producción de bienes destinados a la exportación. Compromiso de exportación del 100%.

MX Artículo 173 Literal b) del Decreto – Ley 444/67
Importación de Materias Primas e Insumos destinados en su totalidad a la producción de bienes cuya exportación podrá ser parcial Compromiso del exportación mínimo del 60%

RM Artículo 179 del Decreto – Ley 444/67
Reposición de Materias Primas. e Insumos . Derecho a importar igual cantidad de las materias primas de origen extranjero que hayan sido utilizadas en los bienes ya exportados.

BR Artículo 173 Literal c) del Decreto – Ley 444/67

MINCOMEX

Importación de Bienes de Capital y sus Repuestos para la instalación o ensanche o reposición de las respectivas unidades productivas que se empleen en la producción de bienes de exportación. Compromiso de exportación en unidades físicas mínimo el 70% de los incrementos de producción obtenidos.

BK Artículo 174 del Decreto – Ley 444/67
Importación de Bienes de Capital para la instalación o ensanche o reposición de las respectivas unidades productivas que se empleen en la producción de bienes de exportación. Compromiso de exportación en términos de valor mínimo el 1,5 veces el valor importado.

BS Artículo 173 Literal c) del Decreto – Ley 444/67
Importación de Bienes de Capital para exportar servicios. Compromiso de exportación en términos de valor mínimo 3 veces el valor importado.

TOTAL PROGRAMAS AUTORIZADOS POR CLASE DE OPERACIÓN.

Los Sistemas Especiales de Importación – Exportación, fueron modificados sustancialmente en el mes de Noviembre de 1992, razón por la cual se inició la codificación anteriormente señalada y una nueva numeración consecutiva para la identificación de los Programas, la cual se mantiene hasta la fecha. Era necesario diferenciar las solicitudes de programas autorizados al amparo de la nueva reglamentación y en consecuencia se procedió a la sustitución de los autorizados con anterioridad a la citada vigencia.

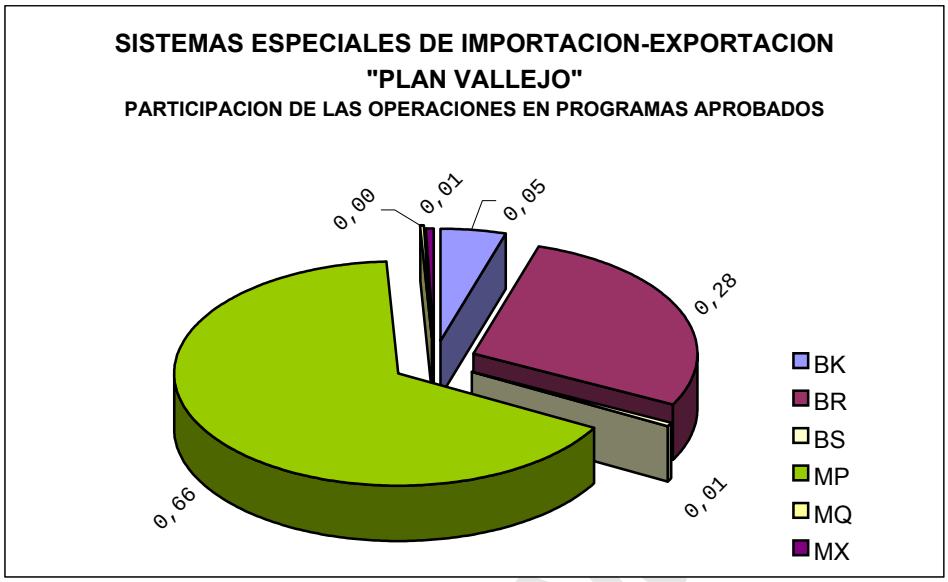
En la siguiente cuadro se puede apreciar la cantidad de Programas autorizados en cada anualidad por clase de operación, los que corresponden a 1899 empresas.

OPERACION	**1992**	**1993**	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**	**TOTAL**
Materias Primas e Insumos											
MP		623	120	106	97	136	125	164	173	29	1573
MQ								1	6	1	8
MX		9	1	1	1				3		15
Bienes de Capital											
BR	13	255	89	55	55	52	55	31	44	12	661
BK	1	87	8	6	2	4	1	1	3		113
BS				2	8	6					16
Total general	**14**	**974**	**218**	**170**	**163**	**198**	**181**	**197**	**229**	**42**	**2386**

Del total de los Programas autorizados durante el período señalado, podemos observar que la mayor cantidad de estos corresponde tradicionalmente a Operaciones de Materias Primas, Artículo 172, Importaciones Reembolsables con una participación del 65.92% para un total de 1.573 Programas, mientras que aquellos que amparan operaciones de Bienes

MINCOMEX

de Capital, Artículo 173 Literal c), para exportación de bienes, participan únicamente en un 27.70% con 661 Programas, tal como se presenta en las siguientes gráficas.

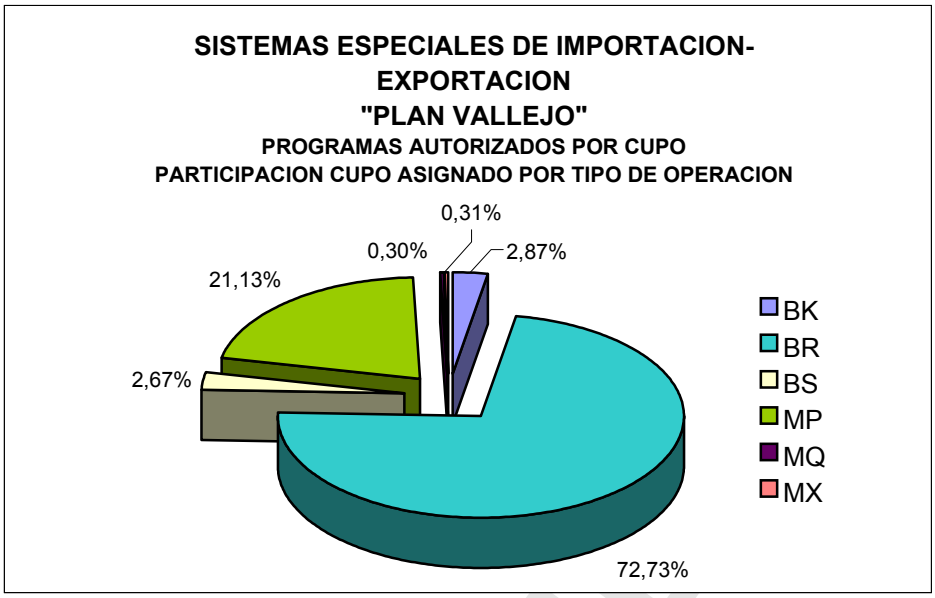


TOTAL PROGRAMAS AUTORIZADOS POR CUPO ASIGNADO

El cupo total autorizado durante el período comprendido entre el mes de Noviembre de 1992 y el 13 de Marzo de 2001, asciende a la suma de USS$ 13.122'937.877. La participación de cada uno de ellos, dentro del contexto de todos los programas aprobados, se puede observar en las siguientes tablas en las que se aprecia la gran participación de los Programas de Bienes de Capital frente a los de Materia Prima, presentando una situación totalmente contraria a la participación por número de Programas autorizados.

Programas Autorizados por Cupo Asignado
Miles de US$

Operación	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	TOTAL
BK	15.408	321.700	26.987	6.554	2.705	.204	916	101	562		**376.137**
BR	477.734	2.832.037	332.065	807.976	4.181.515	288.507	479.745	57.619	80.860	5.768	**9.543.826**
BS				3.500	270.290	76.306					**350.096**
MP		1.604.184	155.688	193.517	72.906	245.511	126.397	188.376	171.058	15.236	**2.772.873**
MQ								0	36.530	3.000	**39.550**
MX		32.281	2.000	400	360				5.400		**40.441**
TOTAL	**493.142**	**4.790.202**	**516.740**	**1.011.947**	**4.527.776**	**611.528**	**607.058**	**246.116**	**294.410**	**24.004**	**13.122.923**



TOTAL PROGRAMAS AUTORIZADOS POR CLASIFICACION INTERNACIONAL INDUSTRIAL UNIFORME CIIU (REVISION II)

Para la distribución de los programas autorizados de Sistemas Especiales por sector CIIU, se establece que el sector de petróleos, ocupa el primer lugar, seguido por la explotación de minas de carbón, la producción agropecuaria, fabricación de prendas de vestir, fabricación de textiles, transporte aéreo, fabricación de sustancias químicas y la fabricación de productos alimenticios.

Con relación a los programas aprobados, los principales sectores que contribuyen al mayor número de programas, le corresponde el primer lugar al sector de fabricación de prendas de vestir, seguido de producción agropecuaria, fabricación de textiles, fabricación de productos alimenticios y la fabricación de productos plásticos.

CERTIFICADO DE REEMBOLSO TRIBUTARIO CERT

Para este Instrumento de Promoción se hace necesario precisar que la administración del mismo fue trasladada al entonces INCOMEX, en el mes de mayo de 1997, fecha desde la cual contamos con datos estadísticos sobre los cuales se ha realizado el siguiente informe con fecha de cierre a 20 de marzo de 2001.

ACUMULADO DE LIQUIDACIONES DE CERT POR AÑO – EMPRESA

En el siguiente cuadro, se aprecia el total de las Empresas que se han beneficiado de este Instrumentos por más de un periodo, al igual que aquellas empresas que únicamente gozaron de este beneficio durante un año, señalando la base de liquidación en dólares y el CERT reconocido en pesos colombianos, para cada año.

No. de Empresas	Liquidaciones Acumuladas CERT por Empresa	Porcentaje Participación Empresa
2.535 (1)	8.974	90.64%
926 (2)	926	9.36%
3.461	**9.900**	**100.00%**

(1) Empresas con reconocimiento de CERT por más de un período.
(2) Empresas con reconocimiento de CERT durante un solo periodo anual.

EMPRESAS QUE RECIBEN LOS MAYORES RECONOCIMIENTOS DE CERT

Del total de empresas en el período revisado (1997 – 2001), se puede destacar que la participación de las cien (100) primeras registran un valor de $ 308.359' 754.308,1 que corresponden al 69.05% del valor de los CERT liquidados en dicho período y que presenta un total de $446.554´968.498.

La empresa que obtuvo el mayor beneficio de este incentivo es C.I. UNION DE BANANEROS DE URABA S.A. con un valor reconocido de $24.662´074.862.

RECONOCIMIENTOS DE CERT POR AGRUPACION SECTORIAL DEL ARANCEL

El sector que más beneficio obtuvo durante los cinco años en los cuales se acumularon los datos, fue el Agrícola, seguido de los Productos de la Industria Química, Productos Alimenticios, Plásticos y Cueros, y Confecciones.

APLICACIONES SIMULTANEA DE ESTOS INSTRUMENTOS

De otra parte al comparar las estadísticas de utilización de los mecanismos de promoción **PLAN VALLEJO y CERT**, se encontró que del total de la empresas revisadas sólo 470 usuarios de los Sistemas Especiales de Importación Exportación, registran además la utilización de los beneficios que otorga el CERT, situación que no contradice ninguno de los dos Marcos Legales ya que no son excluyentes y por el contrario el marco jurídico del CERT señala que las exportaciones realizadas al amparo de los Sistemas Especiales se les liquidara CERT sobre el Valor Agregado Nacional.

EVALUACIÓN DEL 1º DE ENERO DE 2000 AL 30 DE JUNIO DEL 2001

Teniendo en cuenta la necesidad de disponer de información que permita adelantar estudios sobre la importancia de uno de los mecanismos que dispone el gobierno nacional para el fomento de las exportaciones colombianas, se realiza un estudio sobre el tema, analizando el comportamiento de la utilización de los Sistemas Especiales de Importación – Exportación para el periodo entre el 1º de enero de 2000 y 30 de junio del 2001, basado en la autorización de Programas (proyectos) y aumentos de cupo (subproyectos) por sector económico, registros de importación (intenciones de compra) que aprueba el MINCOMEX, declaraciones de importación fuente DIAN y las exportaciones fuente DANE.

PROGRAMAS DE PLAN VALLEJO APROBADOS

La distribución por sector CIIU (Clasificación Internacional Industrial Uniforme) de las autorizaciones de Programas (proyectos) y aumentos de cupo (subproyectos) autorizados

MINCOMEX

por los Sistemas Especiales de Importación – Exportación, para el periodo entre el 1º de enero de 2000 y 30 de junio del 2001 es la siguiente:

DESCRIPCION DEL CIIU	Cupo Autorizado US$	No. Autorizaciones aumentos de cupo	No autorizaciones Programas	No. autorizaciones total
Transporte terrestre ferreo	130.000.000	2	0	2
Fabricacion de sustancias quimicas industriales	112.539.288	18	13	31
Fabricacion de productos alimenticios	84.801.140	21	25	46
Refinerias de petroleo	57.435.000	0	1	1
Produccion agropecuaria	53.392.850	40	64	104
Fabricacion de productos plasticos	50.441.901	29	10	39
Fabricacion de prendas de vestir, excepto calzado	48.794.982	60	55	115
Fabricacion de otros productos quimicos	37.509.000	10	9	19
Imprentas, editoriales e industrias conexas	36.210.828	23	16	39
Fabricacion de otros productos minerales no metalicos	33.720.504	7	5	12
Fabricacion de papel y productos de papel	32.200.000	4	14	18
Construccion de aparatos y suministros electricos	31.890.710	13	7	20
Fabricacion de textiles	31.051.357	23	20	43
Construccion de material de transporte	30.740.000	5	8	13
Produccion de petroleo crudo y gas natural	17.553.527	1	1	2
Explotacion de minas de carbon	11.114.176	6	2	8
Construccion de maquinaria excepto la electrica	10.637.000	1	4	5
Fabricación de productos de caucho	10.627.247	2	7	9
Fabricacion de productos metalicos excepto maq y equipo	8.595.970	5	19	24
Servicios conexos del transporte	6.775.000	1	2	3
Industrias basicas de hierro y acero	6.220.000	0	7	7
Industria del tabaco	4.900.000	0	2	2
Transporte por agua	4.328.000	1	2	3
Industrias basicas de metales no ferrrosos	4.270.000	1	2	3
Industria del cuero y productos de cuero	4.009.852	4	14	18
Fabricacion de vidrio y productos de vidrio	3.550.000	3	6	9
Fabricacion de objetos de barro, loza y porcelana	3.403.355	5	0	5
Extraccion de minerales metalicos	3.102.830	3	0	3
Fabricacion de muebles y accesorios, excepto los metalicos	2.218.150	4	10	14
Otras industrias manufactureras	1.687.140	3	6	9

MINCOMEX

Fabricacion de calzado, excepto el de caucho	1.359.810	1	9	10
Fabricacionde equipo profesional y cientifico e instru de medida	1.257.000	2	2	4
Servicios de reparacion	1.000.000	1	0	1
Industria de la madera y productos de madera	736.240	2	3	5
Comunicaciones	500.000	0	1	1
Extraccion de otros minerales	410.000	1	1	2
Fabricacion de productos diversos derivados del petroleo	300.000	0	1	1
Silvicultura	300.000	0	1	1
Total	**879.582.856**	**302**	**349**	**651**

Fuente: Informática y Grupo Sistemas Especiales
MINCOMEX

Durante el periodo mencionado se autorizaron cupos de importación por un valor de US$ 879.582.856 al amparo de los Sistemas especiales para la importación de materias primas e insumos y bienes de capital para la producción de bienes con destino a la exportación y a la prestación de servicios directamente vinculados con los bienes de exportación.

De esta distribución por CIIU se puede establecer que los principales sectores por actividad económica son: el sector de transporte terrestre, correspondiéndole el primer lugar al sector de transporte férreo contribuyendo con el 14,78 % (US$130.000.000) frente al cupo total autorizado durante el periodo mencionado, seguido de la fabricación de sustancias químicas con el 12,79 %, (US$112.539.288), fabricación de productos alimenticios con el 9,64% (US$84.801.140), refinerías de petróleo con el 6,53% (US$57.435.000), producción agropecuaria con el 6,07 % (US$53.392.850), fabricación de productos plásticos con el 5,73 % (US$50.441.901), seguido de otros sectores con una participación bastante representativa en la diversificación de las exportaciones como fabricación de prendas de vestir, fabricación de otros productos químicos, imprentas editoriales, fabricación de otros productos minerales no metálicos, fabricación de papel y productos de papel, construcción de aparatos y suministros eléctricos, fabricación de textiles, construcción de material de transporte. Estos sectores contribuyen con el 87,61% del cupo autorizado y con el 77.12 % de los cupos autorizados.

Con relación a los cupos autorizados, los principales sectores que contribuyen al mayor número de autorizaciones, le corresponde el primer lugar al sector de fabricación de prendas con el 17,67% (115), seguido de producción agropecuaria con el 15,98% (104), fabricación de productos alimenticios con el 7,07% (46), fabricación de textiles con el 6,61% (43) y la fabricación de productos plásticos con el 5,99% (39) e imprentas editoriales con el 5.99% (39). Estos sectores contribuyen con el 59.31% de las autorizaciones y el 34,64 % (US$304.693.058) del cupo total autorizado.

DESCRIPCION DEL CIIU	Participación del cupo total %	Participación del no. de aumentos de cupo %	Participación del no. de programas %	Participación del total de autorizaciones %
Transporte terrestre ferreo	14,78	0,66	0,00	0,31
Fabricacion de sustancias quimicas industriales	12,79	5,96	3,72	4,76

Fabricacion de productos alimenticios	9,64	6,95	7,16	7,07
Refinerias de petroleo	6,53	0,00	0,29	0,15
Produccion agropecuaria	6,07	13,25	18,34	15,98
Fabricacion de productos plasticos	5,73	9,60	2,87	5,99
Fabricacion de prendas de vestir, excepto calzado	5,55	19,87	15,76	17,67
Fabricacion de otros productos quimicos	4,26	3,31	2,58	2,92
Imprentas, editoriales e industrias conexas	4,12	7,62	4,58	5,99
Fabricacion de otros productos minerales no metalicos	3,83	2,32	1,43	1,84
Fabricacion de papel y productos de papel	3,66	1,32	4,01	2,76
Construccion de aparatos y suministros eléctricos	3,63	4,30	2,01	3,07
Fabricacion de textiles	3,53	7,62	5,73	6,61
Construccion de material de transporte	3,49	1,66	2,29	2,00
Produccion de petroleo crudo y gas natural	2,00	0,33	0,29	0,31
Explotacion de minas de carbon	1,26	1,99	0,57	1,23
Construccion de maquinaria excepto la electrica	1,21	0,33	1,15	0,77
Fabricación de productos de caucho	1,21	0,66	2,01	1,38
Fabricacion de productos metalicos excepto maq y equipo	0,98	1,66	5,44	3,69
Servicios conexos del transporte	0,77	0,33	0,57	0,46
Industrias basicas de hierro y acero	0,71	0,00	2,01	1,08
Industria del tabaco	0,56	0,00	0,57	0,31
Transporte por agua	0,49	0,33	0,57	0,46
Industrias basicas de metales no ferrosos	0,49	0,33	0,57	0,46
Industria del cuero y productos de cuero	0,46	1,32	4,01	2,76
Fabricacion de vidrio y productos de vidrio	0,40	0,99	1,72	1,38
Fabricacion de objetos de barro, loza y porcelana	0,39	1,66	0,00	0,77
Extraccion de minerales metalicos	0,35	0,99	0,00	0,46
Fabricacion de muebles y accesorios, excepto los metalicos	0,25	1,32	2,87	2,15
Otras industrias manufactureras	0,19	0,99	1,72	1,38
Fabricacion de calzado, excepto el de caucho	0,15	0,33	2,58	1,54
Fabricación de equipo profesional y cientifico e instrumentos de medicion	0,14	0,66	0,57	0,61
Servicios de reparacion	0,11	0,33	0,00	0,15
Industria de la madera y productos de madera	0,08	0,66	0,86	0,77
Comunicaciones	0,06	0,00	0,29	0,15
Extraccion de otros minerales	0,05	0,33	0,29	0,31
Fabricacion de productos diversos derivados del petroleo	0,03	0,00	0,29	0,15
Silvicultura	0,03	0,00	0,29	0,15
Total	**100,00**	**100,00**	**100,00**	**100,00**

Fuente: Informática y Grupo Sistemas Especiales
MINCOMEX

El desarrollo de los Programas de Materias Primas tiene una gran importancia en su utilización contribuyendo con US$456.433.814 correspondiendo al 51,89% del total de los cupos utilizados. Los Programas de Bienes de Capital participan con US$ 423.149.042 correspondiendo al 48.10%, como se puede observar en el siguiente cuadro

MINCOMEX

Operación	Aumentos de cupo US$	Programas US$	Total autorizado US$
Bienes de capital art. 173 c)	309.632.099	99.377.707	409.009.806
Materias primas art. 172	185.071.917	221.151.897	406.223.814
Materias primas Maquila	0	39.530.000	39.530.000
Bienes de capital art. 174	10.345.000	3.794.236	14.139.236
Materias primas art 173 b)	5.280.000	5.400.000	10.680.000
TOTAL	**510.329.016**	**369.253.840**	**879.582.856**

Fuente: Informática y Grupo Sistemas Especiales
MINCOMEX

Operación	Aumentos cupo %	Programas % cupo	Total %
Bienes de capital art. 173 c)	60,67	26,91	46,50
Materias primas art. 172	36,27	59,89	46,18
Materias primas Maquila	0,00	10,71	4,49
Bienes de capital art. 174	2,03	1,03	1,61
Materias primas art 173 b)	1,03	1,46	1,21
TOTAL	100,00	100,00	100,00

Fuente: Informática y Grupo Sistemas Especiales
MINCOMEX

Así mismo, el número de autorizaciones de cupo en desarrollo de los Programas de Materias Primas fue de 420 correspondiendo al 64,5% del total de las solicitudes, mientras en desarrollo de los Programas de Bienes de Capital fue 231 correspondiendo al 35,5%.

Operación	Número de aumentos de cupo	Número de programas	Total de autorizaciones
Bienes de capital art. 174	6	7	13
Bienes de capital art. 173 c)	138	80	218
Materias primas art. 172	154	252	406
Materias primas Maquila	0	7	7
Materias primas art 173 b)	4	3	7
TOTAL	**302**	**349**	**651**

Fuente: Informática y Grupo Sistemas Especiales
MINCOMEX

MINCOMEX

Operación	Participación del número de aumentos cupo %	Participación del número programa %	Participación del total de autorizaciones %
Bienes de capital art. 174	1,99	2,01	2,00
Bienes de capital art. 173 c)	45,70	22,92	33,49
Materias primas art. 172	50,99	72,21	62,37
Materias primas Maquila	0,00	2,01	1,08
Materias primas art. 173 b)	1,32	0,86	1,08
TOTAL	**100,00**	**100,00**	**100,00**

Fuente: Informática y Grupo Sistemas Especiales
MINCOMEX

REGISTROS DE IMPORTACION Y EXPORTACIONES POR EL SISTEMA ESPECIAL PLAN VALLEJO

Año	Registros de importación total us$	Registros de importación Plan vallejo us$	Participación Plan Vallejo %
2000	17.199.730.124	1.329.690.344	7.7
Junio 2001	8.512.654.504	947.845.666	11.1

Fuente: Informática y Grupo Sistemas Especiales
MINCOMEX

Año	Exportaciones totales Mill us$	Exportaciones Plan Vallejo Mill us$	Participación exportaciones Plan Vallejo %
2000	13.115	9.451	72

Fuente : DANE y MINCOMEX

En los cuadros anteriores, se puede observar que las exportaciones por Plan Vallejo para el año 2000 tienen una participación bastante representativa, 72%, y que los sectores productivos están utilizando el mecanismo como medio de incrementar las exportaciones. Así mismo, para las importaciones por Plan Vallejo apenas registran el 7.7% de las importaciones totales.

En cuanto a las actividades de control y seguimiento a los sistemas especiales de Importación y exportación se realizaron las siguientes actividades:

- Autorización Estudios de Demostración de Compromisos devolución de estudios y aplicación de excedentes 373
- Presentación Prórrogas Comité Plan Vallejo 57
- Conceptos al Comité de Importaciones 140
- Conceptos sobre garantías P.V. para Sistemas Especiales 674
- Presentación Otras solicitudes Comité Plan Vallejo 10
- Certificaciones por cancelación del I.V.A. 37
- Certificaciones para terminación del régimen 54
- Avisos de vencimiento términos de demostración 482
- Ordenes de efectividad por incumplimiento 30

MINCOMEX

- Confrontación garantías físicas frente al sistema	874
- Informes con destino a la Contraloría	14
- Visitas Industriales	12
- Conceptos técnicos para Comité de Cueros	87
- Visitas Industriales Conjuntas con la DIAN (sector Cueros)	11
- Atención consultas personalizada y telefónica	2.640
- Modificación garantías por inconsistencias	45
- Oficios de apoyo a la gestión de la DIAN	32
- Comunicaciones entre Zonas Territoriales, puntos de atención y dependencias internas	73
- Oficios de apoyo a la gestión de la DIAN	32
- Conceptos, autorizaciones y certificaciones sobre Nacionalizaciones, reexportaciones y Reimportaciones	74
- Captura de sistema modificaciones a registros de importación	34
- Actuaciones sobre empresas en trámites concursales	15
- Otras solicitudes especiales y formulación pliegos de cargos	110
- Verificación solicitudes de importación insumos sector de Cueros	50

Adicionalmente, se han desarrollado diferentes labores de control y seguimiento a las operaciones de comercio exterior realizadas en desarrollo de los sistemas especiales Plan Vallejo, que han permitido obtener resultados efectivos relacionados con la recaudación de ingresos para el fisco nacional, mejorar los procedimientos para disminuir los términos de respuesta a los usuarios y ejercer un mayor control para el cumplimiento de las obligaciones adquiridas por los usuarios de los Sistemas Especiales. Se han adelantado entre otras las siguientes:

- Con el propósito de obtener la certificación de calidad en los procesos que adelanta el Grupo de Control y Seguimiento y de conformidad con el compromiso de la señora Ministra de Comercio Exterior, durante el presente semestre se documentaron todos los procesos que se siguen en esta dependencia y especialmente aquellos relacionados con la evaluación de los estudios de demostración de exportaciones que presentan los usuarios como compromiso adquirido en desarrollo de los sistemas especiales Plan Vallejo.

- Al interior de la Subdirección de Instrumentos de Promoción, se estandarizaron los formatos de respuesta y solicitudes a los usuarios Plan Vallejistas relacionados con certificaciones y autorizaciones para el cabal cumplimiento de los compromisos de exportación. A la fecha se han optimizado varias aplicaciones del sistema informático, que es utilizado como herramienta de información y procesos para certificar el grado de cumplimiento de cada programa.

- Dentro de la misma función, además de mejorar los tiempos de respuesta en materia de efectividad de garantías, la implementación de varios módulos de gestión en el sistema de información del Grupo de Control y Seguimiento, permite adelantar automáticamente el proceso de liquidación y orden de efectividad de garantías de programas Plan Vallejo materias primas al igual que la suspensión del registro de importación.

En cuanto a los procesos que adelanta el Grupo de Control y Seguimiento podemos

determinar que durante el semestre se ha logrado la cancelación de 144 garantías por cumplimiento, 30 garantías para las cuales se había ordenado efectividad terminaron el régimen, se han incluido en el sistema 23 resoluciones expedidas por incumplimiento y se encuentran en trámite de efectividad 19 garantías.

De otra parte se implementó el flujo de información con la Superintendencia de Sociedades que permite establecer las empresas que se encuentran en Concordato, Ley 550 o liquidación, para que el Ministerio pueda hacer parte dentro de los procesos respectivos y se trabaja en la formalización de un convenio en la materia.

El trabajo coordinado entre la DIAN y la Dirección General de Comercio Exterior, ha permitido adelantar un control estricto en el cumplimiento de los compromisos que en materia de terminación de régimen suspensivo de comercio exterior y aduanero, adquieren los usuarios de los sistemas especiales. De esta forma se ha logrado recaudar para el fisco nacional importantes ingresos por concepto de pagos de IVA y aranceles.

Como apoyo al Gobierno Nacional en el control de las exportaciones de cuero húmedo en azul, dada la contracción de la oferta interna y de conformidad con las normas expedidas sobre el particular, esta dependencia ha ejecutado las directrices dictadas por el Comité de Cueros para controlar las exportaciones de este producto, en procura de obtener, en el mediano plazo, obtener una estabilización que beneficie a todos los agentes económicos de la cadena productiva.

Frente al compromiso internacional ante la OMC, de desmontar los programas que sean consideradas subvenciones a la luz del Acuerdo Sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de dicha Organización, se preparó la sustentación técnica para justificar la necesidad de ejercer y solicitar el derecho a la prórroga de los instrumentos de promoción, como un derecho que se le otorga a los países en desarrollo, reconocido por la OMC. Igualmente se preparó la propuesta para la notificación de el programa de maquinaria y repuestos, que incorpora un enfoque diferente al que se había venido trabajando.

En cuanto a las visitas industriales, el Grupo de Control y Seguimiento viene adelantando gestiones tendientes a la verificación dentro de los términos de vigencia de las garantías las cantidades de materias primas e insumos importados, así como la utilización de los bienes de capital en los procesos aprobados. En este mismo orden de ideas se han verificado los siniestros que tanto por destrucción como por otros actos afectan las utilizaciones de los cupos utilizados.

MINCOMEX

SOCIEDADES DE COMERCIALIZACION INTERNACIONAL

Las principales actividades desarrolladas en el periodo 2000- junio 2001 se relacionan a continuación:

CONSTRUCCIÓN DE LA BASE DE DATOS PARA LLEVAR EL REGISTRO DE LAS C.I.

Se consolidó la información correspondiente de las inscripciones realizadas desde 1980- hasta la fecha. Se cuenta con una base de datos organizada de los registros de las Sociedades de Comercialización Internacional.

COORDINACIÓN PERMANENTE CON LAS DIRECCIONES TERRITORIALES Y LAS CÁMARAS DE COMERCIO PARA EL SUMINISTRO DE INFORMACIÓN SOBRE EL REGISTRO Y OPERACIONES DE LAS C.I.

Se realizaron seis (6) reuniones con la participación de las Cámaras de Comercio, las Direcciones Territoriales Ministerio de Comercio Exterior, oficinas de la DIAN, oficinas de Proexport, en las ciudades de Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla, Santa Marta y Cartagena.
Se dictó capacitación sobre el funcionamiento del régimen y se entregó a cada Dirección Territorial la información correspondiente al proceso para obtener el registro como C.I. y la reglamentación del régimen.

IMPLEMENTACIÓN DE UN PROGRAMA DE CONTROL Y SEGUIMIENTO AL CUMPLIMIENTO DEL RÉGIMEN Y A LA ACTIVIDAD EXPORTADORA DE LAS SOCIEDADES DE COMERCIALIZACIÓN C.I.

Se elaboró un programa para el control y seguimiento sobre la expedición de Certificado a proveedor C.P., el cual se alimenta en forma permanente. A través de este se esta realizando el seguimiento a la expedición y remisión de los Certificados al Proveedor por parte de las C.I.

En desarrollo del programa de control y seguimiento del régimen de C.I. se realizaron 188 visitas a Sociedades de Comercialización Internacional, en las ciudades de Cali, Medellín, Cartagena, Barranquilla, Santa Marta y Bogotá, y se evaluó la información sobre la actividad exportadora de 202 empresas.

De igual manera se clasificaron C.I. por su actividad, como empresas productoras y Comercializadoras.

DEPURACIÓN DEL REGISTRO DE LAS C.I.

Como resultado del plan del programa de visitas se canceló el registro como Sociedad de Comercialización Internacional a las empresas que se encontraron INACTIVAS y para tal efecto se acordó con los representantes legales de las mismas que solicitaran la cancelación de los registros.

ESTUDIO Y APROBACIÓN DE NUEVAS EMPRESAS COMO C.I.

Durante la vigencia 2000 –2001, se evaluaron y accedieron al régimen de Sociedades de Comercialización Internacional 382 nuevas empresas como C.I.

MINCOMEX

Con el fin de promover y velar por el uso adecuado del régimen de C.I., durante el primer semestre de 2001, se capacitaron 285 Sociedades de Comercialización Internacional y sus proveedores sobre la utilización del Certificado al Proveedor como documento fundamental para el manejo de las exenciones que otorga el régimen, así como las principales obligaciones que se derivan de la utilización del mismo.

ZONAS FRANCAS INDUSTRIALES DE BIENES Y DE SERVICIOS

Las zonas francas son áreas geográficas delimitadas del territorio nacional, que tienen como finalidad promover el establecimiento de empresas industriales de bienes y servicios dentro de un ámbito de incentivos, fiscales, aduaneros, tributarios y de comercio exterior para promover el desarrollo y crecimiento de la actividad exportadora, del empleo y aprovechamiento de las ventajas comparativas de las diversas regiones del país.

Actualmente operan en el país doce zonas francas industriales de bienes y de servicios ubicadas en Barranquilla, Santa Marta, Cúcuta, dos en Bogotá, Ríonegro, Quindío y Arauca, dos en Cartagena y dos en Cali. El área total de estas zonas francas es de 6.400.759. M2, con una ocupación del 21%.

La inversión proyectada en las 12 zonas francas es de $194,770 millones de pesos. A 31 de diciembre de 1998, la inversión realizada acumulada fue de $95.038 millones de pesos, es decir, el 47.46% de la proyectada.
Así mismo, a diciembre de 2000 las zonas francas en operación generaban aproximadamente 14.200 empleos directos[54]

El empleo ha sido relativamente estable, ya que en 1994 el mismo ascendió a 10.090, en 1997 se incrementó al llegar a 12.875 y para el año 2000 alcanza los 14.200 empleos directos.

De otro lado, a diciembre 31 de 2000 el total de Usuarios instalados en las 9 zonas francas en operación fue de 345, de los cuales 159 son Industriales de Bienes y de Servicios y 186 comerciales. De estas empresas, 53 (16%) tienen capital extranjero.

Durante el año 2000 345 empresas ubicadas en Zonas Francas destinaron mercancías al resto del mundo y al resto del territorio nacional por mas de US$1.470 millones. De este valor, cerca US$ 530 millones se enviaron a terceros países y se importaron cerca de US$ 940 millones al resto del territorio nacional.

[54] Fuente: Informes periódicos de los Usuarios Operadores.

TABLA No. 1
Zonas Francas Aprobadas
2000

ZONA FRANCA	FECHA DECLARATORIA [55]	INICIO OPERACIONES [56]
PRIVATIZADAS		
Barranquilla	20-06-94	01-07-94
Santa Marta	29-06-94	01-07-94
Cartagena	20-06-94	01-07-94
Cúcuta	29-06-94	01-07-94
Palmaseca	02-06-94	01-07-94
PRIVADAS		
Bogotá	06-08-93	28-10-97
Ríonegro	02-10-93	05-10-95
La Candelaria	02-10-93	06-12-97
Pacífico	26-08-93	01-06-97
Quindio	03-07-96	En construcción
Ciudadela Salud	22-02-00	En construcción
Arauca	16-04-97	En construcción

Fuente: Subdirección de Instrumentos de Promoción. Mincomex.

TABLA No. 2
Areas de las Zonas Francas
2000

ZONA FRANCA	AREA TOTAL (M2)	AREA DESARROLLADA (M2)	AREA TOTAL OCUPADA (M2)	AREA COMERCIAL (M2)
PRIVATIZADAS				
Barranquilla	1.800.000	559.687	311.344	75.679
Santa Marta	346.003	92.152	92.152	40.558
Cartagena	630.500	339.700	92.150	27.202
Cúcuta	431.727	211.505	9.428	2.089
Palmaseca	553.730	166.756	82.501	58.370
PRIVADAS				
Bogotá	623.617	623.617	748.769	301.235
Ríonegro	286.053	210.999	37.379	14.979

MINCOMEX

[55] La Fecha de Declaratoria para las Zonas Francas de Barranquilla, Santa Marta, Cartagena, Cúcuta y Palmaseca corresponde a la fecha en que se seleccionaron los nuevos Usuarios Operadores privados no a la de su creación, pues al ser liquidadas quedaron sin régimen franco, el cual les fue otorgado nuevamente en las fechas mencionadas.

[56] La Fecha de Inicio de Operaciones para las Zonas Francas de Barranquilla, Cartagena, Santa Marta, Cúcuta y Palmaseca corresponde a la fecha en que inició operaciones el nuevo Usuario Operador privado. Estas Zonas, desde su creación, han funcionado de forma continua, incluso en el período de liquidación.

ZONA FRANCA	AREA TOTAL (M2)	AREA DESARROLLADA (M2)	AREA TOTAL OCUPADA (M2)	AREA COMERCIAL (M2)
Pacífico	499.600	499.600	72.355	17.885
Candelaria	728.163	14.000	7.840	7.840
Arauca	300.000	0	0	0
Quindio	201.366	0	0	0
TOTAL	**6.400.759**	**2.718.016**	**1.453.918**	**545.837**

Fuente: Zonas Francas Industriales de Bienes y de Servicios. Datos a 31 de diciembre de 2000.
Cálculos: Subdirección Instrumentos de Promoción. Mincomex.

TABLA No. 3
Inversión en Zonas Francas
Diciembre 31 del 2000

ZONA FRANCA	INVERSION TOTAL PROYECTADA (millones $)	INVERSION REALIZADA
PRIVATIZADAS		
Barranquilla	25.000	2.178
Santa Marta	3.398	1.599
Cartagena	3.275	823
Cúcuta	5.628	1.940
Palmaseca	23.439	2.871
PRIVADAS		
Bogotá	29.665	29.665
Rionegro	33.635	21.211
Pacífico	18.088	18.288
La Candelaria	3.275	16.000
Arauca	14.367	422
Quindio	35.000	106
TOTAL	**194.770**	**95.103**

FUENTE: Zonas Francas Industriales de Bienes y de Servicios.

MINCOMEX

TABLA No. 4
No. de Empresas Instaladas en Zona Franca por clase de Usuario
2000

	PRIVATIZADAS					PRIVADAS			
(Acumulado 2000)	**B/Lla**	**Sta. Marta**	**C/Gena**	**Cucuta**	**P/Seca**	**Bogotá**	**Rionegro**	**Pacífico**	**Total**
Usuarios de bienes	52	12	10	2	10	8	13	5	**112**
Usuarios de servicios	11	0	2	0	6	8	2	2	**31**
Usuarios de bienes y servicios	0	0	0	1	3	6	2	4	**16**
Usuarios comerciales	24	9	14	22	60	35	11	11	**186**

FUENTE: Zonas Francas Industriales de Bienes y de Servicios.
CALCULOS: Subdirección de Instrumentos de Promoción. Mincomex.

Las principales actividades realizadas por la Dirección General de Comercio Exterior del Ministerio durante el Año 2000 y primer semestre de 2001 son las siguientes:

CONTROL DEL RÉGIMEN FRANCO
El Ministerio de Comercio Exterior, dentro de los parámetros señalados en el artículo 14 del Decreto 2233 de 1996 y siguientes, a través de la Dirección General de Comercio Exterior, Subdirección de Instrumentos de Promoción, Grupo de Zonas Francas y Comercializadoras Internacionales ejerce el control y vigilancia del cumplimiento del régimen franco, en seguimiento de las políticas y reglamentaciones establecidas por la Dirección de Promoción y Cultura Exportadora, a través de las siguientes acciones:

Se efectuaron visitas de control y seguimiento a las actividades desarrolladas por los usuarios operadores en desarrollo del Régimen Franco.

Se verificó el cumplimiento del informe anual sobre control de inventarios por parte de los Usuarios Operadores, realizado por una firma de auditoría externa para ese fin, encontrando que los mismos están siendo llevados correctamente. Para el efecto se estableció que todas las Zonas Francas, cuentan con un programa de control de inventarios que mantiene saldos actualizados de los mismos.

Se implementaron los procedimientos de auditoria e interventoría para las zonas francas, para el efecto se elaboró el Manual de Interventoría, para el control y seguimiento del Plan de Desarrollo, contratos de arrendamiento y Régimen Franco, el cual contiene los procedimientos básicos para realizar la interventoría en zonas francas, los cuales fueron debidamente aplicados durante las visitas de interventoría a las respectivas Zonas Francas.

Como resultado del control y seguimiento de los contratos de arrendamiento de las Zonas Francas Privatizadas, se canceló el permiso de operación al Usuario Operador de la Zona

MINCOMEX

Franca de Cúcuta, manteniendo en operación la Zona Franca de Cúcuta a través de un Usuario Operador Transitorio.

Durante el primer semestre de 2001, se registraron, 28 nuevos Usuarios de Zonas Francas, y se cancelaron 15 registros de Usuarios en todo el país.

CERTIFICADO DE REEMBOLSO TRIBUTARIO CERT

NORMATIVIDAD
Mecanismo de devolución de impuestos indirectos a las exportaciones realizadas en Colombia, conforme a la normativa actualmente vigente, y consiste en un porcentaje del valor reintegrado por concepto de las exportaciones.

El 21 de Julio de 2000, se expidió la Resolución 1123 del Mincomex, por la cual se modificó los artículos relacionados con la Tasa de Cambio y las Operaciones que no dan derecho a CERT, de la Resolución 1092 de abril 30 de 1997.

Así mismo se expidió la Circular Externa No. 053 de marzo 28 de 2000, por la que se establece el procedimiento para declarar y solicitar CERT con documentos de exportación DEX y Formularios de Movimientos de Mercancía en Zonas Francas que contienen operaciones de Maquila.

El Gobierno Nacional Expidió el Decreto 33 de Enero de 2001 por el cual se ajustan y regulan los nuevos niveles de reconocimiento de CERT para las exportaciones. Mediante este Decreto el Gobierno Nacional ha desmontado el componente de subvención a la exportación, en cumplimiento a los compromisos con la OMC, correspondientes a este mecanismo y actualmente opera solamente como una devolución de impuestos indirectos a las exportaciones.

PRESUPUESTO Y EJECUCIÓN DEL CERT.
Para el 2000 se autorizó mediante la Ley 547 de diciembre 23 de 1999 un presupuesto inicial por valor de $80.897 millones, el cual se ejecuto en su totalidad por la Dirección General de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio Exterior durante igual vigencia.

DESARROLLO DE LA GESTIÓN DE RECONOCIMIENTO

Solicitudes de CERT radicadas	61.972
Solicitudes de Prórroga	1.605
Liquidaciones	49.114

Se efectuaron 14 visitas industriales de control y seguimiento a empresas ubicada en la ciudad de Bogotá, Barranquilla y Cartagena, pertenecientes a diferentes sectores productivos.

RECONOCIMIENTOS DE CERT 2001
Durante el primer semestre del año en curso se preverificó, capturó, verificó y se archivó un total de 86.693 documentos, correspondientes 66.443 Declaraciones de Exportación y 20.250 Solicitudes de CERT radicadas en igual período que aplican a exportaciones realizadas en el año 2000, cuyo cruce generó 48.177 liquidaciones por un valor de $134.268´355.144., así:

MINCOMEX

SOLICITUDES DE CERT RADICADAS

Año	Banco República		En Notificación	
	Millones $	**Liquidaciones**	**Millones $**	**Liquidaciones**
2000	98.447.0	32.689	5.965.2	2.897
2001	15.564.6	7.561	14.291.5	5.030
Total	**114.011.6**	**40.250**	**20.256.7**	**7.927**

Solicitudes de Prórroga Atendidas **401**

EJECUCIÓN ADICIÓN PRESUPUESTAL POR $170 MIL MILLONES
La ejecución de la adición presupuestal del 29 de Diciembre de 2000, cuyo rubro a la fecha se ha afectado por un valor de $139.117´564.406.oo, que corresponde a la sumatoria de todos los Reconocimientos de CERT de acuerdo con el siguiente detalle:

Concepto	**Millones de $**	**Liquidaciones**	**Empresas**
Total remitido Banco de la República	117.305	41.982	2.014
Total en proceso de notificación	21.812	9.731	1.246
Total Reconocido	**139.117**	**51.713**	**3.260**

OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR

COMITÉ DE IMPORTACIONES
Actividades desarrolladas por el Comité de Importaciones, correspondiente al año 2000 y primer semestre de 2001.
- Se presentaron 2 documentos al Comité de Asuntos Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior, respecto de las importaciones de carros de bomberos y de repuestos usados para tractores y montacargas.

- Se participó en las reuniones del Plan Operativo de la Dirección Nacional de Estupefacientes y del Plan Púrpura para control de importación, producción y contrabando de permanganato de potasio.

- Se participó activamente en el Comité creado entre el Ministerio de Comercio Exterior y la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, para estudiar y resolver casos puntuales, de acuerdo con la nueva normatividad aduanera, caso contrabando, aprehensiones, modificación a la Resolución 01 de 1995, entre otros.

- Se presentó ante la Dirección General de Comercio Exterior el proyecto del decreto modificando la Resolución 01/95 y del documento con destino al Comité de Asuntos Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior.

- Se ha colaborado activamente en el desarrollo y puesta en marcha de la página Web del Ministerio de Comercio Exterior, de acuerdo con la Directiva Presidencial No. 2.

En cuanto a los documentos tramitados por esta oficina, el siguiente cuadro resume esta actividad.

MINCOMEX

GESTION AÑO 2.000	
(Enero – Diciembre)	
COMITÉ DE IMPORTACIONES	
Licencias radicadas	**24.736**
Licencias aprobadas	21.434
Licencias negadas	409
Licencias devueltas	2.850
Modificaciones radicadas	**1.076**
Modificaciones aprobadas	955
Modificaciones negadas	38
Modificaciones devueltas	80

GESTION AÑO 2.001
(Enero - Junio 30)
COMITÉ DE IMPORTACIONES

Licencias radicadas	**15.052**
Licencias aprobadas	11.844
Licencias negadas	185
Licencias devueltas	2.851
Modificaciones radicadas	**596**
Modificaciones aprobadas	531
Modificaciones negadas	10
Modificaciones devueltas	52

MINCOMEX

ORIGEN – PRODUCCION NACIONAL Y OFERTA EXPORTABLE

Durante la vigencia del **año 2.000** se atendieron las siguiente actividades:

- Calificación de Producción Nacional y Determinación de Origen	19.275
- Evaluación y Concepto a Licencias Previas	7.201
- Calificación de Maquinaría Pesada	215
- Certificaciones y Consultas	8.459
- Planillas de Autopartes y Motopartes	222
- Requerimientos de las Aduanas Nacionales e Internacionales	82
- Certificado de Origen de Banano y bananito a la Unión Europea	2.213

- Verificación de Partidas Arancelarias en importación de químicos	753
- Informes por utilización de Licencias Anuales Abiertas (Hasta el 23 de Junio de 2000)	73
- Seminarios – Talleres Origen y Producción Nacional	11
- Visitas Industriales	45

OTRAS ACTIVIDADES

- Se participó como apoyo técnico en las negociaciones del sector automotor, normas de origen no preferenciales OMC, ALCA, G-3, CAN, Panamá, en la Reunión de expertos en origen, Decisión 416 de la Comunidad Andina.
- Se elaboraron los términos de referencia del diseño de un software para la determinación de origen, producción nacional y calificación de autopartes y motopartes.
- Se preparó e implemento la fusión de los Grupos de Origen y Producción Nacional, según Resolución 514 del 19 de Septiembre de 2000.

ACTIVIDADES PRIMER SEMESTRE DE 2001

- Calificación de Producción Nacional y Determinaciones de Origen	11.253
- Evaluación y Concepto a Licencias Previas	6.853
- Calificación de Maquinaría Pesada	12
- Certificaciones y Consultas	3.091
- Planillas de Autopartes y Motopartes	172
- Requerimientos de las Aduanas Nacionales e Internacionales	82
- Certificado de Origen de Banano y bananito a la Unión Europea	1.230
- Seminarios – Talleres Origen y Producción Nacional	7
- Visitas Industriales	62

OTRAS ACTIVIDADES

- Se trabajó en los informes para el Comité de Normas de Origen No Preferenciales, OMC.
- Se participó en la Reunión del Grupo de Expertos en origen, Decisión 416 de la Comunidad Andina.
- Participación activa en el Comité Técnico Institucional de Cosméticos y Tocador realizado por ICONTEC y en las reuniones de origen tales como el sector textil y de confección y sector lácteos - cárnicos y sus derivados.
- Se desarrolló un software para la determinación de origen, producción nacional y calificación de autopartes y motopartes.
- Se actualizó la guía para exportar Artesanías Colombianas e Identificación del oficio artesanal para Determinación de Origen.
- Se actualizó la Guía de Producción Nacional – Origen y Preferencias arancelarias otorgadas a Colombia.

<u>REGISTROS DE COMERCIO EXTERIOR</u>

Actividades año 2.000
Registro de Contratos

- Importación de Tecnología	1.608
- Exportación de Servicios	492

MINCOMEX

- Consultas Contratos Tecnología	1.920
Cupos de Exportación	
- Banano y Bananito a Estados Unidos	69
- Confecciones a Estados Unidos	4
- Azúcar y panela a Estados Unidos	35

Actividades primer semestre 2001
Registro de Contratos

- Importación de Tecnología	852
- Exportación de Servicios	592
- Consultas Contratos Tecnología	960
Cupos de Exportación	
- Banano y Bananito a Estados Unidos	27
- Confecciones a Estados Unidos	4
- Azúcar y panela a Estados Unidos	19
- Cuero Húmedo en Azul	12

REGISTRO NACIONAL DE EXPORTADORES DE BIENES Y SERVICIOS

Actividades año 2.000

Inscripciones Vigentes	8.553
Partidas Arancelarias inscritas	36.963

Prendas de vestir. Plantas vivas y productos de la floricultura. Maquinaria. Plásticos y sus manufacturas. Muebles. Productos farmacéuticos. Frutos comestibles. Aparatos y material eléctrico. Manufacturas de cuero. Productos editoriales. Perlas finas. Los demás productos presentan participaciones inferiores al 3% en número de ítems registrados.

Instrumentos de Promoción declarados por los inscritos
Certificado de Reembolso Tributario CERT
Devolución de IVA
Crédito de BANCOLDEX
Servicios PROEXPORT
Sistemas Especiales de Importación - Exportación.

Empresas inscritas según monto de su patrimonio

Menos de $20.000.000	31.87%
De $20.000.001 y $100.000.000	18.67%
De $100.000.001 a $1.000.000.000	30.28%
Mayor de $1.000.000.000	19.18%

Carácter de empresas inscritas

Privado	99.12%
Oficial	0.64%
Mixta	0.25%

MINCOMEX

Condición Persona Inscrita

Naturales	23.09%
Jurídica	76.91%

Actividades Primer Semestre 2001

Inscripciones Vigentes a junio 30 de 2001	9.411
Partidas Arancelarias Inscritas	64.813

Se concentran en productos industriales: Prendas de vestir; Plásticos y sus manufacturas; Muebles; Maquinaria; Productos farmacéuticos; Manufacturas de cuero; Productos editoriales; Máquinas, aparatos y material eléctrico; Manufacturas de fundición de hierro o de acero. De productos no industriales se destacan: Plantas vivas y Productos de la Floricultura y los Frutos comestibles. Los demás productos presentan participaciones inferiores al 3% en número de ítems registrados.

Instrumentos de Promoción declarados por los inscritos

Certificado de Reembolso Tributario CERT
Devolución de IVA
Crédito de BANCOLDEX
Servicios PROEXPORT
Sistemas Especiales de Importación .- Exportación.

Empresas inscritas según monto de su patrimonio

Menos de $20.000.000:	27.05%
De $20.000.001 y $100.000.000:	19.87%
De $100.000.001 a $1.000.000.000	32.82%
Mayor de $1.000.000.000	20.27%

Carácter de empresas inscritas

Privado	99.44%
Oficial	0.34%
Mixta	0.21%

Condición Persona Inscrita

Naturales	21.40%
Jurídica	78.60%

Monto de Activo

Microempresas	41.99%
Pequeñas Empresas	32.75%
Mediana Empresa	11.77%
Gran Empresa	13.49%

<u>GRUPO OPERATIVO – DIRECCIONES TERRITORIALES – PUNTOS DE ATENCIÓN</u>

Se pretende dar a conocer los resultados obtenidos del trabajo por parte del equipo humano del Grupo Operativo, de cada Dirección Territorial y Punto de Atención para

MINCOMEX

cuantificar y cualificar la demanda de los servicios a los usuarios de comercio exterior, identificar la participación cada equipo en los trámites realizados y constatar la unidad de criterios de ejecución.

RESULTADOS GLOBALES DE GESTION AÑO 2.000

El volumen radicado en el 2000 con respecto a 1999 se redujo en 6,08%, equivalente a 44.289 radicaciones, como resultado de la eliminación del registro de importación para aquellas mercancías que se no requieren de vistos buenos previos ni descripción mínima.

En general, durante el año 2000 la participación del Grupo Operativo, las Direcciones Territoriales y Puntos de Atención, en el total de operaciones registradas, refleja la concentración histórica de las actividades económicas en las principales ciudades. De los 683.438 documentos radicados durante el año, el 46,68% se hizo en Bogotá, seguido por Antioquía, Valle, , Bolívar, Norte de Santander, Santander del Sur, y Risaralda. Las demás dependencias territoriales tuvieron una participación inferior al uno por ciento del total radicado.

Del total radicado en el territorio nacional, el Registro de Importaciones de libre representó la mayor participación con el 42,77% del total, seguida por la expedición de Certificados de Origen, Modificación al registro de importación, Visa o cuota Textil, registro de las Importaciones de Plan Vallejo, solicitud de Reconocimiento y liquidación del Certificado de Reembolso Tributario (CERT), Licencias de Importación (Régimen de Previa), Modificación de la Declaración de Exportación (DEX) en operaciones de Sistemas Especiales de Importación - Exportación (Plan Vallejo) y el Registro Nacional de Exportadores.

La concentración de tramites en el Grupo Operativo, se confirma al precisar que de los 292.285 registros de importación radicados en todo el país durante el año 2000, el 59,65% se radicó en Bogotá, el 13,95% en Medellín, el 11.79% en Santiago de Cali, el 5,12% en Barranquilla, el 3,09% en Cartagena de Indias, el 1,62% en Pereira y el 1,03% en Bucaramanga.

Así mismo, de los 198.791 certificados de origen radicados Grupo Operativo tramitó el 45,85%, el 19,32% Medellín, el 12,67% en Cali, el 7,7% en Cúcuta, el 5,01% en Cartagena, el 4,55% en Barranquilla, el 1,03% en Bucaramanga, el 1,01% en Santa Marta y el 1% en Manizales.

EJECUCION DE LOS PROGRAMAS DE SISTEMAS ESPECIALES DE IMPORTACION – EXPORTACION “PLAN VALLEJO”

El registro de las importaciones en desarrollo de estas operaciones constituyó el sexto trámite más importante en el ámbito nacional en el año 2000. Con 28.897 registros radicados en ese año representó el 4,37% de volumen total de documentos radicados en el Grupo Operativo, Direcciones Territoriales y Puntos de Atención, con un crecimiento del 4.27% frente al periodo anterior. Del total radicado, 12.917 fueron realizadas a través del Grupo Operativo, 8.959 en Medellín, 3.761 en Cali, 3.740 en Barranquilla, 1.348 en Cartagena y 1.143 en Santa Marta.

Es importante observar como del total radicado se devolvió por inconsistencias en su diligenciamiento menos del uno por ciento.

MINCOMEX

Las Modificación a Declaraciones de Exportación DEX que amparan operaciones de Sistemas Especiales, también se centralizaron en el Grupo Operativo. Las únicas modificaciones a las Declaración de Exportación –DEX- que atiende la Dirección General de Comercio Exterior, son aquellas que amparan operaciones de Plan Vallejo. Es así como de las 16.206 solicitudes radicadas en el país, 9.534 es decir el 58,83% se presentó ante el Grupo Operativo, 3.657 en Cali, 1.819 en Barranquilla, 613 en Medellín, 270 en Pereira y 190 en Bucaramanga.

RESULTADOS GLOBALES DE GESTION PRIMER SEMESTRE AÑO 2.001

El volumen de documentos radicados en el primer semestre de 2001 (327.061) con respecto al primer semestre de 2000 (356.304) disminuyó en 8,63 %, equivalente a 29.243 radicaciones menos. Lo anterior se explica, en parte, por el período de transición que se vivió en el primer semestre del año anterior y que implicó un aumento significativo de las radicaciones presentadas en el mes de febrero debido a las expectativas generadas por la reestructuración del antiguo INCOMEX. Adicionalmente, esta disminución responde a un menor volumen en las radicaciones de la mayoría de operaciones, destacándose que las operaciones relacionadas con exportaciones presentan aumentos, como es el caso de los certificados de origen (crecimiento de 13,25%) y el Registro Nacional de Exportadores que se incrementó en más del 100%.

En general, durante el primer semestre del año 2001 la participación del Grupo Operativo, las Direcciones Territoriales y Puntos de Atención, en el total de operaciones registradas, refleja la concentración histórica de las actividades económicas en las principales ciudades. De los 325.556 documentos radicados durante este semestre, el 48 % se hizo en Bogotá, seguido por Antioquía, Valle, Bolívar, Norte de Santander y Atlántico. Las demás dependencias territoriales tuvieron una participación inferior al dos por ciento del total radicado.

Del total radicado en el territorio nacional, el Registro de Importaciones de libre representó la mayor participación con el 40,61% del total, seguida por la expedición de Certificados de Origen, Modificación al registro de importación, Visa Textil, Registro de las Importaciones de Plan Vallejo, Solicitud de Reconocimiento y liquidación del Certificado de Reembolso Tributario (CERT), Modificación de la Declaración de Exportación (DEX) en operaciones de Sistemas Especiales de Importación - Exportación (Plan Vallejo) y el Registro Nacional de Exportadores, Determinación de Origen y Licencias de Importación (Régimen de Previa).

La concentración de operaciones en el Grupo Operativo, se confirma al precisar que de los 132.824 registros de importación (Régimen Libre) radicados en todo el país durante el primer semestre de 2001, el 57,73% se radicó en Bogotá, el 14,24% en Medellín, el 11.67% en Cali, el 3,83% en Barranquilla, el 3,80% en Cartagena de Indias, el 2.02% en Santa Marta, el 1,45% en Pereira, 1,43 en Buenaventura y el 1,20% en Bucaramanga.

De igual manera, de los 103.572 certificados de origen radicados, el Grupo Operativo tramitó el 44,55%, el 20,90% Medellín, el 10,06% en Cali, el 8,54% en Cúcuta, el 4,89% en Cartagena, el 3,52% en Barranquilla, el 1,22% en Bucaramanga, el 1,42% en Manizales, el 2,12% en Santa Marta y el 1,24% en Ipiales.

EJECUCION DE LOS PROGRAMAS DE SISTEMAS ESPECIALES DE IMPORTACION – EXPORTACION "PLAN VALLEJO"

El registro de las importaciones en desarrollo de estas operaciones constituyó el tercer trámite más importante en el ámbito nacional en el primer semestre de 2001. Con 16.917 registros radicados representó el 4,03% de volumen total de documentos radicados en el Grupo Operativo, Direcciones Territoriales y Puntos de Atención. Del total radicado, 43,73% fueron realizadas a través del Grupo Operativo, 27,13% en Medellín, 10,24% en Cali, 7,26% en Barranquilla, 5,70% en Cartagena y 2,00% en Santa Marta.

Al igual que en el año 2000, durante el primer semestre de 2001, se observa cómo del total radicado se devolvió por inconsistencias en su diligenciamiento menos del uno por ciento.

El volumen de radicación de las Modificación a Declaraciones de Exportación DEX que amparan operaciones de Sistemas Especiales, fue de 6.301 durante el primer semestre de 2001. El Grupo Operativo tramitó el 56,63%, seguido por Cali con 22,44%, Medellín con 9,28%, Barranquilla con 5,68% y Cartagena 3,62%. En las demás ciudades se realizó este trámite en proporción menor al 1%, respecto al total. Las únicas modificaciones a las Declaración de Exportación –DEX- que atiende la Dirección General de Comercio Exterior, son aquellas que amparan operaciones de Plan Vallejo.

PRESENCIA INSTITUCIONAL EN EL AMBITO NACIONAL 2.000

Grupo Operativo –Bogotá -
Este Grupo atiende el 46.68% de los documentos radicados en el país, que equivale a 319.053, de los cuales 174.354 correspondieron a registros de importación, 91.149 a certificados de origen, 18.581 modificaciones al registro de importación, 12.917 registros de importación Plan Vallejo, 9.534 modificaciones al DEX e inscribió 5.004 exportadores de bienes y servicios.

Dirección Territorial Zona Norte A - Barranquilla
Barranquilla atiende el 6.68 % de los documentos radicados en el país, equivalente a 45.645 documentos radicados, con una participación del 32,77% en registros de importación, 19,83% en certificados de origen, 19,67% en visa textil, 8,19% en importaciones Plan Vallejo, 7,57% en solicitudes de CERT, 3,26% en modificación al registro de importación, 3,61% en modificación del DEX, 2,63% en notificaciones de reconocimiento del CERT, 1,55% en aceptación de garantías de reimportación y el 1,28% la modificación de registros de importación Plan Vallejo.

Punto de Atención Santa Marta
Santa Marta atiende el 0,77% de los documentos radicados en el país, radico 5.295 documentos, de los cuales 2.009 corresponde a certificados de origen, 1.345 a registros de importación, 1.143 a registros de importaciones Plan Vallejo, 244 inscripción de exportadores de bienes y servicios, 62 Modificaciones de DEX.

Dirección Territorial Zona Norte B- Cartagena
Cartagena atiende el 3.37 % de los documentos radicados en el país, equivalente a 23.065 documentos radicados, de los cuales 9.964 corresponden a Certificados de Origen, 9.024 a registros de importación, 1.517 a modificaciones a registros de importación,1.348 a registros de importación con cargo a Plan Vallejo, 597 a solicitudes de CERT, 389 a

notificaciones de reconocimiento del CERT.

Punto de Atención San Andrés
San Andrés atiende el 0,09% de los documentos radicados en el país, radicó 628 documentos, de los cuales 522 corresponden a registros de importación, 98 a modificaciones a registros de importación, 5 modificaciones a DEX, y 3 inscripciones de registro nacional de exportadores de bienes y servicios.

Dirección Territorial Zona Noroccidente Medellín
Medellín atiende el 17.84 % de los documentos radicados en el país, equivalente a 121.956 documentos radicados, de los cuales 40.771 corresponden a registros de Importación, 38.403 a Certificados de Origen, 8.447 a visa textil, 5.959 a registros de importación Plan Vallejo, 5.175 a modificaciones a registros de importación,3.723 a solicitudes de CERT, 1.663 a inscripciones en el registro nacional de exportadores, 1.598 modificaciones a registros de importación con cargo a Plan Vallejo.

Dirección Territorial Zona Cafetera Pereira
Pereira atiende el 1.33 % de los documentos radicados en el país, equivalente a 9.121 documentos radicados, con una participación del 51.76% en registros de importación, 17.95% en certificados de origen, 10.63% en visa textil, 4.7% en importaciones Plan Vallejo, 3.53 modificaciones a registros de importación, 2.96% en modificación del DEX, 2.04% en inscripción en el registro nacional de exportadores, 1.39% modificaciones a registros de Plan Vallejo

Punto de Atención Manizales
Manizales atiende el 0.51% de los documentos radicados en el país, equivalente a 3.511 documentos radicados, con una participación del 56.79% en certificados de origen, el 25.12%, en registros de importación, 6.58% en importaciones Plan Vallejo, 5.1% en modificaciones a registros de importación Plan Vallejo, 1.37% en inscripción en el registro nacional de exportadores, 1.17% en visa textil.

Dirección Territorial Zona Nororiente Cúcuta
Cúcuta atiende el 2.61% de los documentos radicados en el país, equivalentes a 17.816 documentos radicados, de los cuales 13.866 corresponden a certificaciones de origen, 2.759 a registros de importación, 321 a inscripción en el registro nacional de exportadores de bienes y servicios y 179 a solicitudes de reconocimiento de CERT.

Punto de Atención Bucaramanga
Bucaramanga atiende el 1.41% de los documentos radicados en el país, equivalentes a 9.631 documentos radicados de los cuales 3.019 corresponden a registros de importación, 2.057 certificados de origen, 1.909 solicitudes de CERT, 1.037 visas textiles, 388 inscripciones en el registro nacional de exportadores de bienes y servicios, 349 importaciones Plan Vallejo y 247 modificaciones a registros de importación y 190 a modificaciones al DEX.

Dirección Territorial Zona Occidente Cali
Cali atiende el 13.57% de los documentos radicados en el país, equivalentes a 92.714 documentos radicados de los cuales corresponden 34.454 a registros de importación, 25.196 a certificados de origen, 7.858 a visas textiles, 7.249 a modificaciones de registro de importación, 6.071 a solicitudes de CERT, 3.761 a registros de importación de Sistemas

MINCOMEX

Especiales de Importación – Exportación, 3.549 a modificación a DEX, 1.316 a inscripción en el registro nacional de exportadores de bienes y servicios, 1.143 a modificaciones a registros de importación Plan Vallejo,

Punto de Atención Buenaventura
Buenaventura atiende el 0.73% de los documentos radicados en el país, equivalentes a 4.957 documentos radicados de los cuales corresponden 2.837 a registros de importación del Régimen de Libre, 1.646 a certificados de origen, 370 a modificaciones al registro de importación, 46 a modificaciones de Declaraciones de Exportación con cargo a las modalidades de los Sistemas Especiales de Importación – Exportación.

Punto de Atención Ipiales
Ipiales atiende el 0.63% de los documentos radicados en el país, equivalentes a 4.312 documentos radicados de los cuales corresponden 2.462 a registros de importación, 1.392 a certificados de origen y 390 modificaciones a registros de importación del Régimen de Libre.

PRESENCIA INSTITUCIONAL EN EL AMBITO NACIONAL PRIMER SEMESTRE AÑO 2.001

Grupo Operativo –Bogotá -
En el primer semestre de 2001, este Grupo atendió el 48% de los documentos radicados en el país, que equivale a 156.992, de los cuales 76.677 correspondieron a registros de importación, 46.139 a certificados de origen, 8.675 modificaciones al registro de importación, 7.397 registros de importación Plan Vallejo, 3.568 modificaciones al DEX y registró 5.210 exportadores de bienes y servicios.

Dirección Territorial Zona Norte A - Barranquilla
Barranquilla atendió el 3.26 % de los documentos radicados en el país durante el primer semestre de 2001, equivalente a 10.656 documentos radicados, con una participación del 29,11% en registros de importación, 20,83% en certificados de origen, 17,69% en visa textil, 7,02% en importaciones Plan Vallejo, 10,70% en solicitudes de CERT, 2,74% en modificación al registro de importación, 2,05% en modificación del DEX, 1,93% en aceptación de garantías de reimportación y el 2,24% la modificación de registros de importación Plan Vallejo.

Punto de Atención Santa Marta
Santa Marta atendió el 1,73% de los documentos radicados en el país, con 5.672 documentos radicados, entre los principales se tiene que 2.200 corresponde a certificados de origen, 2.681 a registros de importación, 339 a registros de importaciones Plan Vallejo y 72 registros de exportadores de bienes y servicios.

Dirección Territorial Zona Norte B- Cartagena
Cartagena atendió el 4,05 % de los documentos radicados en el país en el primer semestre de 2001, equivalente a 13.245 documentos radicados, de los cuales 5.061 corresponden a Certificados de Origen, 5.045 a registros de importación, 660 a modificaciones a registros de importación, 964 a registros de importación con cargo a Plan Vallejo, 840 a solicitudes de CERT, 129 a determinación de origen.

Punto de Atención San Andrés
San Andrés atiende el 0,12% de los documentos radicados en el país, con 383 documentos, de los cuales 314 corresponde registros de importación, 42 a modificaciones a registros de importación, 22 modificaciones a DEX, y 5 inscripciones de registro nacional de exportadores de bienes y servicios.

Dirección Territorial Zona Noroccidente - Medellín
Medellín atiende el 23,09 % de los documentos radicados en el país, equivalente a 75.534 documentos radicados, de los cuales 18.910 corresponden a registros de Importación, 21.647 a Certificados de Origen, 4.883 a visa textil, 4.590 a registros de importación Plan Vallejo, 2.046 a modificaciones a registros de importación, 11.016 a solicitudes de CERT, 2.588 a inscripciones en el registro nacional de exportadores, 874 modificaciones a registros de importación con cargo a Plan Vallejo.

Dirección Territorial Zona Cafetera - Pereira
Pereira atendió el 1.07 % de los documentos radicados en el país, equivalente a 3.489 documentos radicados, con una participación del 55,14% en registros de importación, 28.00% en certificados de origen, 6,91% en visa textil, 5,33% en importaciones Plan Vallejo, 2,84% modificaciones a registros de importación, 1,43% en modificación del DEX, 4,44% en inscripción en el registro nacional de exportadores, 2,52% modificaciones a registros de Plan Vallejo

Punto de Atención Manizales
Manizales atiende el 0.87% de los documentos radicados en el país, equivalente a 2.857 documentos radicados, con una participación del 51,42% en certificados de origen, el 28,14%, en registros de importación, 9,87% en importaciones Plan Vallejo, 1,96% en modificaciones a registros de importación Plan Vallejo, 2,31% en inscripción den el registro nacional de exportadores.

Dirección Territorial Zona Nororiente - Cúcuta
Cúcuta atiende el 3,35% de los documentos radicados en el país, equivalentes a 10.960 documentos radicados, de los cuales 8.848 corresponden a certificaciones de origen, 1.214 a registros de importación. 191 a inscripción en el registro nacional de exportadores de bienes y servicios y 30 a solicitudes de reconocimiento de CERT.

Punto de Atención Bucaramanga
Bucaramanga atendió el 1.06% de los documentos radicados en el país, equivalentes a 3.481 documentos radicados de los cuales 1.594 corresponden a registros de importación, 1.264 certificados de origen, 930 solicitudes de CERT, 523 visas textiles, 152 inscripciones en el registro nacional de exportadores de bienes y servicios, 170 importaciones Plan Vallejo y 73 modificaciones a registros de importación, 15 a modificaciones al DEX.

Punto de Atención Arauca
En Arauca se atendió el 0,01% de las radicaciones del primer semestre de 2001 equivalentes a 49 documentos radicados, que corresponden a 6 registros de importación, 4 licencias de importación (Régimen previa), 32 certificados de origen y 9 registros a exportadores de bienes y servicios.

Dirección Territorial Zona Occidente - Cali
Cali atiende el 11,69% de los documentos radicados en el país, equivalentes a 38.234

MINCOMEX

documentos radicados de los cuales corresponden 15.495 a registros de importación, 10.416 a certificados de origen, 2.619 a visas textiles, 2.850 a modificaciones de registro de importación, 520 a solicitudes de CERT, 1.732 a registros de importación de Sistemas Especiales de Importación – Exportación, 1.414 a modificación a DEX, 650 a inscripción en el registro nacional de exportadores de bienes y servicios, 922 a modificaciones a registros de importación Plan Vallejo,

Punto de Atención Buenaventura
Buenaventura atiende el 0.84% de los documentos radicados en el país, equivalentes a 2.748 documentos radicados de los cuales corresponden 1.904 a registros de importación del Régimen de Libre, 575 a certificados de origen, 248 a modificaciones al registro de importación, 14 a registros de exportadores de bienes y servicios.

Punto de Atención Ipiales
Ipiales atiende el 0.84% de los documentos radicados en el país, equivalentes a 2.732 documentos radicados, de los cuales corresponden 1.153 a registros de importación, 1.288 a certificados de origen y 179 modificaciones a registros de importación del Régimen de Libre.

CONVENIOS CAMARAS DE COMERCIO

En concordancia con lo establecido en la Ley 489 de 1998, se han suscrito los siguientes tres (3) convenios de colaboración con Cámaras de Comercio, que no implican delegación de funciones:

Arauca. Firmado el 13 de julio de 2000, empezó a operar el 3 de agosto de 2000. Funciona bajo el esquema de Punto de Atención en la sede de esta Cámara con la presencia permanente de un funcionario. Se han realizado tres evaluaciones que han arrojado resultados muy pobres en cuanto al número de operaciones de comercio exterior que allí se realizan.

No obstante, el Convenio se mantiene vigente teniendo en cuenta las solicitudes del Gobierno Departamental y Municipal y de la propia Cámara de Comercio, en el sentido de mantener la presencia de este Ministerio a fin de apoyar las actividades que allí están desarrollando para la elaboración del Plan Estratégico Exportador Regional y en el marco del Programa Jóvenes Emprendedores. Adicionalmente, se han tenido en cuenta los avances que se vienen presentando en el desarrollo de infraestructura física y de comunicaciones, lo que seguramente generará un mayor dinamismo del comercio exterior de esta región.

Ibagué. Firmado el 28 de diciembre de 2000, empezó a operar el 22 de febrero de 2001. Funciona con el desplazamiento de un funcionario desde Bogotá, un día cada semana. Se encuentra vigente. El volumen de operaciones es bajo, pero se observa una tendencia creciente en el período de operación.

Buenaventura. Firmado en diciembre de 2000, no inició su operación dado que esta Cámara no pudo cumplir su plan de ampliación física y no cuenta con el espacio adecuado para ubicar la oficina del Ministerio. Se tiene el Punto de Atención del Ministerio, el cual funciona en la sede propia con que se cuenta en esta ciudad. Esta oficina atiende alrededor de 500 operaciones mensuales.

MINCOMEX

COORDINACION INTERINSTITUCIONAL PARA AGILIZACION DE TRAMITES

Se han adelantado reuniones con las diferentes entidades involucradas en este tema: MinAmbiente, Invima, ICA, MinSalud, Superintendencia de Industria y Comercio, Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada, Fondo Nacional de Estupefacientes. Estas entidades se encuentran revisando y evaluando los trámites relacionados con comercio exterior y harán llegar sus observaciones para realizar los ajustes pertinentes a las Circulares Externas 036 y 036-A del Ministerio de Comercio Exterior, antes de septiembre de 2001.

ACCIONES ENCEFALOPATIA ESPONGIFORME BOVINA

La Subdirección de Registros de Comercio Exterior, participó activamente en las reuniones convocadas por el Ministerio de Salud con el fin de proteger la Salud Pública frente a la amenaza de difusión de la Encefalopatía Espongiforme Bovina (Vacas Locas) y de la enfermedad Creutzfeldt Jacob. Se efectúo una primera reunión el 31 de enero con los representantes del Ministerio de Agricultura, Invima, ICA y OPS (Organización Panamericana de la Salud)/ OMS; y posteriormente se llevaron a cabo reuniones el 5 de febrero, el 16 de marzo y 23 del mismo mes. Se circularizaron las resoluciones expedidas por el ICA para controlar la importación de productos de riesgo.

ATENCION DE RECURSOS

GESTIÓN AÑO 2.000
Creado el 6 de julio de 2000 a través de la Resolución 305 de 2000 proferida por la Dirección General de Comercio Exterior para asumir del Grupo Operativo la totalidad de los Recursos tanto los pendiente por resolver como aquellos que se presentaran en el futuro.

Previo inventario y evaluación del estado de cada recurso incluyendo las revocatorias directas, se acordó la práctica de algunos trámites administrativos internos, entre otros, requerir pruebas, oficiar a la DIAN u otras autoridades para iniciar la expedición de los actos administrativos tendientes a resolver dichas peticiones interpuestas contra las resoluciones de incumplimiento de las garantías de Reintegro, Reimportación, Sistemas Especiales de Importación – Exportación Plan Vallejo. Así mismo asumió los expedientes trasladados en su momento por el Banco de la República al INCOMEX, relacionados con la suspensión de reconocimiento del Derecho al CERT para varios exportadores.

En este orden de ideas a partir del mes de septiembre se inició la expedición de Resoluciones a las garantías de Reintegro, en octubre a las de Reimportaciones y Plan Vallejo y en noviembre a los expedientes relacionados con Reconocimientos de CERT. El resultado de esta gestión para la vigencia del año 2000 fue ampliamente satisfactoria dado que se cumplió el 100% de las metas propuestas, excepto en lo relacionado con el Plan Vallejo cuyo cumplimiento alcanzo el 75%, tal como lo informáramos a la Contraloría el pasado mes enero.

RECURSOS Y REVOCATORIAS DIRECTAS RESUELTAS

Garantías de Reintegro	256
Garantías de Reimportación	129
Garantías de Sistemas Especiales Plan Vallejo	30

MINCOMEX

ACTUACIONES ADMINISTRATIVAS EXPEDIENTES BANCO REPUBLICA CERT	226
Autos de sustanciación Solicitudes CERT Cúcuta	206
Reconocimiento o Negación del Derecho a CERT	20

GESTION PRIMER SEMESTRE AÑO 2001

La gestión de la administración a través de la creación de Grupos ha sido llevada de manera exitosa en la medida que se han atendido a la fecha más del 60 % de los recursos y se han decidido de fondo asuntos en materia de CERT, los cuales desde hace ya varios años no se les daba la importancia requerida, lo que conllevaba a que el administrado dejará de actuar frente a la administración, debido a la ineficiencia de la misma.

De otra parte estos resultados han arrojado una mayor gestión de la Dirección General de Comercio Exterior en estos asuntos, y ello a la vez ha llevado a establecer un mejor autocontrol no solo del trámite administrativo interno por parte del estado, sino también en las políticas de comercio exterior, que han redundado en mejores posibilidades para el exportador en el uso de los nuevos mecanismos de comercio exterior.

Con políticas como las implementadas de creación de grupos de trabajo que atiendan las necesidades de los usuarios, se espera poder seguir prestando un servicio eficiente, ágil y oportuno como hasta la fecha se ha dado, lo que implica seguir trabajando arduamente en el sostenimiento de estos equipos de trabajo.

RECURSOS Y/O REVOCATORIAS DIRECTAS RESUELTOS	701
Garantías de Reintegro	358
Garantías de Reimportación	338
Garantías de Sistemas Especiales Plan Vallejo	5

ACTUACIONES ADMINISTRATIVAS EXPEDIENTES BANCO REPUBLICA CERT	139
Autos de sustanciación Solicitudes CERT Cúcuta	130
Reconocimiento o Negación del Derecho a CERT	9

1.2.2. PROYECTO 2. ANALISIS DEL ENTORNO INTERNACIONAL DE LOS DIFERENTES INSTRUMENTOS.

Se está realizando una evaluación de los instrumentos de promoción de las exportaciones en otros países, con el fin de determinar si existen otros diferentes a los que se aplican en Colombia y su forma de operar, así como la conveniencia de aplicarlos en el país.

De otra parte la Dirección General de Comercio Exterior, adelantó un estudio comparativo sobre los Instrumentos de Promoción aplicados por Colombia, frente a los establecidos en Chile, Perú, Méjico, El Salvador y Costa Rica.

MINCOMEX

1.2.3. PROYECTO 3. DISEÑO Y ADAPTACION DE LOS INSTRUMENTOS

ZONAS FRANCAS INDUSTRIALES

Se aprobó el Documento de Política de las Zonas Francas Industriales de Bienes y de Servicios por el Consejo Superior de Comercio Exterior, con el fin de establecer mecanismos que permitan fortalecerlas y convertirlas en áreas modernas, focalizadas y competitivas que respondan a las necesidades actuales de los mercados internacionales. En consecuencia, se expidió el Decreto 918 de mayo de 2001, por medio del cual se hacen los ajustes respectivos a la normatividad existente.

Durante el periodo, las 345 empresas instaladas en las Zonas Francas Industriales generaron 14.105 empleos indirectos y 28.000 indirectos y ventas por US$1.429 millones.

SOCIEDADES DE COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL

Durante el año 2000, las Sociedades de Comercialización Internacional exportaron US$ 1.938.782.386, que corresponde al 15% de las exportaciones totales del país. Como resultado de los programas de capacitación y promoción de este instrumento en los que se dio a conocer a escala regional los beneficios que ofrece este régimen, 234 empresas obtuvieron el registro para actuar como Sociedad de Comercialización Internacional, durante el mismo año. Para lo corrido del año 2001, se han registrado 88 nuevas empresas con una significativa participación de las regiones.

Para fortalecer el funcionamiento del régimen se llevaron a cabo reuniones de coordinación con las Direcciones Territoriales y se diseñó e implementó un programa de seguimiento a la actividad exportadora de estas compañías que permitió identificar las empresas Inactivas. De igual forma, se preparó un proyecto de Decreto para establecer las causales de cancelación del registro como C.I.

De otro lado, se mejoró el proceso de inscripción a través del diseño de un software para el registro o inscripción de estas empresas.

1.2.4. PROYECTO 4. DIVULGACION Y PROMOCION DE LOS INSTRUMENTOS

A través de los programas Semana del Exportador, Cátedra de Negocios Internacionales y Formación a Formadores se ha logrado la divulgación y promoción de los instrumentos a empresarios, docentes, estudiantes y funcionarios públicos en 29 ciudades del país.

Se editaron las guias sobre trámites de importación, exportación, criterios de orígen, dumping, salvaguardia, CERT, zonas francas, Comercializadoras Internacionales y Sistemas Especiales, las cuales serán difundidas por todo el país. Igualmente, se han realizado talleres de capacitación a grupos de empresarios sobre los diferentes instrumentos.

MINCOMEX

1.2.5. PROYECTO 6. COMERCIO ELECTRONICO.

Tras finalizar la primera fase de trabajo sobre comercio electrónico y tecnologías de la información, donde se en establecio un marco regulatorio que otorgue seguridad a estas transacciones, se inició la segunda etapa, a cargo del Ministerio de Comercio Exterior, relacionada especialmente con las tareas señaladas en el Documento CONPES- Agenda de Conectividad, las cuales buscan fomentar y reglamentar el uso del comercio electrónico y eliminar barreras que impidan su desarrollo.

En cuanto al cumplimiento de la primera fase del Gobierno en Línea, se inauguró el pasado 31 de diciembre la página web del Ministerio de Comercio Exterior (www.mincomex.gov.co), la cual obtuvo una alta calificación por parte de la Agenda de Conectividad. En cumplimiento de la Directiva Presidencial, el website del Ministerio contiene información sobre sus funciones, organigrama, funcionarios y datos relevantes, normas básicas que lo regulan así como proyectos normativos en proceso de expedición, regulaciones, procedimiento y trámites, planes y programas, entre otros.

De otra parte, y en virtud de la Declaración Conjunta en Materia de Comercio Electrónico, firmada en mayo de 2000 por Colombia y Estados Unidos, se ha diseñado un programa para la capacitación de 500 Pymes en materia de comercio electrónico por parte de expertos estadounidenses, el cual se encuentra en proceso de aceptación y organización.

El Ministerio de Comercio Exterior liderá el grupo interinstitucional de comercio electrónico que busca ser el soporte técnico y jurídico para las discusiones que se llevan a cabo en foros internacionales como CNUDMI, ALCA, OMC, ALADI, CAN, OMPI, etc. En el grupo participan funcionarios de diversas entidades públicas y privadas, como los Ministerios de Justicia y del Derecho, Relaciones Exteriores, Hacienda y Crédito Público, Confecámaras, la Cámara de Comercio de Bogotá y el sector académico entre otros.

En el ámbito internacional, Colombia participó en la preparación del Proyecto de Ley Modelo de Firmas Electrónicas y su Guía para la Incorporación al Derecho Interno de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), la cual fue aprobada a finales del mes de junio durante el 34° periodo de sesiones de esta Comisión de la ONU. Nuestro país envió representantes a esta sesión, los cuales participaron activamente en las discusiones sobre el tema del comercio electrónico; la CNUDMI tuvo en cuenta todas las propuestas realizadas por nuestro país.

En el seno del ALCA, se están llevando a cabo reuniones del Comité de Expertos del Sector Público y Privado sobre comercio electrónico, con una destacada participación de Colombia. En este comité se busca dar recomendaciones a los Ministros para la adecuación de las Tecnologías de la Información y la comunicación y para la eliminación de la brecha tecnológica existente entre los países participantes.

Dentro del sector de Comercio Exterior el proyecto está orientado a cuatro objetivos básicos:

a) **Fomento al Comercio Electrónico:** Consiste en Proponer y desarrollar actividades para incrementar el uso del comercio electrónico en el sector empresarial, principalmente en empresas de con perfil exportador.

MINCOMEX

En este campo se han adelantado las siguientes actividades:

- Elaboración de propuestas para realizar un seminario taller para capacitar empresarios en materia de comercio electrónico, en las principales ciudades del país. Las propuestas se presentaron ante la Oficina de Comercio de Estados Unidos, en el marco de la declaración Conjunta firmada con ese país para la promoción del comercio electrónico.

En la primera propuesta se propuso un proceso de capacitación y acompañamiento durante la implementación hasta por seis meses para 500 pymes. La segunda propuesta postula trabajar con 500 pymes egresadas del programa Expopyme, en dos modalidades de seminario taller; básico y avanzado.

- Se envió una propuesta de trabajo conjunto a la Agenda de Conectividad para unificar las ofertas de capacitación en comercio electrónico por parte del gobierno central, La Agenda de Conectividad presentó una propuesta adicional a la de Mincomex para capacitar empresarios. Lo expuesto a la Agenda de Conectividad contempla unir la experiencia y convenios interistitucionales que posee Mincomex para regionalizar un tema y los recursos humanos y financieros que Agenda de Conectividad puede asignar para este propósito.

- Elaboración de una ficha de proyecto de cooperación internacional para buscar recursos financieros y tecnológicos que permitan desarrollar la propuesta del seminario taller.

- Presentación del proyecto de seminario taller ante las agencias de cooperación internacional española y francesa.

- Se incluyeron conferencias sobre reglamentación del Comercio Electrónico en eventos realizados regionalmente por MINCOMEX para difundir la existencia de la ley 527 y la reglamentación de la misma.

- Elaboración y aplicación de una encuesta dirigida a empresarios para evaluar aspectos diversos del uso del comercio electrónico en las empresas.

- Cotización y búsqueda de un patrocinador para la impresión y circulación de un material coleccionable en medios masivos de comunicación para difundir los temas relacionados con beneficios y reglamentación del comercio electrónico.

b) Generación de estímulos financieros, arancelarios, tributarios y aduaneros para el comercio electrónico.

Este proyecto se abordó como la eliminación de barreras de tipo financiero, arancelario, tributarios y aduaneros, de manera que al eliminar barreras se generen estímulos por la disminución en costos o tiempo para los usuarios del comercio electrónico. Las actividades cumplidas fueron las siguientes:

- Evaluación con destacados expertos sobre las barreras que se consideran más importantes para el uso del comercio electrónico.
-

MINCOMEX

Las actividades proyectadas son las siguientes:

- Con la información consolidada de las entrevistas a expertos, se invitará a un Panel para determinar las prioridades, el plan de acción para eliminar dichas barreras y la participación que cada entidad o persona podría tener en dicho plan.
- Ejecución del plan del acción.
- Evaluación de los resultados de la ejecución del plan de acción para dar retroalimentación tanto a entidades participantes como a expertos que se vincularon en el proceso inicial.

c) Reglamentación del Comercio Electrónico

Colombia fue uno de los primeros países latinoamericanos en emitir una Ley de Comercio Electrónico y reglamentar la firma electrónica. En ese sentido, la reglamentación se ha difundido tal como ya se relató en las actividades realizadas en el área de fomento.

d) Generación de soporte en negociaciones o ante entidades internacionales

Como miembro de UNCITRAL, se elaboró un documento soporte de la Misión Colombiana ante las Naciones Unidas para ser presentado en el mes de marzo como la posición colombiana frente a la ley marco de firma electrónica propuesta por las Naciones Unidas. Este documento fue elaborado por un comité interistitucional liderado por Mincomex.

1.3. ESTRATEGIA 3: PLAN ESTRATEGICO DE NEGOCIACIONES INTERNACIONALES

1.3.1. ENUNCIADO GENERAL DEL PLAN ESTRATEGICO DE NEGOCIACIONES INTERNACIONALES

En el primer trimestre de este año, se preparó el Plan Estratégico de Negociaciones Comerciales, que cuenta con cuatro objetivos, sus estrategias y proyectos respectivos, que se dividen así:

Objetivo 1: busca determinar y definir las negociaciones a seguir, sus metas y prioridades de acuerdo con las prioridades del país.
Este objetivo tiene como estrategia 1 priorizar las negociaciones, para lo cual se programaron tres proyectos, (1) la elaboración de matriz con variables ponderadas, (2) definición de lista prioritaria de negociaciones, (3) actualización de la lista de negociaciones, y como estrategia 2, definir las metas y prioridades de las negociaciones, que cuenta con 2 proyectos que son: (1) la definición de una metodología para adelantar las negociaciones, (2) determinar una metodología que evalúe el impacto de la misma.

Objetivo 2: Contar con la información y el conocimiento adecuado de las partes que intervienen en la negociación.
La estrategia 1 de este objetivo es mejorar el conocimiento de las estructuras productivas del país y determinar los sectores sensibles y con potencial exportador, para lo cual se cuenta con cinco proyectos que son (1) contar con una definición interinstitucional de

MINCOMEX

términos de referencia de las monografías sectoriales, (2) la coordinación para la elaboración de monografías sobre cadenas productivas, (3) la creación de una base de datos de normas de origen, (4) evaluar y afinar sistemas de consulta sobre cumplimiento de origen, (5) calcular la protección efectiva de productos sensibles; y como estrategia 2, mejorar el conocimiento de las políticas comerciales de las partes, cuyos proyectos son: (1) complementar y unificar bases de datos sobre aranceles, medidas no arancelarias, inventarios sobre restricciones en servicios; (2) evaluar las negociaciones comerciales en curso en Colombia; (3) definir metodología de análisis de aprovechamiento de los acuerdos.

Objetivo 3: Construir la posición negociadora del país.
La estrategia 1 consiste en analizar con los sectores involucrados las implicaciones de las negociaciones, los proyectos para lograrlo son: (1) realizar publicaciones periódicas sobre el estado de las negociaciones; (2) establecer como tema de apoyo de los Encuentros de Productividad y Competitividad las negociaciones comerciales y (3) incluir en el temario de semanas del exportador, evaluaciones de las negociaciones en curso y mesas de trabajo. La estrategia 2 consiste en generar instancias de participación y concertación con los sectores involucrados en las negociaciones, para cuyo fin se cuenta con los siguientes proyectos (1) evaluar los esquemas de participación existentes y (2) buscar consensos al interior de las cadenas productivas y/o sectores involucrados sobre las negociaciones en curso.

Objetivo 4: Contar con un equipo negociador debidamente calificado.
Como estrategia 1 se conformará un equipo negociador calificado, asegurando su continuidad y capacitación permanente, con el apoyo de la academia y el sector privado. Los proyectos para esta estrategia son (1) capacitar en técnicas de negociación y temas específicos, (2) desarrollar un esquema de seguimiento de los equipos negociadores del Ministerio, para la rotación de sus integrantes y (3) consolidar el equipo negociador conformado por los sectores académico y privado. Como estrategia 2 se busca asegurar la permanente retroalimentación entre todos los miembros del equipo negociador, y los proyectos para su cumplimiento son: (1) diseñar procedimiento de comunicación entre los negociadores, delimitando funciones y responsabilidades y (2) documentar el desarrollo de las negociaciones mediante el diseño y aplicación de una metodología básica.

1.3.2. RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

Las relaciones comerciales se enmarcan, en este capítulo, en la participación de Colombia dentro de la integración regional con países de América Latina y el Caribe, así como en las negociaciones para la conformación del Area de Libre Comercio de las Américas ALCA. Igualmente se presentan las actividades más relevantes dentro de las relaciones bilaterales del país, y se incluyen las actividades realizadas dentro del sistema multilateral de comercio, la OMC.

La ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION (ALADI) continúa siendo el ámbito jurídico que permite avanzar en los procesos de integración regional de sus signatarios. Se creó mediante el Tratado de Montevideo 1980 y se incorporó a la Legislación Nacional con la Ley 45 de 1981. Este tratado reemplazó al de 1960 que había dado origen a la antigua ALALC. La ALADI está conformada por Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, Paraguay, Perú, México, Uruguay y Venezuela.

Los instrumentos de la integración en la ALADI son los Acuerdos de Alcance Parcial, Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos Regionales. Entre los Acuerdos Regionales se puede destacar la Preferencia Arancelaria Regional (PAR). Los Acuerdos de Complementación Económica son una modalidad más avanzada de los Acuerdos de Alcance Parcial tradicionales, que son de naturaleza comercial.

La Preferencia Arancelaria Regional (PAR) concede rebajas arancelarias para todos los países signatarios de la ALADI. La preferencia está escalonada de acuerdo al grado de desarrollo económico relativo de los países.

En desarrollo de este mecanismo de integración reviste especial importancia para Colombia la creación de la Comunidad Andina, el TLC G-3, y los Acuerdos de Alcance Parcial.

1.3.2.1 Comunidad Andina

La Comunidad Andina vincula una población que supera los cien millones de habitantes y un producto bruto de más de 280 mil millones de dólares, convirtiéndose en el tercer mercado del Continente después del Nafta y del Mercosur. Por su dimensión es un importante atractivo para la inversión extranjera y se ha constituido en el principal destino de las exportaciones no tradicionales de los países socios. Las exportaciones intrasubregionales superan los cinco mil millones de dólares, correspondiendo mas del 80% a productos manufacturados, lo cual significa un impacto muy positivo sobre la industria y el empleo subregional, en razón del mayor valor agregado contenido en las manufacturas.

En el año 2000 el total de exportaciones de Colombia a la Comunidad Andina fue de US$ 2.166 Millones, reflejando un notable crecimiento (31%) manteniéndose como el país con mayor participación en las exportaciones totales intracomunitarias 42% y reportando en superávit cercano a los US$ 840 millones.

Las exportaciones de Colombia hacia la Comunidad Andina, conservan en el 2001 la dinámica del año anterior; en el periodo Enero - Abril han aumentado 34%. Se destaca el aumento de las ventas a Ecuador en un 83.8% y a Venezuela en 38.8%.

La Comunidad Andina sigue siendo el más importante mercado para productos manufacturados. En el año2000 se destacan las ventas de vehículos y autopartes que sumaron US$219 millones, con un incremento de 211%. Fue igualmente importante la exportación de productos de la química básica con 432 US$ millones y la industria liviana, en particular textiles y las confecciones que sumaron US$ 259 millones y 506 millones respectivamente.

En los últimos doce meses la Comisión del Acuerdo de Cartagena aprobó importantes normas para mejorar los beneficios del mercado ampliado. Tal es el caso de la Decisión 486 que actualizó el Régimen Común sobre Propiedad Industrial, siendo el primer grupo subregional del hemisferio en cumplir con los plazos establecidos por el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) de la OMC. La norma andina aborda aspectos precisos en materia de patentes de

MINCOMEX

invención, diseños industriales, marcas, denominación de origen y competencia desleal vinculada a la propiedad industrial, entre otros aspectos.

Igualmente se aprobó la Decisión sobre Asistencia Mutua y Cooperación entre las Administraciones Aduaneras de los países miembros, que establece un sistema de intercambio de información y asistencia, tendiente a prevenir, investigar y combatir el contrabando y otros delitos aduaneros y, la Decisión 477 sobre Transito Aduanero Internacional, que sustituye la Decisión 327. Su objetivo es facilitar el comercio entre los países miembros y de estos con terceros países, armonizar la reglamentación en relación con los diferentes modos de transporte, incorporando el transporte multimodal.

En materia agrícola se expidieron tres Decisiones con el fin de corregir distorsiones que afectaban a la producción nacional, referidas a la inclusión de los trozos congelados sazonados de pollo en el Sistema Andino de Franjas de Precios (497), modificación del factor de ajuste de la desviación típica de la franja del maíz amarillo (496) y modificación de la denominación del producto que se utiliza para el Precio de Referencia de la Franja de la Carne de Cerdo en el SAFP.

Se expidió igualmente la Decisión 506 sobre "Reconocimiento y Aceptación de certificados de productos que se comercialicen en la Comunidad Andina" que tiene la finalidad de facilitar el comercio mediante el reconocimiento y aceptación automática de los Certificados de Conformidad con norma técnica obligatoria en el país de destino, emitidos por organismos de certificación acreditados. La norma permite eliminar el estado actual de duplicidad de las actividades de evaluación de la conformidad en origen y destino. Esta Decisión coloca a la Comunidad Andina en un nivel más avanzado frente a bloques como MERCOSUR, NAFTA, CARICOM.

En relación con la armonización de legislaciones sanitarias, en medicamentos se adelantan negociaciones para armonizar la legislación de los países miembros y en cosméticos se cuenta con un Proyecto de Decisión que modifica la Decisión 412 y armoniza la legislación sanitaria. Con este proyecto se pretende adecuar la legislación a los estándares internacionales, para aprobar la Notificación Obligatoria, con vigilancia y control en el mercado.

Colombia ha promovido la revisión del Proceso de Integración Andino con el fin de lograr un efectivo compromiso que lleve a corregir los incumplimientos y avanzar en los temas fundamentales para consolidar la integración subregional. Tanto el reciente Consejo Presidencial Andino realizado en Carabobo, como la Comisión de la Comunidad Andina, acogieron la propuesta de Colombia de concentrar los esfuerzos en los siguientes temas: Definición y aplicación efectiva de un Arancel Externo Común, Liberación del Comercio de Servicios, Política Agrícola Común, Régimen Subregional sobre Compras Públicas y Relacionamiento comercial conjunto.

Arancel Externo Común

Transcurridos mas de cinco años de la adopción del AEC, este aún no se aplica plenamente entre los países que lo acordaron (Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela) y sigue pendiente la incorporación del Perú.

Una estructura arancelaria común es indispensable para fortalecer la integración de las economías andinas no solo para corregir las distorsiones que alteran las condiciones de competencia subregional, sino de manera muy importante para mejorar la competitividad del aparato productivo subreginal, otorgándole al arancel un perfil claramente exportador, que mejore las condiciones de producción subregional con miras a mejorar nuestra participación en el mercado internacional. La estructura del AEC necesita una revisión, para adaptarlo a la competitividad de las actividades que están creciendo dinámicamente en el mercado doméstico y en el internacional. La estructura del arancel debería intentar dirigir el poder del mercado interno de la Comunidad hacia sectores y productos de alta dinámica en el mercado mundial y con posibilidades de desarrollo en un entorno de mayor calificación de la mano de obra, como es el que actualmente enfrentan los países andinos.

Teniendo en cuenta los avances de las negociaciones hemisféricas en curso, particularmente ALCA y MERCOSUR, que implicarán la consolidación de las tarifas arancelaria de los países de la CAN, solo será factible constituir la Unión Aduanera si se define un AEC en los próximos doce meses.

Política Agrícola

La adopción de una política agrícola común constituye una de las mayores preocupación de los sectores productivos, dado que las notables imperfecciones del Sistema Andino de Franja de Precios han generado las mayores distorsiones en el mercado andino a través de productos agrícolas y agroindustriales, particularmente en oleaginosas y cereales. Por tal razón, la Comisión se ha propuesto alcanzar una política coherente en relación con la limitación de los derechos variables, la armonización de las consolidaciones en la OMC y de los sistemas especiales de importación exportación.

Compras del Sector Publico

En Compras del Sector Público se ha avanzado en un anteproyecto de Decisión Andina, con el objeto de lograr el establecimiento de un régimen común que otorgue trato nacional a proveedores, bienes y servicios, en el mercado de las Compras Públicas que efectúan las entidades de la subregión, así como la transparencia en los procedimientos, de manera que se brinde un acceso efectivo al sector productivo subregional. No cabe duda que una política andina en esta materia dará un gran estímulo para la producción subregional, dada la altísima participación de las compras estatales en el conjunto de la demanda subregional.

Liberalización del Comercio de Servicios

En lo que tiene que ver con la liberación de Comercio de Servicios, mediante la aprobación de la Decisión 439, se amplió el ámbito de acción de la CAN a todo el sector de los servicios, disponiéndose su total liberalización para el año 2005.

Durante el último año se avanzó en la elaboración de los inventarios de restricciones al acceso a los mercados y al trato nacional. Con este inventario y su adopción, se espera desarrollar un programa de trabajo orientado a impulsar la armonización y la liberación sectorial. También se incluirá un procedimiento para el reconocimiento de títulos y estudios profesionales.

MINCOMEX

Los sectores de servicios en los cuales se busca actualmente profundizar o desarrollar la armonización en la CAN son transporte (terrestre, marítimo y aéreo), financiero, profesionales, turismo y telecomunicaciones.

En materia migratoria, cabe resaltar como avance de gran importancia dentro del proceso de conformación del mercado común, la Decisión adoptada por el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores sobre el Reconocimiento de los Documentos Nacionales de Identificación. Dicha Decisión se adoptó en el marco de la reunión de Presidentes Andinos en Valencia, Venezuela, el 23 y 24 de junio.

Esta Decisión establece que a partir del 1 de enero de 2002, los nacionales de los países andinos podrán viajar como turistas dentro de la subregión simplemente portando sus respectivos documentos nacionales de identificación. En el caso de Venezuela, único país que le exige visa a sus vecinos andinos, tal Decisión entrará en vigencia a más tardar el 31 de diciembre de 2004.

Otra Decisión importante adoptada en la misma ocasión, que contribuirá sobremanera a la consolidación de una identidad y sentido de pertenencia andina, es la que crea del Pasaporte Andino. Según esta norma, los pasaportes emitidos por cada país andino, tendrán todos el mismo tamaño, color, carátula y diseño de contenido interior. Así, se ha acordado por ejemplo, que el color será burdeos y que en la carátula figurará el término "Comunidad Andina" encima del nombre del país.

La entrada en vigencia de este documento comunitario tomará algún tiempo, mientras se agotan progresivamente los stocks de pasaportes nacionales existentes. En todo caso, el Pasaporte Andino entrará en plena vigencia a más tardar el 31 de diciembre de 2005. Dado que al interior de la subregión ya no se exigirá el uso de pasaportes, este documento servirá solamente para viajar a terceros países.

Política de Relacionamiento Comercial
Constituye elemento fundamental para la consolidación de la integración andina, el relacionamiento comercial frente a terceros, y el desarrollo de una estrategia conjunta en este campo para lograr una única preferencia a la producción subregional y evitar distorsiones a la competencia y obstáculos al comercio. Teniendo en cuenta que enfrentamos negociaciones tan complejas como ALCA, Mercosur, Unión Europea y OMC, solo una acción concertada y en bloque permitirá defender mas efectivamente nuestros intereses y hacer posible la Comunidad Andina.

ASUNTOS PUNTUALES

VENEZUELA

En referencia al desarrollo de las relaciones comerciales es importante destacar que se logró la exclusión de Colombia en la aplicación de medidas de salvaguardia adoptadas para la importación de llantas, se amplió el cupo de azúcar para el Central Azucarero del Táchira, de propiedad de inversionistas colombianos, de 3.500 a 19.500 toneladas. Igualmente se ha logrado evitar la aplicación de salvaguardias para automóviles, confecciones y textiles, cuero y calzado, y oleaginosas.

MINCOMEX

Por otra parte, se consiguió dar inicio a la investigación, por parte del Sistema Autónomo de Propiedad Intelectual de Venezuela, sobre el registro de marcas de propiedad de Leonisa de Colombia, que aparecen registradas en Venezuela por terceros.

En los procesos seguidos ante el Tribunal Andino de Justicia, este organismo dictaminó el incumplimiento de Venezuela al no otorgar permisos sanitarios dentro de los plazos establecidos en la normativa andina para permitir la importación de huevo y papa para consumo.

En el caso del transbordo obligatorio, el Tribunal igualmente emitió sentencia de incumplimiento contra Venezuela. En el momento esta pendiente la autorización de medidas retaliatorias.

El pasado 4 de mayo los presidentes de Colombia y Venezuela suscribieron una Declaración en la cual acordaron constituir una Comisión Binacional con el fin de presentar recomendaciones orientadas a facilitar e incrementar los flujos del comercio bilateral, especialmente en los siguientes temas:

a) Unificación y simplificación de los procedimientos aduaneros; extensión y armonización de horarios en las fronteras y aplicación de procedimientos sistematizados.

b) Identificar las medidas sanitarias y fitosanitarias y los reglamentos técnicos existentes en los dos países con el fin de homologar los registros, certificados y permisos otorgados por parte de las autoridades competentes.

c) Definir los elementos estructurales y los proyectos que permitan iniciar cuanto antes una política agrícola colombo-venezolana común, orientada a la definición de una Política Agrícola Común Andina.

d) Avanzar y retomar el liderazgo al interior de la Comunidad Andina con miras a obtener la pronta adopción de una Política Común de Compras Estatales y Liberalización de Servicios.

e) Identificar proyectos conjuntos que involucren inversión privada de los países y que se apoyen con el Fondo de Capital de Riesgo, recientemente creado por la Corporación Andina de Fomento – CAF. Dichos proyectos deberán estar orientados a fortalecer las cadenas productivas binacionales para garantizar un mayor aprovechamiento de las complementariedades de nuestras economías, abastecer en términos competitivos el mercado subregional y desarrollar cadenas binacionales orientadas a terceros mercados.

f) Identificar los asuntos puntuales que afectan al comercio y determinar soluciones efectivas en el menor plazo posible.

El sector público y privado, liderados por el Ministerio de Comercio Exterior de Colombia, organizaron equipos de trabajo para el análisis de los temas previstos en la Declaración Presidencial, los cuales han sido analizados por sectores y con los gremios interesados.

MINCOMEX

Los resultados de este trabajo se dieron a conocer al Gobierno de Venezuela para ser consideradas en la Comisión Binacional, cuya instalación espera realizarse en los próximos días.

ECUADOR

Normas Técnicas: El 19 de julio de 2000, los Ministros de Colombia y Ecuador firmaron un Addendum al Acuerdo de Reconocimiento Mutuo de Certificados de Conformidad con Norma. Para Colombia se amplió el ámbito de entidades que expedirán los certificados de conformidad con norma técnica, que anteriormente era exclusivo del ICONTEC y en la actualidad permite la acreditación de nuevas entidades por la Superintendencia de Industria y Comercio. Así mismo se acordó que cuando el producto cuente con sello de calidad de producto o de conformidad de producto, este será admitido sin que se requiera certificado de lote.

Licores: Con el fin de dar cumplimiento a la sentencia del Tribunal Andino de Justicia y evitar la aplicación de retaliaciones por parte de los demás países andinos a las exportaciones colombianas, el Ministerio de Comercio Exterior, presentará nuevamente un Proyecto de Ley en la legislatura que comienza el 20 de Julio de 2001, para facilitar el comercio andino de licores.

Registros Sanitarios: El gobierno del Ecuador expidió el 18 de junio de 2001 el Decreto 1583 del 18 de junio de 2001, que reconoce la homologación de los registros y contempla el silencio administrativo positivo, lo cual superará las demoras que se presentan tradicionalmente, para las exportaciones colombianas de bienes a los cuales se les exige este requisito.

Transporte: Se adelantan acciones para promover el transporte multimodal que aproveche las facilidades marítimas, particularmente el establecimiento de rutas regulares, entre Manta y Buenaventura. Se espera que en el segundo semestre se dé inicio a rutas regulares entre estos puertos con tarifas preferenciales.

PERU

Se dio aplicación al quinto tramo de desgravación establecido en la Decisión 414 del Acuerdo de Cartagena, se liberaron totalmente 1.153 subpartidas y se ampliaron las preferencias en 718, las cuales conforman el residuo del programa de desgravación.

El Gobierno de Colombia logró que la Secretaría General de la Comunidad Andina declarara el incumplimiento del Perú por la aplicación de sobretasas a 68 subpartidas del sector agropecuario tales como pollo, carnes de res y cerdo, embutidos, almidón de maíz. Por esta razón el Gobierno del Perú, emitió el Decreto Supremo 016-2001-EF, reduciendo de 10% a 5% las sobretasas a 54 subpartidas.

Se firmó con el Gobierno de Perú el Acuerdo de Protección y Promoción a las Inversiones Colombo - Peruanas, el cual permitirá dar protección y garantías a los inversionistas de ambos países.

La Empresa Colombiana Interconexiones Eléctricas ISA, ganó el concurso para la construcción de dos líneas eléctricas de alto voltaje en el Perú que tendrán una extensión

MINCOMEX

de 373 kilómetros e implica el diseño, suministro de bienes y servicios, construcción, explotación y transferencia de las líneas eléctricas por un plazo de 32 años.

BOLIVIA

Se lograron importantes acercamientos tendientes a la limitación de los aranceles de la franja de precios para el sector de las Oleaginosas, conjuntamente con la cooperación de las autoridades bolivianas para identificar y enjuiciar a agentes particulares responsable de triangulación de productos agrícolas, con documentos de origen bolivianos, falsos, básicamente para maíz y arroz.

1.3.2.2 Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (TLC- G-3).

El TLC-G3 ha continuado con sus desarrollos importantes, tal como se ve reflejado en las reuniones de los Presidentes de los tres países en el marco de la Cumbre realizada en la ciudad de Caracas, Venezuela, el 7 y 8 de abril, en la reunión de Presidentes de México y Colombia, el 2 de abril y en la reunión de Viceministros de Comercio Exterior de los tres países, en el marco de la Subcomisión Administradora del Tratado, el 23 de marzo de 2001, en la ciudad de Caracas.

En estas reuniones, se promovió un nuevo impulso a las relaciones económicas y comerciales entre los tres países, como relanzamiento del Grupo de los Tres. Además, resultaron compromisos para las Partes, que deben ser cumplidos en el corto plazo, para lo cual se están desarrollando las acciones pertinentes.

Dentro de los compromisos resultantes, se instruyó a la Comisión Administradora del TLC a redoblar esfuerzos para materializar la profundización del Acuerdo, para ampliar el alcance de los beneficios que el Acuerdo ofrece, y a la vez para que la relación comercial entre los países sea balanceada y sostenible en el largo plazo de manera que favorezca el comercio intraindustrial y la capacidad competitiva de las empresas.

Para el tema de las normas de origen, se instruyó a la Comisión para revisarlas con miras a incrementar el comercio y la inversión entre las Partes, además los Ministros de Comercio Exterior de México y Colombia deben emitir una Decisión transitoria en el menor tiempo posible, que equipare las condiciones de competencia al interior de la subregión en materia de origen y de sus reglas, Decisión que estará vigente hasta que se armonicen las normas de origen del TLC-G3, para garantizar la continuidad y crecimiento de los flujos comerciales y generar condiciones estables a los agentes económicos.

Para el tema de inversión, se instruyó a los Ministros de Comercio para impulsar decididamente el intercambio comercial y los flujos de inversión mediante programas de identificación y promoción de negocios regionales y extraregionales.

Por otra parte, se debe invitar a los sectores empresariales a que realicen encuentros trilaterales regulares e informen de sus resultados en las reuniones presidenciales.

En cuanto al sector automotor, las Partes acordaron realizar a la brevedad posible una reunión del Comité para analizar la posible negociación del sector con base en las

propuestas intercambiadas por los países. También acordaron realizar un Encuentro de industriales y los gobiernos de los tres países.

En materia de compras estatales, México otorgó a Colombia y Venezuela cooperación para la conformación del Sistema de Información para las Compras del Sector Público, a fin de facilitar el suministro de información de normativa y estadísticas entre las partes sobre esta materia. Actualmente esta cooperación se encuentra en la última etapa, que consiste en la implementación del Sistema de Información en Colombia, quedando pendiente únicamente la revisión final por parte de México del funcionamiento del Sistema en Colombia.

Otra serie de avances en relación con el Tratado ha sido el intercambio de los procesos de captura y procesamiento de información estadística por cuanto se ha evidenciado una gran diferencia en los registros del comercio bilateral. Así mismo, en el segundo semestre de 2001 se llevarán a cabo reuniones de los comités y grupos de trabajo en materia de servicios, inversión extranjera, bienes, origen, sector automotor, compras y normas técnicas.

Finalmente, con base en los compromisos de desgravación del Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres, TLC G-3, Colombia ha puesto en aplicación la séptima etapa de desgravación arancelaria que va del 1° de julio de 2001 hasta el 30 de junio de 2002 mediante el decreto No. 1269 del 26 de junio de 2001.

1.3.2.3 MERCADO COMUN DEL SUR (MERCOSUR)

La Comunidad Andina y el Mercosur suscribieron el 16 de abril de 1998 un Acuerdo Marco que dispone la negociación de una Zona de Libre Comercio entre los dos bloques. Acordaron igualmente negociar en una primera etapa, acuerdos de Preferencias Arancelarias entre los países miembros, como paso previo a la conformación de la zona de libre comercio entre las partes

Esa así es como los países de la CAN firmaron Acuerdos de Alcance Parcial de Complementación Económica (AAPCE) con Brasil y Argentina en 1999 y 2000 respectivamente, con vigencia hasta el 15 de Agosto de 2001. Los países signatarios de estos acuerdos están implementando acciones para subscripción de los Protocolos Adicionales a los Acuerdos para ampliar la vigencia hasta el 31 de diciembre de 2001.

Con Paraguay y Uruguay se tienen Acuerdos de Alcance Parcial con unos pocos productos, que fueron suscritos a principios de 1993 y están vigentes hasta el 31 de diciembre de 2001.

Con Paraguay se realizaron algunos intentos por profundizar el Acuerdo existente, pero, en la medida en que dicha profundización debía estar culminada a 30 de junio de 2001, por normas vigentes del Mercosur, dicha profundización no pudo ser realizada.

Las negociaciones entre la CAN y Mercosur se reanudaron en el primer semestre de 2001, generándose los primeros borradores de textos normativos, que en un contexto de reconocimiento a las diferencias en los niveles de desarrollo de los países participantes, abarca aspectos relativos a Programa de liberación Comercial, que contempla sensibilidades de las partes, tratamiento de los beneficios arancelarios ya establecidos,

MINCOMEX

que corresponde al Patrimonio Histórico listas especiales para Ecuador y Paraguay, Régimen de origen, Tratamiento en materia de tributos internos, Prácticas comerciales, aplicación y utilización de incentivos, salvaguardias, solución de controversias, valoración aduanera, normas técnicas y sanitarias, promoción e intercambio de información, servicios, inversión, propiedad intelectual, transporte, cooperación científica y tecnológica y administración del Acuerdo.

Argentina

Colombia con Argentina enmarca sus relaciones bilaterales y comerciales en el marco de la ALADI, tanto en el Acuerdo Regional No. 4 de la Preferencia Arancelaria Regional PAR y el Acuerdo Alcance Parcial de Complementación Económica AAPCE No. 48 suscrito por Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela con Argentina, el 29 de junio de 2000, incorporado provisionalmente a la legislación Nacional con los Decretos Nos. 1595 y 1596 del 22 de agosto de 2000.

El objetivo principal del AAPCE 48 es la liberación parcial del comercio para los productos que forman parte del mismo, mediante la concesión de preferencias arancelarias por las Partes Signatarias, estimulando un mayor acceso a los mercados.

Los principales logros establecidos en este acuerdo son las asimetrías en favor de Colombia, quien otorga preferencias arancelarias en 1231 subpartidas y a su vez recibe preferencias arancelarias para 1746 subpartidas, Así mismo Colombia recibe preferencias en promedio en niveles altos que van entre el 50 y 100%, generando un aprovechamiento del 80% de nuestras exportaciones que en su gran mayoría son productos de mayor valor agregado. Esto se ve reflejado en un crecimiento de las exportaciones en 1999 con el 7% y de 14% en 2000.

Los principales productos beneficiados por el Acuerdo se encuentran: café tostado y productos derivados del café, carbón, flores, pañales desechables, cepillos de dientes, hilados de spandex, cápsulas de gelatina, confecciones, libros, ropa interior, ácido cítrico, caprolactama y láminas de polipropileno.

El arancel preferencial para el ingreso al mercado de Argentina ubica a Colombia en mejores ventajas frente a terceros países que ingresan con aranceles entre el 17 y 35% por ajustes fiscales que ha implementado el gobierno de Argentina en el primer trimestre de 2001.

El 90% de las exportaciones colombianas al mundo con un potencial exportador al mercado de Argentina quedaron cubiertas por preferencias en el AAPCE 48.

El acuerdo tiene un marco normativo sencillo referente a origen, salvaguardias, valoración aduanera, medidas antidumping y compensatorias, obstáculos técnicos al comercio, solución de controversias, y se prevé la conformación de una Comisión Administradora.

Brasil

Colombia con Brasil enmarca sus relaciones bilaterales y comerciales en el marco del Tratado de Montevideo 1980 de la ALADI, tanto en el Acuerdo Regional No. 4 de la Preferencia Arancelaria Regional PAR y en el Acuerdo Alcance Parcial de

MINCOMEX

Complementación Económica AAPCE No. 39 suscrito el 12 de agosto de 1999 por Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela con Brasil, incorporado provisionalmente a la legislación colombiana con los Decretos Nos. 1719 de septiembre de 1999 y 1145 del 13 de junio de 2001.

La Comisión Administradora del Acuerdo amplió las preferencias mediante los Protocolos Adicionales 2, 3 y 4 de 2001 introduciendo nuevos productos que cubren cerca de 200 subpartidas, de la industria química, cosmética, textil, confección, vidrios y sus manufacturas.

Las preferencias recibidas por Colombia alcanzaron los 1.727 ítems en el Acuerdo original que con el 2° y 3° protocolo se incrementaron a 1997 ítems. Así mismo el número de preferencias otorgadas inicialmente a Brasil fueron 1477 ítems e incrementadas a 1685 ítems. Las exportaciones Colombianas beneficiadas por el Acuerdo cubren el 86% de las exportaciones a Brasil. Esto se ve reflejado en un crecimiento de las exportaciones de 1999 a 2000 en el 19%. Los principales productos beneficiados del Acuerdo son: flores frescas, petróleo y derivados, carbón, productos de panadería, entre otros.

En el marco normativo el AAPCE 39 se establecieron disciplinas que se enmarcan en el Tratado de Montevideo de 1980 y la Organización Mundial del Comercio, tales como reglas y condiciones de origen, que incluyen requisitos específicos de origen; valoración aduanera con aplicación del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio de 1994 y Resolución 226 de la ALADI; cláusulas de salvaguardia - Resolución 70 de la ALADI; trato nacional a los productos objeto de preferencias; obstáculos técnicos medias sanitarias o fitosanitarias; solución de controversias que comprende consultas y negociaciones directas, mediación de la Comisión Administradora del Acuerdo o de un Grupo de Expertos.

1.3.2.4 Chile

Colombia suscribió el Acuerdo de Complementación Económica - ACE-24, con Chile, el 6 de diciembre de 1993 con el objeto de establecer un espacio económico ampliado, de conformidad con lo establecido en el Tratado de Montevideo 1980.

La administración, evaluación, seguimiento y ampliación del Acuerdo esta a cargo de la Comisión Administradora del Acuerdo establecida en desarrollo del Articulo 33 del Acuerdo.

El resultado del proceso de reducción de aranceles arroja como resultado la eliminación total de los mismos para el 96% del universo arancelario, que representa el 94% del comercio entre los dos países en 2000.

La desgravación en curso está compuesta por un número reducido de productos que serán desgravados entre el año 2000 y el 2006. Entre estos tenemos alimentos para animales, jugos de cítricos, petróleo y sus derivados, objetos de vidrio y cerámicos, tableros de madera y algunas manufactura de cobre.

Los productos más sensibles para los dos países que se desgravarán del año 2007 al 31 de diciembre del año 2011 son: Lácteos, cereales, semillas oleaginosas y aceites, azúcar,

MINCOMEX

tortas y demás residuos de aceites y grasas, adhesivos a partir de caucho, aceite esteárico y oleico y demás ácidos grasos.

El aprovechamiento para Colombia en el año 2000 alcanzó el 90%, con un crecimiento de las exportaciones del 16% recuperando el nivel de 1997. Los productos que han venido incrementando su participación en este mercado por su total liberación de aranceles son: carbón, confecciones, editoriales, productos químicos plásticos, medicamentos, papel entre otros de la industria liviana con mayor valor agregado.

En desarrollo de los mandatos de los Ministros de Comercio Exterior de Colombia y de Relaciones Exteriores de Chile previstos en las visitas presidenciales de 1999 y 2000, sobre la ampliación y profundización del Acuerdo, la Comisión acordó en octubre de 2000 continuar con el intercambio de los textos de propuestas, hacia el desarrollo de disciplinas que permitan una mayor fluidez de su comercio, eficaz solución de sus diferencias, solidez en sus compromisos de integración, y la creación de comercio y nuevas inversiones.

Hasta ahora se han intercambiado propuestas de los dos países, y estamos a la espera de que Chile responda una contrapropuesta que el Gobierno Colombiano realizó recientemente.

1.3.2.5 Centroamerica y el Caribe

Desde 1984 Colombia suscribió un Acuerdo de Alcance Parcial en el marco de la ALADI con cada uno de los países del Mercado Común Centroamericano (MCCA) -Guatemala, El Salvador, Honduras, Costa Rica y Nicaragua-. Estos AAP incluyen preferencias arancelarias para unos pocos productos a favor de esos países, otorgadas de manera unilateral por parte de Colombia.

Además, con base en las directrices sobre relacionamiento externo de la Comunidad Andina, se realizan acciones orientadas a establecer una relación más amplia con el MCCA. Esto se refleja en las negociaciones de la Comunidad con el Triángulo Norte de Centro América (CA3: Guatemala, El Salvador y Honduras), las cuales han avanzado a ritmo lento, entre otras cosas por que es una negociación bloque a bloque y por las sensibilidades que tiene cada país. De todos modos, ya se realizaron intercambios de listas de productos y de textos del posible acuerdo.

Por otro lado, vale la pena destacar que los Ministros de Comercio Exterior de Colombia y Honduras firmaron recientemente una ampliación del AAP Nº 9 suscrito en el marco del Artículo 25 de la ALADI. Lo negociado corresponde a unos 80 productos con unas preferencias arancelarias mutuas del 100% en su gran mayoría.

Panamá

Los dos gobiernos han venido conversando sobre la posibilidad de suscribir un Convenio de Cooperación, Facilitación y Asistencia Mutua en Materia Aduanera, que desarrollará métodos y sistemas para prevenir y superar los aspectos aduaneros que inciden negativamente en el intercambio comercial, así como mecanismos de seguimiento regular de la procedencia y destino de las mercancías entre los países miembros.

MINCOMEX

Igualmente, Colombia propuso ampliar el contenido del Acuerdo incorporando nuevos productos, solicitud que fue aceptada por el gobierno panameño, para que en agosto del año en curso se realice una primera reunión de negociación.

Cuba

En agosto de 1999 Cuba terminó su proceso legal de admisión a la ALADI como su 12º País Miembro. Como consecuencia de esa Membresía de Cuba a la ALADI, Los Ministerios de Comercio Exterior de los dos países, en coordinación con la Secretaría General de la ALADI, iniciaron el proceso de Adecuación del AAP Colombia-Cuba Nº33, culminando con la subscripción del AAP de Complementación Económica (CE) No 49.

Mediante este Acuerdo Colombia y Cuba se otorgan preferencias arancelarias en promedio de un 50%. Colombia concede preferencias en un poco más de 600 subpartidas de productos y Cuba en un poco más 1000 subpartidas, en nomenclatura Nandina.

En líneas generales, el Acuerdo ha tenido como resultado el incremento relativo en los niveles de exportaciones colombianas. En cuanto a su aprovechamiento, Colombia ha logrado una gran diversificación de productos, entre los que sobresalen los herbicidas, fungicidas y un número considerable de productos para la construcción. Cuba continua bastante concentrado en productos tales como vacunas, medicamentos y mármol.

Mercado Común del Caribe (CARICOM)

Las condiciones actuales de acceso preferencial al mercado de CARICOM están enmarcadas en un Acuerdo de Alcance Parcial (AAP) suscrito en 1994 en el marco de la ALADI y en su Primer Protocolo de 1998. Son doce los países miembros de CARICOM que participan como Signatarios de este AAP: Trinidad y Tobago, Jamaica, Barbados, Guyana, Antigua y Barbuda, Belice, Dominica, Granada, Monserrat, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas.

Colombia otorga preferencias arancelarias a esos países en 1078 subpartidas de productos en nomenclatura nandina y recibe rebajas arancelarias en 1066, de parte de Trinidad y Tobago, Jamaica, Barbados y Guyana.

En el año 2000, de las 1078 otorgadas, existen importaciones colombianas en 188 subpartidas por un valor de US$ 4,2 millones, lo cual corresponde a un aprovechamiento de tan sólo el 2% con respecto al total importado de CARICOM. Para el mismo año, de las 1066 recibidas, hay exportaciones colombianas a los países de Trinidad y Tobago, Jamaica, Barbados y Guyana, en 191 subpartidas por un valor de US$ 11,1 millones. El aprovechamiento es del 5% del total exportado a esos 4 países.

Se proyecta realizar a finales del mes de agosto del 2001 la VI Reunión del Consejo Conjunto en el marco del AAP Colombia-CARICOM. Igualmente, se proyecta la organización de un Seminario CAN-CARICOM, con recursos de la CAF.

MINCOMEX

1.3.2.6 Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA)

Durante este período, como fuera su visión desde un principio, Colombia participó activamente en las negociaciones referentes al Area de Libre Comercio de las Américas – ALCA. El país se posicionó como líder en diversos temas de interés, tanto para el sector productivo nacional, como para la Comunidad Andina.

En este orden de ideas, cabe destacar que, en la última Reunión Ministerial del ALCA, llevada a cabo el 7 de abril del presente año en la ciudad de Buenos Aires- Argentina, se logró que quedara contenido de una manera más explícita que en la Declaración Ministerial anterior a la de Buenos Aires (Toronto), el tema del Trato Especial y Diferenciado (TED) para las economías miembro, propuesta realizada por la Comunidad Andina por iniciativa de nuestro país.

Desde ese momento, se estableció un plazo para que cada uno de los Grupos de Negociación de los diferentes países trabaje en la definición de pautas o lineamientos sobre la forma de aplicación del tratamiento de las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías en el ALCA, materializando así uno de los proyectos propuestos por Colombia en esta negociación.

De igual forma, durante la Reunión Ministerial de Buenos Aires, nuestro país realizó un trabajo de cabildeo al interior de la CAN, logrando que este bloque apoyara las fechas más tempranas para el futuro de la negociación. Así, Colombia logró liderar, junto a otros países miembro de gran importancia dentro del proceso, el establecimiento de fechas límite para el inicio y terminación de las negociaciones el 15 de mayo de 2002[57] y 30 de enero de 2005 respectivamente, buscando la entrada en vigencia del Acuerdo para diciembre de 2005.

Es de destacar también que Colombia, a partir de la Reunión Ministerial de Buenos Aires y para los próximos 18 meses, fue electo como Presidente del Grupo de Negociación sobre Política de Competencia por segunda vez consecutiva y Vicepresidente de los Grupos de Negociación sobre Acceso a Mercados y Compras de Sector Público.

Por otra parte, las 18 medidas de facilitación de negocios del ALCA ya se encuentran en su etapa de implementación en todos los países, incluido Colombia, y, en la actualidad, se realizan los sondeos sobre necesidades de asistencia técnica para su implementación plena en aquellos países que lo requieran, ante lo cual Colombia ha estructurado su matriz, buscando aprovechar lo ofrecido por los respectivos organismos.

De igual forma, Colombia trabajó arduamente durante este año en la proposición y en la negociación de textos con los demás países de la CAN y, con el resto de naciones que harán parte del Acuerdo ALCA. Gracias a este trabajo conjunto de los países, se logró compilar el Primer Borrador de Texto de Acuerdo, el cual fue presentado en la Reunión Ministerial de Buenos Aires, donde por consenso se decidió hacerlo de conocimiento público. El Ministerio de Comercio Exterior ha puesto a disposición de los ciudadanos este documento, a través de su página electrónica www.mincomex.gov.co.

---

[57] En la Declaración Ministerial se estableció como fecha límite abril de 2002, para presentar recomendaciones sobre métodos y modalidades de la negociación arancelaria.

Este borrador deberá contar, en su segunda versión[58], con mayores consensos y, por lo tanto, con una menor cantidad de textos entre corchetes, ante lo cual se requiere una ardua labor de análisis, que permita establecer las mejores posiciones negociadoras para el país, los empresarios y ciudadanos en general.

Frente a ello, el Ministerio de Comercio Exterior no solamente continuó realizando reuniones de concertación con entidades del sector público y privado relacionadas con los temas objeto de negociación, sino que decidió, en este sentido, conformar un Equipo Negociador, grupo tripartito compuesto por el sector público, el sector privado y la academia, con lo cual busca fortalecer su posición y capacidad de negociación, basado en la investigación profunda de los temas, todo con miras a lograr la mejor negociación para la economía nacional.

En materia de participación de la sociedad civil, vale la pena destacar que, en la Segunda Convocatoria Pública realizada entre el 10 de abril y el 30 de septiembre de 2000 por el Ministerio de Comercio Exterior para recibir aportes sobre el proceso, la sociedad civil Colombiana tuvo una alta participación, ocupando el cuarto lugar en ponencias entre las 34 naciones presentes en el proceso.

- Acceso a Mercados

Siguiendo el mandato de los Ministros, contenido en las Declaraciones de San José y Buenos Aires, el Grupo de Negociación Sobre Acceso a Mercados del ALCA, ha efectuado hasta el momento 13 reuniones, durante las cuales se han debatido todos los subtemas que constituyen su Programa de Trabajo.

Como se menciona en la Declaración de San José, el objetivo para este grupo, es la eliminación progresiva de los aranceles y las barreras no arancelarias, así como otras medidas de efecto equivalente, que restringen el comercio entre los países participantes. Todo el universo arancelario estará sujeto a negociación, no obstante que se podrían negociar diferentes cronogramas de desgravación y se facilitará la integración de las economías más pequeñas y su plena participación en las negociaciones ALCA.

Para desarrollar el mandato de los Ministros, durante el año 2000 se adelantaron cuatro reuniones, en las cuales los países presentaron propuestas de texto para cada uno de los temas correspondientes al Grupo. La CAN ha entregado propuestas sobre: Métodos y Modalidades para la Negociación Arancelaria, Cronograma y modalidades para la Negociación de Origen, Origen, Procedimientos Aduaneros, Normas Técnicas y Salvaguardias.

- Aranceles

Con el apoyo del Comité Tripartito se ha avanzado en la creación de la base de datos hemisférica, a partir de la información que los países han provisto en materia de aranceles vigentes y cifras de comercio con el resto de países del área. Actualmente se dispone de esa información para la mayoría de países del hemisferio para el periodo 1994-1999 y se espera que en septiembre de este año se disponga de la información correspondiente para

[58] Que deberá estar lista a más tardar en agosto de 2002.

el año 2000. Adicionalmente, por solicitud de los países, el Comité Tripartito desarrolló un programa que permite las consultas a la base de datos por productos y países, facilitando el análisis para definir el programa de desgravación arancelaria.

Sobre la definición de métodos, modalidades y cronogramas para la eliminación de aranceles, los países han seguido evaluando el tema, centrando el debate en los elementos más relevantes: definición del arancel y año base para el inicio de la desgravación, tipo de nomenclatura a utilizar, plazos de desgravación y modalidades de negociación.

Colombia, a través de la Comunidad Andina y con base en el trabajo adelantado por el Ministerio de Comercio Exterior con otras entidades y los representantes del sector empresarial, presentó una propuesta en la que resalta la necesidad de considerar trato especial y diferenciado por niveles de desarrollo que permita un acceso más rápido al mercado del hemisferio de las exportaciones de los países pequeños o de desarrollo intermedio y al mismo tiempo conceda plazos mas largos para la liberación de estos mercados.

- Medidas no arancelarias

La discusión se ha centrado en la necesidad de notificar estas medidas con base en lo notificado en OMC y en efectuar contranotificaciones. Esto último ha sido puesto sobre la mesa, debido a que los países en su mayoría no han notificado las medidas. Colombia no ha notificado este tipo de medidas a la OMC, por tanto solo haría contranotificaciones de medidas que aplican otros países a sus exportaciones.

Para adelantar ese trabajo, el Ministerio de Comercio Exterior solicitó la colaboración de las embajadas y de las oficinas comerciales de Proexport en el exterior, para recoger la información que sobre medidas no arancelarias existen en los países del hemisferio que afectan a las exportaciones colombianas. Actualmente Proexport está sistematizando dicha información, conjuntamente con la encuesta que se realizó el año anterior a los exportadores colombianos.

- Reglas de origen

Este aspecto reviste gran importancia en el ALCA, pues dependiendo del régimen de origen que finalmente se acuerde, se logrará un acceso efectivo de las exportaciones al mercado del hemisferio. Los temas que se han estado debatiendo hacen referencia a la necesidad de considerar desde un inicio el concepto de acumulación, razón de los procesos de integración, utilizar preferiblemente el concepto de salto de clasificación arancelaria como criterio para calificar origen y/o contenido de valor agregado regional, expedición del certificado de origen por parte de entidades habilitadas o por parte del productor, el exportador o el importador, metodología para definir el proceso de verificación y finalmente la posibilidad de incluir un tratamiento preferencial de acuerdo con los niveles de desarrollo de los países.

La propuesta de la Comunidad Andina hace referencia a la necesidad de definir inicialmente criterios generales para la calificación del origen, entre los cuales está la consideración de la acumulación, salto de partida arancelaria y contenido de valor

agregado regional. Solamente se plantea la utilización de requisitos específicos de origen en casos excepcionales y plenamente justificados.

Un elemento que es importante resaltar es que Colombia considera que los bienes que se producen en zonas francas, deben tener acceso al programa de liberación si cumplen con las reglas de origen que se acuerden, elemento que si bien aún no ha sido definido, es compartido por otros países del hemisferio.

- Salvaguardias.

En este tema, el debate permitió identificar las diferentes posiciones de los países respecto a la duración de la medida, la relación con otras salvaguardias, especialmente la de la Organización Mundial del Comercio (OMC), el alcance bilateral, plurilateral o hemisférico de las medidas de salvaguardia y las condiciones para restablecer el cronograma de desgravación.

La propuesta de la Comunidad Andina recoge el consenso alcanzado en su interior: señala que el mecanismo deberá ser, de preferencia, de carácter arancelario, prevé salvaguardias sectoriales, podrá ser aplicada en cualquier momento de vigencia del ALCA e incluye un trato diferencial de acuerdo al grado de desarrollo de los países. Excepto la CAN, la mayoría de delegaciones contempla compensación. Las economías pequeñas proponen compensar sólo de un nivel superior de desarrollo hacia los menores niveles y no en sentido contrario.

- Procedimientos Aduaneros

Los elementos básicos de análisis y discusión en este capítulo son: principios generales, procedimientos aduaneros relacionados con la internación de mercancías y aquellos relacionados con la administración de los regímenes de origen. Adicionalmente se ha mantenido la discusión sobre la conveniencia de su armonización, aunque algunos países consideran que se debe buscar establecer normas o estándares que cada país cumpliría.

Sobre los procedimientos aduaneros vinculados al origen, el debate ha girado en torno a la declaración y certificación, obligaciones respecto de importaciones y exportaciones, registro y conservación de documentos, entidades certificadoras, aspectos de verificación, control y sanciones, administración y formato para la certificación.

La evolución de este tema puede implicar cambios en la forma como hasta ahora Colombia ha manejado la certificación del origen. El Ministerio de Comercio Exterior conjuntamente con la DIAN, otras entidades del sector público y el sector privado, está evaluando las ventajas y desventajas de migrar hacia la certificación del origen por parte del productor, exportador o importador, para que la actual entidad certificadora pueda dedicarse al control del origen de las importaciones que realiza el país y no sobre las exportaciones, como es el actual esquema.

- Barreras Técnicas al Comercio

Las propuestas en este tema se discuten alrededor de los siguientes puntos: necesidad de que los países tengan un nivel básico sobre las reglamentaciones técnicas a la luz de las obligaciones de la OMC, identificación de sectores para llegar a soluciones específicas a

MINCOMEX

los mismos, necesidad de tener reglas comunes, identificación de barreras y buscar en lo posible su eliminación, importancia de contar con una cooperación en esta área, como un paso para avanzar en que estas barreras en efecto no limiten el comercio.

La Comunidad Andina elaboró y presentó una propuesta que precisa la forma como debería procederse para identificar las barreras al comercio, en particular para crear un sistema hemisférico de información, la adopción y uso de normas internacionales, los acuerdos de reconocimiento mutuo, fortalecimiento de la Comisión Panamericana de Normas Técnicas(COPANT), Cooperación Interamericana de Acreditación (IAAC) y el Sistema Interamericano de Metrología (SIM) y Cooperación y Asistencia Técnica para la aplicación del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (TBT) de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Sin embargo el texto ALCA consolidado, presenta muchas repeticiones frente a lo ya aprobado por todos los países en el acuerdo sobre TBT-OMC, por lo que los países están elaborando un trabajo en el que se eliminan aquellas repeticiones para poder avanzar hacia un OMC plus. En la medida en que se acuerden disciplinas en aquellas materias que hoy impiden el acceso de las exportaciones, se estará logrando un acceso efectivo de los productos colombianos al mercado del hemisferio.

En la Declaración de Buenos Aires, los Ministros instruyeron al Grupo de Acceso a Mercados para continuar el trabajo que han venido desarrollando con miras a iniciar las negociaciones el 15 de mayo del 2002. Específicamente los Ministros determinaron mandatos en las siguientes áreas, responsabilidad de este Grupo:

- En forma coordinada con el Grupo de Negociación de Agricultura, se deben presentar recomendaciones sobre métodos y modalidades para la negociación arancelaria con fecha límite 1 de abril de 2002, para su evaluación en el CNC en su primera reunión a partir de esa fecha, a fin de iniciar negociaciones, a más tardar, el 15 de mayo de 2002.
- Definir, con fecha límite 1 de abril de 2002, calendario y modalidades para el establecimiento de reglas de origen en el ALCA, para su evaluación en el CNC en su primera reunión a partir de esa fecha, a fin de iniciar negociaciones, a más tardar, el 15 de mayo de 2002.
- Acelerar el proceso de identificación de las medidas no arancelarias, de manera de contar, al 1 de abril de 2002, con un primer inventario de las mismas, a fin de establecer una metodología, incluyendo un cronograma, cuando sea apropiado, para la eliminación, reducción, definición, redefinición, reordenamiento y/o prevención de las barreras no arancelarias.
- Trabajar, en coordinación con el Grupo de Negociación de Agricultura y el Comité Tripartito, para permitir la operatividad plena de la Base de Datos Hemisférica para el 1 de noviembre de 2001.
- Intensificar la negociación de un régimen de salvaguardias aplicable a los productos del Hemisferio y presentar al Comité de Negociaciones Comerciales, con fecha límite 1 de abril de 2002, un informe de los avances registrados.
- Trabajar en forma coordinada con el Grupo de Negociación de Agricultura, cuando se estime necesario, para tratar temas de interés común.

En la primera reunión adelantada en mayo de este año, el grupo revisó los mandatos de los Ministros, y determinó una metodología para revisar el texto consolidado, la cual incluyó

la división de las áreas responsabilidad del Grupo en dos grandes bloques: normas técnicas, origen y procedimientos aduaneros en un bloque y aranceles, medidas no arancelarias y salvaguardias en otro bloque.

En la segunda reunión de este año se trabajaron los temas del primer bloque y se vislumbra que durante estos meses se hará una limpieza de los textos de tal manera que se puedan identificar con mayor facilidad las diferentes posiciones de los países sobre cada punto en cada tema y así presentar a los Viceministros y Ministros, un nuevo texto que sea mas claro para su evaluación y análisis. Igualmente, en esa oportunidad, y con el objeto de cumplir con el mandato de los Ministros, se decidió dedicar mas tiempo a los temas que tienen fechas perentorias, aranceles, medidas no arancelarias y origen, avanzando en paralelo con la evaluación de las demás áreas para poder desarrollar la negociación en forma integral y poder cumplir con los plazos estipulados por los Ministros.

- Agricultura

Los temas que se negocian son acceso a mercados, subsidios a la exportación, ayudas internas, y medidas sanitarias y fitosanitarias para agricultura, en los cuales la Comunidad Andina presentó propuestas de negociación iniciales que fueron incorporadas en el "Informe del Grupo de Negociación sobre Agricultura al CNC" de enero 17 del 2001.

En coordinación con los países de la CAN, Colombia busca la eliminación de todas las formas de subsidios a la exportación y ayudas internas que distorsionan el comercio y la producción, a lo cual condiciona su desgravación arancelaria. También avanza en la elaboración de una propuesta para aplicar adecuadamente el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias de la OMC.

En desarrollo del Mandato de los Ministros, se inició el análisis y evaluación de los textos propuestos por los países, con el objetivo de alcanzar consensos sobre propuestas más consolidadas que representen los intereses anotados para Colombia, en especial, el Trato Especial y Diferenciado que permitirá mayor flexibilidad en los compromisos debido a la condición de país en desarrollo.

- Inversión Extranjera

El programa de trabajo para el Grupo de Negociación de Inversión acordado en la reunión del CNC, realizada en Buenos Aires, en junio de 1998, consistió en “desarrollar un marco normativo comprensivo que incorpore los derechos y obligaciones sobre inversión, teniendo en cuenta las áreas sustantivas previamente identificadas por el Grupo de Trabajo sobre Inversión del ALCA”, y “desarrollar una metodología a fin de considerar las eventuales reservas y excepciones a las obligaciones”.

En el año 2000, el Grupo de Negociación sobre Inversión (GNIN) preparó un borrador de capítulo sobre inversión para el Acuerdo del ALCA.

El Grupo de Negociación presentó el año pasado propuestas y discutió los doce (12) temas sustantivos identificados por el Grupo de Trabajo sobre Inversión, como temas que pudieran, en principio, ser incluidos en el Capítulo ALCA correspondiente. Este año las discusiones sobre los textos principales continuan. Sin embargo, el énfasis del Grupo se encuentra en dar cumplimiento al Mandato Ministerial de Buenos Aires y por eso se está

MINCOMEX

trabajando en la actualidad para determinar las modalidades y procedimientos de la negociación, a fin de iniciar negociaciones en mayo del 2002.

- Servicios

Desde agosto de 2000, el Grupo de Negociación sobre Servicios (GNSV), se reunió en cinco ocasiones: agosto, octubre y diciembre de 2000 y mayo y junio de 2001.

Las reuniones del año 2000 se dedicaron, de acuerdo al mandato recibido de los Ministros en su reunión de Toronto, a redactar el Capítulo sobre Servicios del Acuerdo del ALCA. En ese sentido, se trabajó sobre los llamados temas de consenso, es decir: alcance y cobertura; nación más favorecida; acceso a los mercados; denegación de beneficios; y transparencia. El Grupo trabajó con base en las propuestas presentadas por los países o grupos de países y las delegaciones de la CAN hicieron presentaciones conjuntas sobre cada uno de los temas de consenso, incluyendo además propuestas sobre definiciones, reglamentación nacional y excepciones generales y de seguridad.

El texto del capítulo que se presentó al CNC, es el resultado de la recopilación de todas las propuestas, las cuales, salvo en muy pocas ocasiones, están recogidas sin ningún cambio con respecto a la forma como fueron originalmente presentadas. En consecuencia, todos los párrafos del texto se presentan entre corchetes, reflejando las divergencias de puntos de vista existentes entre las delegaciones.

Como consecuencia del mandato Ministerial de Buenos Aires, el GNSV, en su reunión de mayo, se trazó un programa de trabajo para abocar la limpieza de los textos, es decir a la eliminación de los corchetes. En su reunión del pasado mes de junio, el Grupo inició la consideración de los artículos correspondientes a alcance y cobertura, transparencia y denegación de beneficios, lográndose algún avance en la racionalización y consolidación de los textos, los cuales, sin embargo, todavía mantienen corchetes ya que no se ha iniciado la consideración sustantiva de las diferentes alternativas planteadas.

También en la reunión de junio, se inició la discusión sobre los métodos y modalidades de negociación y se identificaron los principales elementos que, al respecto, deberían considerarse, tales como: la utilización de listas positivas o negativas, las excepciones, el tratamiento del tema de la presencia comercial en el capítulo de servicios o en el de inversiones, los problemas de clasificación y el tratamiento de los diferentes grados de desarrollo de los países. Estos temas se seguirán discutiendo en las próximas reuniones, para entregar una propuesta al CNC, antes de abril de 2002.

- Compras Estatales

El objetivo de este Grupo es el de lograr la apertura de los mercados de compras de las entidades públicas de los países partes, de manera que se garantice la participación efectiva de los proveedores de bienes y servicios de origen colombiano en los procesos de adquisición.

Tiene como mandatos ministeriales realizar un análisis de sistemas estadísticos sobre Compras del Sector Público, para identificar similitudes y diferencias y buscar un entendimiento común sobre la materia, y desarrollar un marco de reglas y procedimientos que aseguren la apertura y la transparencia de los procedimientos sobre las Compras del

Sector Público, que asegure la no discriminación, dentro de un alcance que será negociado.

En el segundo semestre del año 2000, se avanzó en la elaboración de un documento cuyos textos encorchetados contienen las diferentes posiciones de los países, en los temas y subtemas que conforman el capítulo sobre las Compras del Sector Público. Este documento constituye un primer esbozo de lo que será el marco normativo y refleja una variada gama de intereses en materia sustancial y procedimental.

En el curso del presente año, el avance ha consistido en la revisión de una primera porción del articulado y la identificación y eliminación de algunos párrafos que se encontraban repetidos.

- Propiedad Intelectual

Durante el año 2000 los distintos países y bloques hicieron propuestas encaminadas a establecer el texto que se discutiría en la siguiente etapa de negociación. Las propuestas realizadas abordan los siguientes temas: principios básicos, patentes, marcas, indicaciones geográficas, circuitos integrados, derechos de autor, secretos industriales, conocimientos tradicionales, obtenciones vegetales, relación entre la propiedad intelectual y la diversidad biológica, observancia de los derechos de propiedad intelectual, así como aspectos relacionados con la competencia desleal.

A la fecha se ha realizado un ejercicio de consolidación de texto y se ha llegado a algunos acuerdos parciales en temas como el de Trato Nacional, Trato de la Nación Mas Favorecida, Transferencia de Tecnología, Abuso de los Derechos, Tratados Internacionales, Marcas de Fábrica o Comercio (materia objeto de protección, licencias y cesión), entre otros.

En las siguientes rondas de negociación se seguirá adelantando la tarea de acercamiento de textos, de tal manera que se concreten las distintas propuestas y la negociación se adelante con base en un texto depurado.

- Subsidios, Antidumping y Derechos Compensatorios

Durante este período, Colombia insistió en la necesidad de establecer disciplinas más rigurosas y transparentes para la realización de las investigaciones y la imposición de derechos antidumping y compensatorios, y así evitar la discrecionalidad, particularmente de los Estados Unidos. Hasta el momento existe un proyecto de articulado nuevo y adicional a las reglas de la OMC en el cual se discuten propuestas acerca de los siguientes asuntos: determinación de la existencia del dumping, del daño, definición de rama de producción nacional, procedimientos de las investigaciones, medidas provisionales, compromisos, establecimiento y percepción de derechos, duración y examen de los derechos definitivos y de los compromisos, explicación de las determinaciones, medidas a favor de un tercer país, consultas y solución de diferencias, interés público, eliminación de medidas antidumping.

Colombia y la CAN han presentado una propuesta negociadora conjunta, que pretende dotar de mayor transparencia a los métodos y procedimientos de investigación, garantizar el derecho de defensa y obtener alguna situación especial por nuestra condición de países

en desarrollo, en aspectos como la determinación de márgenes de mínimis, e importaciones insignificantes, mediante los cuales los países andinos buscan aumentar tales niveles.

Actualmente, la negociación se debate entre dos enfoques: mantener las normas OMC o establecer normas más rigurosas y transparentes que las previstas en ese organismo internacional.

La negociación en la parte correspondiente a subsidios está en la fase inicial. En la última reunión del Grupo de Negociación se consolidó un plan de trabajo para la identificación de opciones para la profundización de las disciplinas relativas a los subsidios. Sin embargo, vale la pena resaltar que sobre este plan de trabajo aún no hay consenso entre todos los países del hemisferio.

- Política de Competencia

Tal como estaba previsto en el programa de trabajo del Grupo, para finales del año 2000 se culminaron las tareas tendientes a contar con un Borrador Capítulo de Competencia, el cual fue presentado al Comité de Negociaciones Comerciales (CNC), el cual posteriormente lo presentó a los Ministros responsables del Comercio Exterior del Hemisferio. El Borrador de Capítulo contiene el compromiso de los países para establecer normas para proscribir conductas anticompetitivas y una agencia para que las aplique. El contenido de este Capítulo sería un referente mínimo que los países tendrían que observar en sus normas de competencia.

Para este nuevo periodo de trabajo, la principal instrucción que tiene el Grupo de parte de los Ministros es realizar esfuerzos con el fin de eliminar los corchetes existentes en el borrador de capítulo y presentar un texto más depurado que refleje los consensos logrados. Para el efecto el Grupo realizó una reunión de trabajo donde se fijó el cronograma de trabajo que el Grupo se propone abordar para dar cumplimiento a lo ordenado por los Ministros.

- Solución de Controversias

En el segundo semestre del año 2000, al interior del grupo sobre Solución de Controversias, cuyo mandato es el de establecer un mecanismo justo, transparente y eficaz para la solución de controversias entre los países del ALCA y también diseñar medios para facilitar y fomentar el uso del arbitraje y otros medios alternativos de solución de diferencias para resolver controversias privadas en el marco del ALCA, se discutieron las propuestas de los países, respecto de: Solicitud de Integración del Grupo Arbitral, Establecimiento del panel, Lista de panelistas, Requisitos para ser panelista, Reglas de Procedimiento, Mandato del Tribunal, Pluralidad de Partes Reclamantes, Terceros, Asociación, Representación, Desistimiento, Comités, Medidas Provisionales, Informe Preliminar, Laudo Arbitral y Cumplimiento.

Este Grupo presentó igualmente su correspondiente informe al Comité de Negociaciones Comerciales (CNC), y, con el fin de divulgar los procedimientos nacionales de arbitraje entre particulares, elaboró y distribuyó un cuestionario, para ser diligenciado en los diferentes países, y posteriormente publicado en el sitio oficial del ALCA.

MINCOMEX

Como algunos temas discutidos en el seno de este Grupo de Negociación dependen de las decisiones que se adopten, en especial sobre institucionalidad del ALCA, en la primera reunión del año 2001 se destacó la necesidad de establecer contacto permanente entre las presidencias de estos dos grupos, para asegurar la coordinación de sus trabajos. Durante esta primera reunión, y en cumplimiento del Mandato Ministerial de Buenos Aires, se programaron las labores de revisión de los borradores de texto, con miras a eliminar los corchetes del mismo.

- Comité de Representantes Gubernamentales Sobre la Participación de la Sociedad Civil

El Comité de Representantes Gubernamentales sobre la Participación de la Sociedad Civil, tiene como mandato ministerial recibir los diferentes aportes de ese sector, analizarlos y presentarlos como una gama de puntos de vista para consideración de los ministros, mediante un informe escrito.

Los ministros han buscado reconocer y recibir los intereses y las inquietudes expresadas por los diferentes sectores de la sociedad en relación con el ALCA, ante lo cual han alentado a este actor para que presente sus puntos de vista sobre asuntos comerciales de forma constructiva a través del Comité, el cual es abierto a la participación de todos los países miembros del futuro Acuerdo.

Este Comité, con base en los mandatos de las reuniones ministeriales de San José (Costa Rica, 1998) y Toronto (Canadá, 1999), procedió a elaborar sus respectivos Planes de Trabajo, que incluyeron en ambos casos una invitación pública para ser divulgada en los diferentes países, buscando que la sociedad civil presentara sus puntos de vista y facilitar el envío y el recibo de los mismos.

El Ministerio de Comercio Exterior, como entidad responsable del tema en Colombia, procedió a difundir la invitación por diferentes medios, entre el 1 de noviembre de 1998 y el 31 de marzo de 1999 y entre el 10 de abril y el 30 de septiembre de 2000, de acuerdo con lo acordado por el Comité. Los medios utilizados fueron:

- Invitación directa dirigida a organizaciones no gubernamentales (ONG's) ambientalistas, academia, organizaciones laborales y gremios.
- Publicación de la convocatoria en medios televisivos.
- Divulgación de la invitación en la página electrónica del Ministerio.
- Notas de prensa.

Vale la pena destacar que, en ambas oportunidades, la sociedad civil Colombiana participó con sus aportes, mientras que muchos otros países no lo hicieron, y que, Colombia, para la segunda convocatoria, ocupó el cuarto lugar en ponencias entre las 34 naciones presentes en el proceso.

El Ministerio de Comercio Exterior, además de las convocatorias periódicas realizadas en forma directa al sector privado, con el fin de concertar la posición de Colombia frente al proceso de negociación del ALCA, ha incentivado al mismo a participar en los diferentes Foros Empresariales, llevados a cabo en forma paralela a las reuniones ministeriales, donde los gremios, asociaciones, ONGs y demás sectores de la sociedad civil, expresan sus puntos de vista y expectativas para presentarlos a los ministros a manera de conclusiones, como aporte al buen desempeño del proceso.

MINCOMEX

Cabe destacar también, que en la actualidad se adelantan las últimas conversaciones con las Universidades, con el propósito de vincularlas prestando apoyo técnico al proceso de negociaciones, mediante la conformación de un grupo tripartito denominado "Equipo Negociador", integrado por la Academia y los sectores Público y Privado.

Finalmente, es de resaltar que, en forma consistente con el mandato sobre transparencia de las negociaciones, emanado de las Declaraciones Ministeriales de San José y Toronto, en la VI Reunión Ministerial, celebrada en Buenos Aires, los ministros acordaron que el Comité de Sociedad Civil remita a los Grupos de Negociación las contribuciones presentadas por este actor sobre los respectivos temas y aquellas relacionadas con el proceso ALCA en general. Igualmente, en esa misma reunión, se decidió hacer público el borrador del Acuerdo ALCA, para así participar a la comunidad en general acerca de la evolución del ALCA y establecer nuevos estándares de transparencia en las negociaciones comerciales.

Grupo Consultivo sobre Economías más Pequeñas

Durante este período, en el Grupo Consultivo de Economías más Pequeñas se logró reconocer como criterio de negociación no solo el tamaño de las economías sino el nivel de desarrollo de las mismas.

Sobre este tema, en la Declaración Ministerial de Buenos Aires, se definió que el Comité de Negociaciones Comerciales, con el apoyo del Grupo Consultivo de Pequeñas Economías y el Comité Tripartito, formule, a más tardar el 1 de noviembre de 2001, pautas o lineamientos sobre la forma de aplicación del tratamiento de las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías.

Igualmente, se acordó con la oficina de cooperación USAID de Estados Unidos, iniciar la definición de un programa de cooperación para la Comunidad Andina, en temas como Medidas Fitosanitarias, Compras Estatales, Competencia, Aduanas y Sociedad CIvil.

Comité de Expertos en Comercio Electrónico

Durante el año 2000 el Comité Conjunto profundizó su estudio en acceso e infraestructura, pequeñas y medianas empresas, sistemas de pago en línea, certificación y autenticación, protección al consumidor, protección de la propiedad intelectual y distribución de contenidos en línea y realizó una serie de recomendaciones a los Ministros de Comercio del Hemisferio.

En el segundo informe con recomendaciones para los Ministros de Comercio, resaltó la importancia de que el Comité Conjunto comience a abordar temas de comercio electrónico relacionados con las negociaciones del ALCA, teniendo en cuenta que el ALCA es el primer acuerdo comercial integral cuya negociación tiene lugar después de esta revolución comercial electrónica y tendrá que reflejar esta nueva realidad. Se buscará garantizar que el acuerdo final esté a tono con la realidad actual y para ello el Comité Conjunto explorará a través de las experiencias nacionales y los conocimientos del sector privado de los países del ALCA, la manera en que el comercio electrónico está cambiando el manejo de los negocios internacionales y así poder dar información a los distintos grupos de negociación.

MINCOMEX

Para el año 2001 el Comité Conjunto espera abordar el estudio de los siguientes temas; protección efectiva del consumidor, "e-gobierno", la brecha digital entre y dentro de los países del Hemisferio Occidental, impacto del comercio electrónico en el desarrollo social, la producción del contenido digital, las consecuencias aduaneras e impositivas de las transacciones electrónicas transfronterizas y la seguridad de las transacciones electrónicas.

Comité Técnico de Asuntos Institucionales

El Comité Técnico sobre Asuntos Institucionales, fue establecido en la Reunión Ministerial del ALCA de Buenos Aires, con el objetivo de "elaborar una propuesta de estructura general de Acuerdo ALCA (aspectos generales e institucionales), debiendo presentar informes periódicos al Comité de Negociaciones Comerciales antes de cada reunión viceministerial, incluyendo las recomendaciones sobre aquellas cuestiones que hayan alcanzado el consenso de las delegaciones."

El Comité ha tenido una reunión, donde se acordó un programa de trabajo basado en los términos de referencia aprobados por los Ministros en Buenos Aires, teniendo en cuenta tanto las disposiciones generales, como los arreglos institucionales que sean necesarios para la puesta en vigor del Acuerdo. El Comité también programó la realización de siete reuniones, antes de la Reunión Ministerial de Ecuador.

Facilitación de Negocios

Entre el segundo semestre de 2000 y el primer semestre de 2001, los diferentes países lograron avances en la difusión e implementación de las dieciocho medidas de facilitación de negocios aprobadas en la Reunión Ministerial de Toronto-Canadá.

Para lograr su plena implementación, se han realizado análisis sobre la ayuda técnica que se requiere para lograrlo en determinados países. Al respecto, en la reunión adelantada este año al interior de este Grupo, se acordó presentar las respectivas solicitudes, especificando detalladamente: tema, objetivo requerido, incluyendo análisis, evaluación y diagnóstico de los procesos, con el fin de concretar esta ayuda técnica. En este sentido, el Grupo recomendó de nuevo al Comité Tripartito consolidar las demandas y ofertas y orientar a los países hacia su utilización.

Igualmente, en dicha reunión, el Comité Tripartito presentó un Proyecto de Cooperación del FOMIN/ BID/ CIAT, referente a Medidas Aduaneras para Facilitar los Negocios Internacionales en América Latina y el Caribe.

1.3.2.7 Asia

La relación comercial de Colombia con los países de la región asiática durante el año 2000 fue relativamente poco dinámica, y no muy representativa en cuanto a los montos del comercio generado. Las exportaciones hacia toda la región asiática llegaron a US$433 millones, es decir un 3.3% del total exportado por nuestro país al mundo, de los cuales US$230 millones fueron exportaciones hacia Japón (53% del total exportado al Asia) y US$100.8 millones hacia los NIC's (Corea, Hong Kong, Singapur y Taiwán), 23.3%.

A su vez, las importaciones colombianas desde los países asiáticos alcanzaron los US$1.026 millones en el año 2000, es decir un 8.9% del total importado del mundo por nuestro país. De este monto, US$428 millones fueron importaciones originarias de Japón (42% de lo importado desde la región asiática) y US$399 millones de los NIC's (Corea, Hong Kong, Singapur y Taiwán), 38.8% de lo importado desde esa región.

Relaciones comerciales de Colombia con los principales países de Asia durante el año 2000:

PAIS	Exportaciones de Colombia	Importaciones de Colombia	Balanza Comercial	Comercio Global
Millones US$				
COREA	45.6	159.4	-113.8	205
CHINA	29.3	85.4	-56.1	114.7
INDIA	2.8	43.5	-40.7	46.3
INDONESIA	2.6	21.6	-19	24.2
JAPON	229.9	428.3	-198.4	658.2
MALASIA	1.3	8.9	-7.6	10.2
SINGAPUR	8.5	35.7	-27.2	44.2
Totales	**361**	**929**	**-568**	**1290**

<u>COREA</u>

El comercio bilateral entre Colombia y Corea alcanzó en el año 2000 los US$205 millones, de los cuales tan sólo US$45.6 millones fueron exportaciones de nuestro país hacia ese mercado, representadas principalmente en ferroníquel (57%), café (33%), desperdicios y desechos de cobre, (6%) y esmeraldas (1%). Las importaciones alcanzaron los US$159 millones en dicho período, representadas en vehículos y sus partes (30%), filamentos sintéticos o artificiales (8%) y polietileno (3%), entre otros.

En los primeros cuatro meses del año 2001, el comercio bilateral alcanzó los US$80.8 millones, de los cuales US$21 millones fueron exportaciones de nuestro país hacia ese mercado, lo cual significa una reducción del 6.3% comparativamente con igual período del año anterior, lo cual puede explicarse por nuestras menores ventas de café y productos de la metalurgia. A su vez, las importaciones en este período muestran un crecimiento del 28.7% con respecto al mismo período del año anterior llegando a US$61.7 millones por mayores compras en productos de la industria automotriz y productos de la química básica.

El 20 de junio de 2001, se llevó a cabo en Bogotá una reunión entre el Ministro de Comercio de Corea y la Ministra de Comercio Exterior de Colombia, en la cual se confirmó la necesidad de promover el crecimiento del comercio bilateral y la reducción del desbalance comercial en contra de Colombia.

Igualmente se planteó la posibilidad de establecer el diálogo empresarial Colombo-Coreano, con el fin de promover la conformación de alianzas estratégicas entre empresarios de los dos países, con el fin de lograr que empresas coreanas establezcan en Colombia ensamble de automotores, autopartes y productos relacionados con el sector de

MINCOMEX

la electrónica y las tecnologías de la información, cuya producción se destine a los mercados latinoamericanos y de Estados Unidos, en los cuales contamos con preferencias arancelarias.

También se analizó la conveniencia de iniciar la negociación del BIT Colombia - Corea y se planteó al Ministro Hwang la necesidad de estrechar la cooperación económica entre ambos países y especialmente el intercambio de información comercial con miras a fortalecer el sistema de inteligencia de mercados de Proexport.

La Ministra planteó la importancia del apoyo de Corea a Colombia en su lucha contra el narcotráfico, que se puede manifestar en el otorgamiento de preferencias arancelarias unilaterales para productos colombianos, al estilo de las que nos han otorgado los países de la Unión Europea y Estados Unidos. El gobierno de Corea fue receptivo de esta iniciativa y se comprometió a estudiar el tema rápidamente, por ejemplo, por medio del SGP que tienen establecido para países en desarrollo.

También se solicitó a Corea apoyo al pronto ingreso de Colombia a APEC.

CHINA

En el año 2000, se registraron exportaciones por US$29.3 millones, de los cuales el 43.4% fueron logradas por ventas de banano (US$12.7 millones) y el 25% por productos de la metalurgia (US$7.5 millones). A su vez las importaciones colombianas desde el mercado chino durante este período registraron US$85.4 millones, representados principalmente por maquinaria y equipo 30% (US$25.2 millones), productos de la química básica 17% (US$10.9 millones), productos de la industria liviana 29% (US$24.8 millones). Por lo tanto, Colombia presentó un déficit acumulado de la balanza comercial bilateral de US$56 millones

En los cuatro primeros meses de 2001, el comercio bilateral alcanzó la cifra de US$ del cual US$7.5 millones correspondieron a nuestras exportaciones a ese mercado, cifra inferior en un 36.8% al monto registrado en el mismo período en el año anterior, lo cual se puede explicar por la reducción de nuestras ventas de banano, aunque se han incrementados nuestras exportaciones de productos de la metalurgia.

De otro lado, las importaciones colombianas desde este mercado, en los primeros cuatro meses del presente año han registrado un incremento del 80% al alcanzar los US$33.7 millones comparativamente con igual período del año anterior. Este comportamiento puede explicarse por mayores compras de productos de la industria liviana y de la química básica, calzado y textiles.

Según lo acordado en la VII Comisión Mixta Colombo-China, realizada en Bogotá el 14 de diciembre de 2000, durante el primer semestre de 2001, se estableció el enlace electrónico entre la página del MOFTEC (Ministry of Foreign Trade and Economic Cooperation) y la de MINCOMEX buscando promover el interés mutuo en ambas naciones.

En la mencionada reunión se acordó acelerar las negociaciones tendientes a la firma de un convenio para la promoción y protección recíproca de inversiones. En este sentido, se llevó a cabo una primera ronda de negociaciones, en la que se llegó a consenso sobre parte del

MINCOMEX

texto del acuerdo, se intercambiaron opiniones sobre el resto del mismo y se acordó continuar las negociaciones en una próxima reunión.

Con el fin de promover el establecimiento de alianzas estratégicas o joint ventures, la Ministra de Comercio Exterior realizó una visita oficial a la República Popular China, entre el 31 de mayo y el 7 de junio de 2001, en compañía de una misión de empresarios, en su mayoría gerentes de Zonas Francas y miembros de la Cámara de Comercio de Barranquilla. Se tuvo la oportunidad de visitar la Zona Económica Especial de Shenzhen, Shanghai y el Parque Industrial de Suzhou, ejemplos de desarrollo industrial y tecnológico.

Así mismo, durante esta visita, se llevó a cabo una reunión con el Viceministro de Comercio Exterior de China, en la cual se reiteró la necesidad de crear un Consejo Empresarial Colombo-Chino. Se solicitó incrementar el comercio desde Colombia de productos como azúcar, banano, ferroníquel, petróleo, carne de res, propileno, entre otros. Se solicitó apoyo para eliminar la moratoria para nuevos miembros con el propósito de que sea considerada la admisión de Colombia en la próxima reunión de APEC.

Igualmente se realizaron reuniones con empresas como Huawei y Legend, buscando que establezcan líneas de producción o ensamble en las zonas francas o en los parques industriales con los que cuenta Colombia en la actualidad, o en el futuro, en las Zonas Económicas Especiales de Exportación que el gobierno del Presidente Andrés Pastrana está impulsando.

<u>INDIA</u>

Las exportaciones colombianas hacia India en el año 2000 registraron US$2.8 millones, representadas en maderas tropicales US$1.5 millones (54.3%), esmeraldas US$542 mil (19.2%), cueros y pieles de bovino US$312.6 miles (11.1%), cafeína y sus sales US$183 mil (6.5%) y desperdicios de aluminio US$113 mil (4%), entre otros.

Las importaciones desde este mercado fueron de US$43.5 millones, representadas principalmente por hilados sencillos US$12.8 millones (29.5%), partes y accesorios para vehículos US$3.9 millones (9%) y productos químicos como oxacilina, cloxacilina, dicloxalina, aminoácidos, compuestos heterocíclicos, etc US$7.9 millones (18.2%), entre otros

En el período enero-abril de 2001, las exportaciones colombianas hacia India registraron US$1.4 millones, 11.6% inferior al monto registrado el año anterior en el mismo período, por reducción en las ventas de esmeraldas, aunque se registro un leve incremento en nuestras ventas de productos plásticos y productos de café. Las importaciones desde ese mercado alcanzaron los US$17.9 millones, cifra superior en un 48.6% al del año pasado en el mismo período, debido a un incremento importante en la importación de textiles, y productos de la química básica.

En la visita realizada por el señor Presidente de la República y la Ministra de Comercio Exterior a este país, entre el 4 y el 7 de marzo de 2001, se realizó una reunión con el Ministro de Estado para el Comercio y la Industria, en la cual se planteó el interés de analizar la posibilidad de suscribir un acuerdo comercial que conceda preferencias

MINCOMEX

arancelarias bilaterales, con el fin de garantizar el acceso de productos colombianos a dicha nación.

Así mismo, se analizó la importancia de crear un diálogo empresarial entre Colombia e India, que permita fortalecer las relaciones entre los sectores privados de ambos países. Se solicitó apoyo para transferencia tecnológica en tecnologías de la información y en el sector farmacéutico. También se pidió apoyo para nuestro ingreso a APEC.

En esta visita también se logró el compromiso de que dos consultores de la India capaciten a profesionales de software colombianos, programa que se desarrollará en el marco de la agenda de conectividad.

INDONESIA

El comercio bilateral entre Colombia e Indonesia alcanzó en el año 2000 los US$24.2 millones, de los cuales las exportaciones colombianas alcanzaron los US$2.6 millones, representadas en fungicidas (85%), diuron (12%), esmeraldas (5.2%), algunos tejidos de punto (5%), cueros y pieles de bovino (4.1%). Las importaciones llegaron a US$21.6 millones, cuyos principales rubros fueron: diferentes clases de hilados de poliéster (37%), cauchos (30%), algunos tejidos (8.4%), lápices (2.6%) y partes y accesorios de vehículos (2.4%).

En los cuatro primeros meses de 2001, las exportaciones colombianas han registrado una reducción del 4.9%, con US$1 millón, debido a la reducción de nuestras ventas a ese mercado de textiles y productos de la química básica. A su vez, las importaciones en este período muestran un incremento del 31% al alcanzar los US$7.6 millones, debido a mayores compras de textiles y productos de la industria automotriz.

En el marco de la XI Cumbre del Grupo de los Quince, en la última semana de mayo de 2001, la Ministra de Comercio Exterior de Colombia sostuvo una reunión con el Ministro de Comercio de Indonesia, en la cual se reiteró la necesidad de promover el incremento del comercio bilateral y la reducción del desbalance comercial que afecta negativamente a Colombia.

En este sentido, se planteó la necesidad de conformar el diálogo empresarial Colombo-Indonesio, con el fin de promover el establecimiento de alianzas estratégicas entre empresarios de los dos países. Así mismo, el Ministro de Comercio de Indonesia se comprometió a estudiar la propuesta de la Ministra de Comercio Exterior de Colombia, de incentivar la compra de un mayor número de productos colombianos, entre ellos, azúcar.

JAPON

Las exportaciones colombianas hacia Japón durante el año 2000 registraron US$229.9 millones, representadas en café US$155.7 millones (68%), esmeraldas US$26.8 millones (12%), extractos, esencias y concentrados de café US$20.3 millones (9%) y camarones de cultivo y de pesca congelados US$9.5 millones (4%), entre otros. Nuestras importaciones desde ese mercado aumentaron un 8.9% al llegar a US$428.3 millones, representadas en

productos de la industria automotriz (36%), productos de la metalurgia (18%), de la química básica (10%) y textiles 3.8%).

En dicho período, Japón fue nuestro quinto socio comercial en cuanto a importaciones, después de Estados Unidos, Venezuela, Alemania y México, y el noveno en cuanto a exportaciones.

En el período enero-abril de 2001, las exportaciones colombianas hacia el Japón registraron una reducción del 36%, con US$46.2 millones, por reducciones significativas en nuestras ventas de café y flores en ese mercado. Las importaciones en este período comparativamente con el año anterior registraron una disminución del 5.1% con US$149.5 millones, por reducción en la compra de productos de la metalurgia y la química básica y textiles.

Se han seguido adelantando acciones en desarrollo del Memorando de Entendimiento para los diferentes sectores de la economía colombiana. Entre ellas, se hizo una solicitud formal al gobierno del Japón para la donación de una máquina de tratamiento de vapor caliente (VHT) para pitaya. Así mismo, se solicitó a JAICA apoyo financiero para que un experto japonés preste asesoría a empresarios colombianos sobre la forma de ingresar al mercado de Japón, los canales de distribución, la normatividad y demás temas relacionados con la exportación de productos colombianos hacia ese mercado. La solicitud contempla la permanencia de este experto en Colombia por un período de dos años, para lo cual Proexport asumiría el apoyo logístico necesario para el desarrollo de su gestión.

MALASIA

El comercio bilateral entre Colombia y Malasia alcanzó en el año 2000 los US$10.1 millones, de los cuales US$1.3 millones correspondieron a nuestras exportaciones de fungicidas, herbicidas, reguladores de crecimiento (28%), moldes para material mineral (23.8%), extractos, esencias y concentrados de café (19%), máquinas de afeitar (11.6%) y dientes artificiales (9.6%) e importaciones por US$8.9 millones, representados en hilos de poliester, naylon y demás poliamidas (23%), guantes de caucho vulcanizado sin endurecer (18.5%), preservativos (9.7%), hilos y cuerdas de caucho vulcanizado (8.6%) y látex de caucho natural (5.1%).

En los primeros meses del año 2001, las exportaciones de Colombia hacia este mercado alcanzaron un US$635 mil, es decir un incremento del 4.2% con respecto a igual período del año anterior, debido principalmente a mayores ventas de productos de café y productos de plástico y de la química básica. Las importaciones en este período llegaron a US$2.4 millones, lo que significa un incremento de 12.5% debido principalmente por mayores compras de productos plásticos y productos de la química básica.

En la visita realizada por el señor Presidente de la República y la Ministra de Comercio Exterior a este país, en marzo de 2001, se logró que el Gabinete de Malasia aprobara favorablemente la solicitud de apoyo técnico solicitado con el fin de impulsar en Colombia el cultivo de palma para la producción de aceite. Dentro de este compromiso, el gobierno de Malasia aprobó el envío de una misión técnica a nuestro país con el fin de hacer un reconocimiento de las condiciones existentes para buscar la forma como dicho país podrá cooperar con Colombia en el desarrollo de esa industria.

En esta visita, se planteó la importancia de crear un dialogo empresarial Colombo - Malayo, con el fin de fortalecer las relaciones comerciales bilaterales. Igualmente, se solicitó apoyo en la solicitud de la reducción de la moratoria para el ingreso de nuevos miembros a APEC y apoyo para nuestro acceso al mismo. También se presentó a Colombia como plataforma exportadora para empresas de Malasia que instalen sus plantas en nuestro país.

APEC

Colombia hizo su primera solicitud formal de ingreso a la APEC en 1995. En 1997 reiteró la solicitud, pero ese fue el año en el que se declaró la moratoria de 10 años para ingreso de nuevos miembros. Actualmente, Colombia participa como no-miembro en las actividades de los grupos de trabajo sobre: energía, telecomunicaciones y, desde mayo de 2000, en el grupo de promoción comercial.

La primera participación de Colombia en el grupo de trabajo de promoción comercial se realizó durante su 13ª reunión, que se llevó a cabo en Santiago de Chile, entre el 26 y el 28 de marzo de 2001.

Se ha solicitado apoyo para nuestro ingreso pleno en este grupo, entre otros, a los siguientes países: China, Australia, Corea, Indonesia, Malasia.

GRUPO DE LOS QUINCE – G-15

El G-15 se estableció en la IX Reunión Cumbre de los Países No Alineados, realizada en Belgrado en septiembre de 1989. Estaba conformado inicialmente por 15 países pero en la actualidad son 19: Argelia, Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Egipto, India, Indonesia, Irán, Jamaica, Kenia, Malasia, México, Nigeria, Perú, Senegal, Sri Lanka, Venezuela y Zimbabwe, (5 asiáticos, 6 africanos y 8 latinoamericanos).

El G-15 es un foro de diálogo y consulta y un mecanismo para promover la cooperación económica, técnica y científica entre sus miembros. En la búsqueda de estos objetivos, el G-15 presta atención principalmente a los temas de inversión, comercio y tecnología.

Durante la X Cumbre de Jefes de Estado del G-15, realizada en junio de 2000, en el Cairo-Egipto, fueron aceptados como nuevos miembros Colombia e Irán. Por tal motivo, nuestra participación en esta XI Cumbre, celebrada entre el 25 y el 31 de mayo de 2001 en Indonesia, fue la primera actividad de Colombia en este grupo.

En el marco de la XI Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno del G-15, se realizó la VI reunión de Ministros de Comercio y Economía del Grupo, durante la cual, la Ministra de Comercio Exterior de Colombia presentó las siguientes dos propuestas:

1. El establecimiento en Colombia de un Centro de Información Comercial (Trade Database Center), tomando como referencia la base de información de Inteligencia de Mercados de Proexport, con el fin de centralizar la información comercial de

importaciones y exportaciones, tanto a nivel intra-G-15 como de cada miembro con los demás países.

2. El establecimiento de una agenda comercial de corto y mediano plazo para el G-15, con temas puntuales, como la definición de este grupo de países de una posición en lo referente a: trato especial y diferenciado, implementación de los acuerdos de la Ronda Uruguay, lanzamiento de una nueva ronda de negociaciones comerciales, mejoramiento de las condiciones de acceso a los mercados para los productos agropecuarios, entre otros.

   En cuanto a la agenda de mediano plazo, se propuso la inclusión de temas como: el establecimiento del Centro de Datos Comerciales del G-15 y el Centro de Recursos Online; intercambio de información sobre: temas financieros y logísticos, políticas de promoción para Pymes, normas básicas para facilitación del e-commerce, normas para la promoción de exportaciones, etc.

AUSTRALIA

En el año 2000, las exportaciones se incrementaron moderadamente (US$300 mil) y las importaciones aumentaron US$2 millones, lo que generó que el comercio global alcanzara los US $17 millones. Las exportaciones colombianas de US$9.8 millones estuvieron principalmente representadas por: fungicidas (25%), café (20%), extractos y esencias de café (18%), telas sin tejer (10%), cueros y pieles (4%), bombones, caramelos y galletas tuvieron una participación marginal.

Las importaciones desde este mercado alcanzaron en el año 2000 los US$7.1 millones, de las cuales el 22% fueron lana peinada, 8% elementos para vías férreas de hierro o acero, 6% aparatos de perforación y sus partes, 6% algodón, 5% algunos medicamentos para uso humano, entre otros.

En los primeros meses del año 2001, las exportaciones colombianas hacia el mercado australiano han registrado un decrecimiento del 34.9%, con US$2.5 millones. Este resultado se puede explicar por menores ventas de productos de la química básica y maquinaria y equipo, aunque se registró un leve incremento en las exportaciones de textiles. En cuanto a las importaciones desde este mercado en el principio de este año se registra un incremento del 67% al alcanzar los US$3.1 millones. Han mostrado una tendencia creciente las importaciones de: maquinaria y equipo, productos de la química básica y jabones y cosméticos.

En compañía del embajador de Australia acreditado en Colombia, la Ministra de Comercio Exterior realizó en Bogotá el lanzamiento de la Cámara de Comercio Colombo-Australiana, como una base inicial del diálogo empresarial entre ambos países.

Con el fin de promover el crecimiento del comercio bilateral, especialmente las exportaciones colombianas hacia ese mercado y la conformación de alianzas estratégicas entre empresarios de los dos países, para aprovechar a Colombia como plataforma exportadora, la Ministra de Comercio Exterior visitó ese país entre el 21 y el 26 de mayo de 2001. Allí sostuvo reuniones con altos funcionarios, Parlamentarios y varios Ministros, con empresarios e inversionistas, y realizó dos conferencias: una ante el Australian

MINCOMEX

National Center for Latin American Studies y la otra en el Australian Latin American Business Council a las que asistieron académicos, empresarios e inversionistas de diferentes sectores.

1.3.2.8 Europa, La Unión Europea, Los Paises del Este y Centro de Europa

Evolución de la Unión Europea

La Unión Europea, aún cuando en términos de población constituye uno de los bloques regionales menos densamente poblados, con cerca de 376 millones de habitantes, tiene, sin duda, un gran potencial de mercado, con un Producto Interno Bruto, PIB, de 7,743 billones de dólares.

La Unión Europea pertenece a las economías más grandes del mundo. Comparada con algunos de los principales mercados mundiales: el PIB total de la UE es 2 veces mayor que el de Japón y casi 5 veces mayor que el de América Latina, y levemente menor al PIB total del área NAFTA. Los cuatro mercados más grandes dentro de la Unión Europea (Alemania, Francia, Italia y el Reino Unido), representan en conjunto cerca del 72% del PIB de la Unión Europea. Según el FMI, el crecimiento del producto en la Zona Euro se desacelerará de 3,4% en el 2000 a 2,4% en el 2001 y 2,8% en el 2002.

Pese a la diversidad que caracteriza al grupo de países que conforman la Unión Europea, el PIB per cápita es sólo inferior al del NAFTA y al del Japón en un 3%, mientras se muestra cuatro veces mayor al promedio mundial y seis veces superior al de América Latina.

La Unión Europea, se constituye de lejos en el mayor bloque exportador del mundo, casi duplica las exportaciones de NAFTA, sus exportaciones son seis veces las de Japón y por si sola su capacidad exportadora se muestra superior al resto del mundo en un 4.1%.

La Unión Europea tiene la mayor participación en el total de las importaciones mundiales, es mayor frente al NAFTA en un 13%, supera siete veces las de Japón y casi 13 veces las de América Latina.

La Unión Europea es el bloque comercial más grande del mundo. El comercio entre los miembros de la Unión Europea correspondió a un cuarto (1/4) de las exportaciones mundiales de mercancías; excluyendo el comercio intracomunitario, las importaciones y exportaciones de la Unión Europea sumaron cerca del 20% del valor total del comercio mundial.

La balanza comercial de la Unión Europea mantiene un constante equilibrio entre las exportaciones y las importaciones, sin embargo, se ha presentado un leve incremento de las importaciones en los dos últimos años. Este incremento en las importaciones ha generado una disminución en el superávit de la balanza comercial, durante los últimos años.

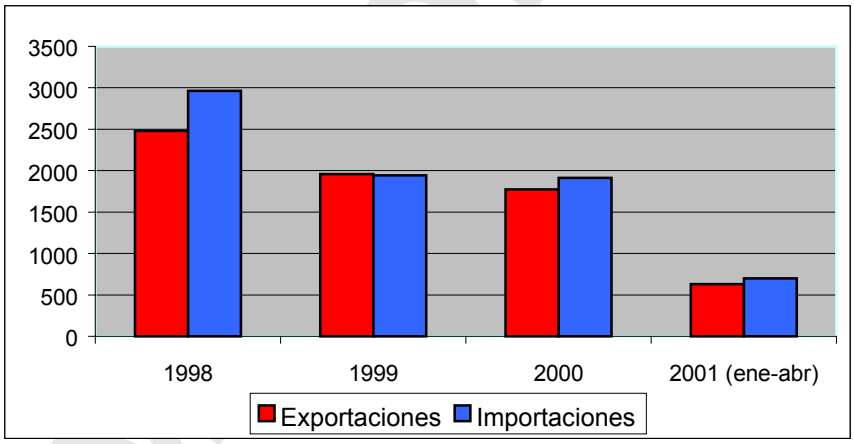
MINCOMEX

La participación de la CAN y el MCCA en las compras de la UE es baja pero vale la pena resaltar que dentro de la CAN, Colombia es el primer proveedor, a quien ha correspondido tradicionalmente cerca del 40% de las exportaciones andinas.

Relaciones comerciales y de inversión Colombia - UE

La Unión Europea (UE) ha sido tradicionalmente nuestro segundo socio comercial – después de EE.UU. y antes de la Comunidad Andina – con el 17.6% de nuestro comercio exterior (17.0% de nuestras exportaciones al mundo, 18.1% de nuestras importaciones globales), uno de los dos primeros inversionistas extranjeros directos en Colombia (27%), en la década de los noventa y, de lejos, el primer aportante de recursos de cooperación técnica, económica y social.

Nuestro comercio bilateral total disminuyó en un 4.7% de 1999 (US$3.792 millones) al año 2000 (US$3.614 millones), debido a la disminución en nuestras exportaciones (-7.9%), más que a la disminución de las importaciones (-1.4%). La fuerte revaluación del dólar frente al euro en el período 1997-2000, junto con la apreciación real de nuestras monedas locales con relación al dólar en varios países latinoamericanos, incluida Colombia, limitó substancialmente nuestra competitividad en el mercado europeo y no permitió que nuestras exportaciones se recuperaran en ese frente al ritmo dinámico observado en el norteamericano. No obstante, la merma en las importaciones ha mejorado nuestra balanza comercial con este importante bloque económico.



Entre enero - abril del presente año, las exportaciones a la Unión Europea crecieron 11.1% respecto del mismo período del año anterior, alcanzando los US$630 millones. Respecto de las importaciones, estas también crecieron en un 30.9%, llegando a los US$701 millones.

En materia de inversión, con un stock de inversiones directas no petroleras de alrededor de US$ 5.190 millones, (26%), los países de la Unión Europeas son los segundos grandes inversionistas en Colombia después de los Estados Unidos.

El creciente clima de entendimiento entre Colombia y la Unión Europea ha permitido impulsar soluciones satisfactorias al contencioso relacionado con las cuotas de banano y

plantear no solo la renovación en el corto plazo del SGP denominado "régimen droga" sino también el diálogo conducente a un esquema más avanzado al SGP en el mediano plazo.

INTERCAMBIO COMERCIAL COLOMBIA – UNION EUROPEA (MILES DE US$) -2000-				
	Exportaciones	**Importaciones**	**Balanza comercial**	**Comercio global**
Total U.E.	**1,773,546**	**1,840,631**	**-67,085**	**3,614,177**
Alemania	429,582	511,264	-81,682	940,846
Reino Unido	236,255	191,918	44,337	428,173
Bélgica	222,600	79,164	143,436	301,764
Italia	208,532	178,875	29,657	387,408
España	175,664	187,001	-11,338	362,665
Francia	137,383	360,506	-223,123	497,889
Holanda	112,018	118,043	-6,025	230,061
Portugal	72,194	3,387	68,807	75,581
Finlandia	55,359	33,077	22,283	88,436
Suecia	47,938	93,358	-45,420	141,296
Irlanda	36,778	24,844	11,935	61,622
Dinamarca	31,089	25,938	5,152	57,027
Austria	4,292	19,920	-15,628	24,212
Grecia	3,826	3,772	54	7,598
Luxemburgo	35	9,564	-9,529	9,599

FUENTE: DANE, DIAN, CALCULOS MINCOMEX

Situación actual del SGP

Colombia aspira a mantener el apoyo de los países de la Unión Europea para lograr la última prórroga trienal del SGP Andino, sin condicionalidades de carácter ambiental o laboral (2001 – 2004). Estas preferencias cubren el 35% de nuestras exportaciones a la UE y se suman a los productos con arancel NMF cero (53%) para un total del 88% del total, o sea más de US$2.600 millones. Sin embargo, en la última propuesta presentada por la Comisión, aprobada recientemente por el Colegio de Comisarios, se han introducido algunos elementos:

1) la introducción de elementos condicionantes, en materia laboral, particularmente referidos a los compromisos adquiridos ante la OIT.
2) Las preferencias arancelarias se suspenderán para un país beneficiario con relación a un sector que ha cumplido durante tres años consecutivos uno de los siguientes criterios: a) cuando las importaciones de todos los productos que provengan de un país para un determinado sector sobrepasen el 25% de las importaciones de la UE de los mismos productos del sector que provengan de los países beneficiarios del SGP Europeo. b) cuando el índice de especialización del sector sobrepase el umbral correspondiente al desarrollo de ese país.
3) Los regímenes preferenciales previstos en el reglamento del SGP Europeo, pueden ser retirados temporalmente, para todos o una parte de los productos originarios de un país beneficiario por una de las razones siguientes:

    a) Violación grave y sistemática de la libertad sindical del derecho a la negociación colectiva o del principio de no discriminación en materia de empleo o de trabajo, o

utilización del trabajo de niños, tal como está definido en las convenciones de la OIT.

b) Prácticas comerciales desleales, comprendidas aquellas que son prohibidas o pueden dar lugar a una acción en virtud de los acuerdos de la OMC, a condición que el órgano competente de la OMC haya legislado en ese sentido.

c) Efectos muy nefastos sobre el medio ambiente derivados de la producción de productos cubiertos por el régimen SGP. Además, se establece que la Comisión podrá abrir una investigación sobre puntos como los anteriores que la cual deberá estar terminada en menos de un año, presentar las conclusiones al comité del SGP y, si estima que una medida de retiro temporal es necesaria, la Comisión hace una propuesta al Consejo que decidirá por mayoría calificada en un plazo de treinta días.

Post-SGP

Durante la visita Ministerial y Presidencial de enero de 2001, Colombia impulsó la propuesta en la Unión Europea sobre la necesidad de preparar el relacionamiento económico y comercial CAN-UE a partir del 2005, el Post-SGP. Se acordó la realización de un estudio para tal fin, con énfasis en la productividad y competitividad en la CAN. Se planteó la firma de un Acuerdo de IV Generación, con una amplia gama de temas (bienes, servicios, capitales, asuntos multilaterales, competencia, solución de controversias, energía, telecomunicaciones, etc.) y el establecimiento progresivo y asimétrico de un Acuerdo de Libre Comercio. Se espera que el estudio propuesto estará concluido y formará parte de las discusiones de la Cumbre UE-CAN, en Madrid, en el 2002.

Banano

Colombia ha sido persistente en la búsqueda de una posición unificada latinoamericana frente a la UE para lograr influir sobre el tenor y alcance del futuro Régimen Único del Banano que impera a partir del 1° de julio del presente año.

El Ministerio de Comercio Exterior viene trabajando estrechamente con el sector privado bananero nacional. El nuevo esquema de importación de banano a la UE es un paso positivo en la medida en que se eliminó la utilización del método de “primer llegado, primer servido” y se hace uso de referencias históricas. Sin embargo, Colombia, mantiene abiertas sus opciones para reclamar y defender sus derechos frente a las cuotas-país con control de origen.

El 16 de marzo de 2001, el Consejo Superior de Comercio Exterior aprobó la distribución del CERT para las exportaciones de banano, y el 4 de abril del mismo año se expidió el decreto 587 mediante el cual se distribuye el CERT a razón del 90% para los productores de banano y el 10% restante para las sociedades de comercialización internacional.

Lucha contra el contrabando

MINCOMEX

La corresponsabilidad en la lucha contra el contrabando ligado al lavado de activos se aplica a los gobiernos y también a los empresarios. En este sentido es necesario propiciar acuerdos entre este Ministerio, la DIAN y empresas multinacionales europeas. Acorde con ello, se ha avanzado con miras a la suscripción de un acuerdo entre la Aduana de Francia y el programa Business Anti-smuggling Coalition, BASC, Capítulo Cartagena y Capítulo Cali, en el marco de la cooperación del programa. El acuerdo permitirá que los productos colombianos exportados a ese país tengan un tratamiento aduanero preferencial y optimizar los procesos y operaciones.

Diálogo empresarial

ALEMANIA: se creó e instaló el Consejo Empresarial Colombo-Alemán, CECA, Capítulo Alemán durante la última visita Presidencial a Berlín, en abril de 2001. En uno de los grupos de trabajo (software) se gestó un proyecto de alianza estratégica, para la creación de un centro de desarrollo tecnológico en el país con la empresa SAP. En el grupo de farmacéuticos, se han adelantado proyectos de transferencia de tecnología y know-how.

FRANCIA: en febrero de este año vino a Colombia una misión de empresarios del MEDEF (la mayor asociación de empresarios franceses) como resultado de la visita ministerial a Francia. Muestra el interés de ese país en alianzas estratégicas e inversiones en Colombia.

De igual forma, se contó con la visita del Ministro de Comercio Exterior de Francia, señor Francois Huwart y una delegación de empresarios franceses, los días 4 y 5 de julio de 2001. En el marco de esta visita, se establecieron contactos con empresarios colombianos de Bogotá y Medellín, se inauguró el nuevo almacén de Carrefour, Paloquemao y se avanzó en varios aspectos bilaterales tales como la preparación del BIT entre Colombia y Francia, a ser suscrito en los próximos meses.

Lanzamiento del Plan Estratégico Exportador a la UE

El 12 de Junio de 2001 se llevó a cabo en Bogotá el Seminario: “La Unión Europea: Explore Nuevos Mercados en el Viejo Continente”, evento que se aprovechó para lanzar el PLAN ESTRATÉGICO EXPORTADOR A LA UNIÓN EUROPEA, que se constituye en la carta de navegación que orientará el rumbo a seguir, por parte del Gobierno y del sector privado, para el fortalecimiento de nuestro comercio hacia ese importante mercado.

Para lograr este objetivo, se utilizarán las oficinas de Proexport, consultores y fuentes locales, quienes tendrán la misión de hacer un completo análisis de la demanda y de las potenciales exportaciones de Colombia. Igualmente, se identificarán los canales de comercialización. Este es un trabajo en fases y con profundidad. El Plan Estratégico Exportador hacia Europa cubre, apenas, una primera etapa, ya que posteriormente, está previsto realizar otras fases que involucren a los demás países de Europa.

MINCOMEX

ANALISIS DE LAS RELACIONES COMERCIALES CON LOS PRINCIPALES SOCIOS COLOMBIANOS DE LA UE

ALEMANIA

Comercio global

Alemania es el primer socio comercial nuestro en la UE y el tercero después de los Estados Unidos y Venezuela. En 1999, el comercio global sumó US$ 1.016 millones y US$ 941 millones en el 2000. Lo anterior se explica porque las dos economías se complementan, ya que mientras exportamos productos correspondientes al sector primario, nos venden artículos manufacturados.

En lo que va corrido del 2001 (enero-abril), se puede observar un crecimiento del 28%, con respecto al mismo período del año anterior, siendo sólo menor, en un 1%, al que se reportó en 1999.

Exportaciones

Para 1999, las exportaciones colombianas destinadas a Alemania alcanzaron US$485 millones, lo que significó una disminución de 29.1% con respecto al año anterior continuando en descenso durante el 2000, cuando las exportaciones alcanzaron los US$430 millones. Sin embargo, esta tendencia comienza a revertirse en el 2001, cuando observamos durante el período comprendido entre enero-abril, un crecimiento del 15% con respecto al mismo período del año anterior.

En Alemania nuestras exportaciones están concentradas en el sector primario de la economía; solo el café, representó en el período 1992 - 1998 más del 79% de nuestras operaciones a dicho país. Otros productos que participan tradicionalmente en el comercio con Alemania, según estadísticas nacionales, son: hullas bituminosas (20.7%), bananos (3.9%), extractos de café (3.5%), confecciones (2.7%), partes y cortes de calzado (0.8%), claveles frescos (1.0%). Otros productos importantes son: las manufacturas de cuero y cierta materia prima usada en la fabricación de productos farmacéuticos.

Importaciones

En el 2000 las importaciones colombianas provenientes de Alemania alcanzaron los US$ 511 millones, lo que significó una disminución del 2% con respecto al mismo período del año anterior. Durante el período enero-abril del 2001, se observa un significativo crecimiento de las importaciones alcanzando los 211 millones de dólares, 30% más que en el mismo período del 2000.

Las importaciones se encuentran, a diferencia de las exportaciones, bastante diversificadas, con una alta participación de artículos manufacturados. Entre ellos se pueden citar: el capítulo de máquinas y aparatos mecánicos que ha sido siempre el de mayor porcentaje en las compras negociadas (50%), con un importante incremento en valores de negociación para el último año (9.2%). El segundo renglón de las importaciones lo constituye el sector de la química básica (28%), continúan abonos, vehículos y sus partes, extractos curtientes y tintoreros y fundición de hierro y acero.

MINCOMEX

Balanza comercial

Desde 1995 la balanza comercial ha sido favorable para Alemania, en especial durante 1996, donde el saldo a favor de dicho país fue de US$ 238 millones, como consecuencia de la fuerte caída de las exportaciones. En 1999, este déficit fue de US$ 35 millones y aumentó en el 2000 a US$98 millones.

REINO UNIDO

Comercio global

En el año 2000 Colombia logró por segundo año consecutivo un superávit comercial con el Reino Unido, el cual alcanzó los US$ 44 millones. El Reino Unido es el segundo socio comercial de Colombia entre los actuales miembros de la Unión Europea (después de Alemania).

Exportaciones

Los principales productos que vende Colombia en el Reino Unido son: café, hullas térmicas, aceite de palma, claveles frescos, extractos y esencias concentradas de café, entre otros. Aunque el valor de las exportaciones colombianas cayó de US$ 238 millones a US$ 213 millones entre 1998 y 1999, en el año 2000 se recuperaron para alcanzar los US$ 236 millones.

Para el período enero – abril de 2001, las exportaciones colombianas al Reino Unido reflejan un mejoramiento respecto del mismo período del año anterior. Mientras que entre enero y abril del 2000 se exportaron US$ 86,6 millones, en el primer trimestre del 2001 se alcanzaron los US$107 millones, es decir un crecimiento del 36,5%.

El comportamiento de las exportaciones colombianas en el mercado británico, como en general respecto a los demás países de la Unión Europea, ha sido influenciado por una conjugación de factores: evolución del tipo de cambio peso-dólar desde 1992 y una pérdida de competitividad generalizada frente a otros países productores con menores costos como Asia y otros latinoamericanos.

Productos como el café y las flores (en especial los claveles) tuvieron una caída del 7% en el valor exportado en el año 2000, respecto del mismo período de 1999. Tanto la recuperación de nuestro comercio bilateral como las dificultades que experimentan productos como las flores y el café nos demandan reforzar nuestra competitividad en el mercado británico. En el Reino Unido existen buenas perspectivas para productos colombianos tales como: Cueros, hilados de fibras textiles, artículos confeccionados con materias textiles, pescado refrigerado o congelado, tabaco rubio y manufacturas de metales comunes.

Importaciones

El Reino Unido es el tercer abastecedor de bienes importados por Colombia desde la Unión Europea, después de Alemania y Francia. Las exportaciones desde el Reino Unido

MINCOMEX

fueron positivas entre 1996 y 1999, modificando su tendencia en 1999 pero recuperándose nuevamente en el año 2000.

Colombia importó del Reino Unido US$ 175 millones en 1999 y US$ 192 millones en el año 2000. Así, las importaciones colombianas se encuentran ampliamente diversificadas, especialmente en el rango de productos de la industria química, automotriz, industria básica y liviana.

Para el período enero - abril del 2001 el valor de las importaciones experimentó una ligera variación del 0.3% (respecto del mismo período del año 2000) y se situó en US$ 54 millones.

La Inversión británica en Colombia

Mientras que en 1999 se presentó una cifra negativa de inversión no petrolera de alrededor de US$ 16 millones, en el año 2000 el ingreso por inversión británica no petrolera fue positivo en US$ 101 millones.

Aunque los flujos de inversiones del Reino Unido hacia Colombia decrecieron significativamente durante los últimos años, pasando de US$208 millones en 1996 a US$ -16 millones en 1999, se evidenció una importante recuperación en el año 2000. La caída antes anotada se presentó especialmente el los sectores manufacturero y de portafolio, en contraste con el sector financiero que siguió creciendo en el año 2000 (en cuyo mes de julio los registros indicaban una cifra de US$ 46 millones). Los demás sectores que evidenciaron dinamismo fueron los seguros (con US$ 48 millones), los fondos de inversión (con US$ 41 millones) y los servicios comerciales (con US$ 25 millones).

Diálogo Empresarial

Dicho diálogo se ha fortalecido sobre todo después de la visita a Colombia de una Misión de la Cámara Británico-Colombiana de Comercio (British & Colombian Commerce Chamber - B&CCC) a Colombia el 14 de marzo de 2001, encabezada por su Presidente, Director Ejecutivo y su Vicepresidente.

Además de explorar alternativas de negocios y alianzas estratégicas entre empresas de ambos países, se programó en Londres un Foro denominado **Why Colombia, Opportunities behind the Image**, que se llevó a cabo el día 17 de mayo de 2001. Este evento fue importante porque reunió altos representantes de grandes compañías del Reino Unido, importantes inversionistas en Colombia, de otras compañías interesadas en hacer negocios con nuestro país, además de Ministros de Estado de Colombia y el Reino Unido.

FRANCIA

Comercio global

Fue de US$ 496 millones en 2000, presentando una variación negativa del 3% frente al año anterior, cuando fue de US$ 512 millones. Francia es un país miembro de la Unión Europea y muchos de los productos colombianos pueden ingresar sin pagar aranceles bajo

el SGP Andino, lo cual se constituye en una enorme ventaja frente a otros países que no gozan de estas preferencias.

Exportaciones

Durante el año 2000, las exportaciones colombianas a Francia alcanzaron US$135 millones, presentando una tendencia estable frente a 1999, año en el cual se presentó una variación negativa del 39.1% frente a 1998. Los principales productos que tradicionalmente vende Colombia en Francia son: carbón, café, ferroníquel, camarones, flores, esmeraldas y atunes. Algunos productos como banano y calzado han venido perdiendo participación paulatinamente en el mercado francés en los últimos años.

Entre enero - abril del presente año, se ha vendido a Francia US$ 44 millones, cifra que es 24.6% mayor a la registrada en el mismo período del año anterior (US$35 millones).

Importaciones

Las importaciones que hace Colombia de Francia, se encuentran ampliamente diversificadas, especialmente en el rango de productos de la industria liviana. El monto de importaciones que realizó Colombia de Francia en el año 2000 fue de US$361 millones. Los principales productos importados fueron: demás aviones y aeronaves, demás neumáticos de caucho, vehículos automotores, urea, demás medicamentos para uso humano, cloruro de potasio, aparatos de destilación, entre otros.

Entre enero - abril del presente año, el crecimiento de las importaciones ha sido del 28.8%, con un monto de US$130 millones, frente a US$101 millones del mismo período del año anterior.

Balanza comercial

En el año 2000 la balanza comercial de Colombia con Francia fue deficitaria de nuestro lado, alcanzando un saldo negativo de US$ 225 millones, como consecuencia del alto volumen en las exportaciones francesas de productos de alta tecnología o de alto valor agregado

Productos tales como flores, frutas, chocolates, productos alimenticios en general y sectores como el de ingeniería y joyería, ropa interior femenina, tienen un gran potencial para penetrar el mercado francés.

MINCOMEX

ITALIA

Comercio global

El comercio global con Italia, representa aproximadamente el 1.56% del intercambio que Colombia efectúa con el mundo. Este país es el cuarto socio comercial dentro de la Unión Europea y el decimotercero a nivel mundial. En el año 2000 la cifra de comercio global fue de US$ 387.4 millones.

Exportaciones

El 11.8% de las exportaciones colombianas se dirige a Italia. Estas presentan un comportamiento estable durante los últimos años, donde la variación más alta fue del 17.2%. En el año 2000, las ventas crecieron en 4.9% respecto del año anterior, alcanzando los US$208.5 millones. Las exportaciones colombianas destinadas a Italia han estado concentradas en carbón (22.9%), banano (19.7%), ferroníquel (14.5%), industria liviana (14.1%) y café (13.9%).

Entre enero - abril del presente año, las exportaciones han alcanzado los US$71 millones, cifra que es 38.5% mayor que la del mismo período del año anterior.

Importaciones

Italia es el quinto proveedor de Colombia dentro de la UE, con una participación del 9.7%. Las compras colombianas a Italia en el 2000 presentaron una caída del 7.1%, con una cifra de US$178,8 millones. Las importaciones colombianas desde Italia se concentran en maquinaria y equipo (43.4%), industria liviana (22.6%) e industria básica (20.4%).

Entre enero - abril del 2001, se compró a Italia US$ 61,8 millones, cifra que es 21% mayor a la presentada el año anterior.

Balanza comercial

Durante el período 1995 – 1998 la balanza comercial fue favorable para Italia, a partir de 1999 lo ha sido para Colombia, alcanzando en el 2000 un superávit de US$29 millones.

<u>ESPAÑA</u>

Comercio global

El comercio global de Colombia con España, en el año 2000 fue de US$ 362,6 millones, presentando una variación negativa del 2,08% frente al año anterior, cuando fue de US$ 370,3 millones.

Exportaciones

Durante el año 2000, las exportaciones entre Colombia y España alcanzaron US$175,6 millones, presentando un crecimiento del 14,6% frente a 1999 (US$153,2 millones). Los principales productos que vendió Colombia a España fueron: carbón, café, ferroníquel, flores, camarones, productos agroindustriales y química básica.

Entre enero - abril del presente año, se ha vendido a España US$ 54,1 millones, cifra que cayó en 23.1% frente a la registrada en el mismo período del año anterior (US$70,4 millones).

Importaciones

Las importaciones que hace Colombia provenientes de España, se concentran en productos industriales. El monto de importaciones que realizó Colombia de este país, en el

MINCOMEX

año 2000, fue de US$187 millones, cifra inferior en 13,9% frente a 1999 (US$217,1 millones). Los principales productos importados fueron: textiles, editoriales, productos de plástico, jabones y cosméticos, productos agroindustriales, química básica, papel, metalúrgica, maquinaria y equipo.

Entre enero - abril del presente año, el crecimiento de las importaciones ha sido del 37,2%, con un monto de US$74 millones, frente al año 2000 (US$53,9 millones).

Balanza comercial

En el año 2000 la balanza comercial de Colombia con España fue deficitaria de nuestro lado, alcanzando un saldo negativo de US$11,3 millones.

SUECIA

Exportaciones

En el 2000, las exportaciones colombianas a Suecia sumaron US$ 51 millones, lo que significó una disminución del 8% con respecto al año anterior. Durante los meses enero-abril del 2001, la tendencia decreciente en las exportaciones se mantuvo, sufriendo un descenso del 35%, con respecto al mismo período del año anterior

Las exportaciones están concentradas en el sector primario, el café ocupa el primer renglón de exportación colombiano a Suecia. Se destacan productos que han venido penetrando el mercado sueco como son los claveles (cuyos volúmenes de venta en los últimos tres años se han mantenido en el 2,8%), las rosas y demás flores, bananos o plátanos frescos, ropa de tocador o cocina y uchuvas.

Importaciones.

En el año 2000 las importaciones colombianas provenientes de Suecia sumaron US$ 82 millones, lo que significó una disminución del 23% con respecto al año anterior. Al contrario del comportamiento de las exportaciones, en lo que va corrido del 2001 las importaciones sufrieron un importante aumento de 40%, con respecto al período comprendido entre enero y abril del año anterior

Las importaciones están concentradas en productos relacionados con maquinaria y en especial en aquellas con un alto contenido tecnológico, se destacan los capítulos: 85 - máquinas y aparatos eléctricos, los aparatos de conmutación para telefonía o telegrafía, nitrato de amonio y papel y cartón.

BÉLGICA

Comercio global

Bélgica es el tercer socio comercial de Colombia en la Unión Europea, superado por Alemania y el Reino Unido y es nuestro decimoquinto socio comercial a escala mundial. En 1999 se aprecia una caída en el comercio global casi del 50% al sumar éste US$ 328

MINCOMEX

millones, tendencia que se mantiene en el 2000, en el que se aprecia una reducción del 8%, aunque las proyecciones para el 2001 sean positivas, puesto que se observa en el primer período un incremento del 4%

Exportaciones

Las exportaciones a Bélgica alcanzaron los US$ 339 millones en 1997, registrando una variación del 14% con respecto al año anterior. Es de resaltar que en los tres años siguientes, es decir, 1998,1999 y 2000, las exportaciones colombianas a dicho mercado presentaron una considerable reducción del 6.5%, 18% y 15% respectivamente, mientras en el primer período del 2001 (Enero-abril), se observa un considerable aumento del 12%.

Nuestras ventas a Bélgica presentan una gran concentración en el sector primario, puesto que entre el café y el banano, conforman 88% del total de las ventas colombianas a dicho país. Otros productos importantes en la exportación tradicional son: hullas térmicas, plátanos frescos, ropa de tocador de cocina y tabaco negro. Entre los productos nuevos con los cuales Colombia ha ingresado a ese mercado con relativo éxito, se pueden citar: cueros y pieles y sus manufacturas en general, esmeraldas y langostas.

Importaciones

En el año 2000, las importaciones colombianas provenientes de Bélgica alcanzaron los US$ 80 millones, mostrándose así una recuperación del 15% en las importaciones, aún cuando para el período enero-abril del 2001 muestran una caída del 19%.

Las principales importaciones provenientes de Bélgica podemos encontrarlas en el sector industrial, destacándose con una participación del 40% el rubro de la industria básica, específicamente en la química básica. El segundo renglón de las importaciones lo constituye el sector de maquinaria y equipos, seguido por los textiles y los productos de plástico.

<u>NORUEGA</u>

Comercio global

El comercio global entre Colombia y Noruega en el 2000 fue de US$ 15.6 millones, que representa el 0.063% del total del intercambio colombiano en el ámbito mundial. En lo que va corrido del año, el comercio global con Noruega, aunque aún es muy incipiente, ha aumentado en un 37%.

Exportaciones

Como característica principal de las exportaciones colombianas hacia Noruega, se puede mencionar que están completamente concentradas en productos del sector primario y concretamente en el café, cuya participación ha sido del 98% en promedio anual dentro del total de ventas a ese mercado. Por lo tanto, cualquier cambio que presente este producto ya sea en precios o en volúmenes se refleja directamente en el total de exportaciones. En el 2000, las exportaciones colombianas a dicho mercado sumaron

MINCOMEX

US$9,1 millones lo que significó una caída del 53% con respecto al año anterior, aunque en el período enero-abril del 2001 se ha observado un aumento del 12%.

Importaciones

Del total de las importaciones colombianas en el 2000, el 0.07% provino de Noruega. A su vez para Noruega, Colombia constituye el quinto mercado a nivel latinoamericano después de Brasil, México, Venezuela, Argentina y Chile.

Las compras en el mercado noruego han estado conformadas por bienes manufacturados, siendo los principales los abonos, maquinaria y aparatos tanto mecánicos como eléctricos y los extractos y los productos químicos orgánicos. A pesar de que las importaciones han sido más diversificadas que las exportaciones, estas no presentan una tendencia estable, al contrario, participan con un comportamiento muy irregular y generalmente en pequeñas proporciones. En el 2000, las importaciones colombianas provenientes del mercado noruego alcanzaron US$ 8,1 millones, presentando una caída del 82.5%, con respecto al mismo período del año anterior. Durante el primer período del 2001, se revirtió la tendencia y las importaciones de Noruega sufrieron un aumento del 48%, con respecto al mismo período del año anterior.

PAÍSES DEL ESTE Y CENTRO DE EUROPA - PECE – O ANTIGUO CONSEJO DE AYUDA MUTUA ECONÓMICA, CAME

De este grupo de países, los de mayor proyección, en el corto plazo, a ser miembros de pleno derecho de la Unión Europea, UE, son: Eslovenia, Estonia, Hungría, Polonia y la República Checa.

Al respecto, las diferentes economías en vía de adhesión a la UE han estado ajustando su aparato productivo, económico y jurídico a los diferentes requerimientos de este bloque económico. Los países que en menor grado implementaron estos lineamientos fueron Bulgaria, Rumania y la Federación de Rusia junto con los países de la Comunidad de Estados Independientes, CEI, con problemas tales como la disminución del PIB e hiperinflaciones.

Hoy en día, las economías de Eslovenia y la República Checa presentan el PIB per cápita más alto en Europa central con más de US$6.000; la tasa de inflación más baja en la región 2,1% y un déficit fiscal del 1%. Además, el proceso de transición hacia una economía de mercado en la República Checa ha estado acompañado por un crecimiento dinámico del mercado de capitales y de todos sus instrumentos.

La localización estratégica de varios países de Europa Central, permite un fácil acceso a los mercados de la UE y la Europa Centro Oriental y los países de la Comunidad de Estados Independientes, CEI, y genera un atractivo más para las inversiones. De igual forma, Hungría y Polonia están ubicados en el centro geoestratégico de Europa, cruce de caminos tanto en sentido este-oeste como norte-sur, lo que las hace de idónea localización para las inversiones.

Es importante señalar que Hungría, Polonia y la República Checa son miembros de la más prestigiosa organización económica mundial, la Organización para la Cooperación y el

Desarrollo Económico, OCDE, la cual agrupa a los 30 países más solventes del mundo y propende por mejorar el nivel de vida de sus miembros. Igualmente, la Federación de Rusia, continúa siendo una potencia en varios campos como el aeronáutico, telecomunicaciones, medios de transporte: barcos, submarinos, aviones, helicópteros, armamento y aparatos bélicos, etc., y en su subsuelo están concentradas inmensas reservas mundiales de petróleo, gas, carbón, diamantes, oro, mineral de hierro y otros minerales exportables.

Para el año 2000, en términos de participación de las exportaciones e importaciones colombianas a los países del ex CAME, éstas corresponden a un 0,69% y a un 0,21% respectivamente del comercio total. Sin embargo, los mercados de Europa Centro-Oriental son una oportunidad propicia para diversificar y expandir nuestros propósitos comerciales, que en el mediano plazo disminuirían nuestra tradicional dependencia económico-comercial con algunos países.

Comercio global

En el año 2000 el comercio global de Colombia con los PECE o antiguos miembros del CAME fue relativamente estable con respecto a 1999, aunque con una caída pronunciada con respecto a 1998. En efecto, en el año 2000 el comercio bilateral alcanzó los US$115,36 millones, cifra muy similar a la alcanzada en 1999, superando las exportaciones a las importaciones en una relación de casi cuatro a uno.

En el contexto del comercio global colombo – PECE para el año 2000, las más afectadas fueron las importaciones que Colombia hizo de las economías del ex Came, las cuales descendieron un 7,4%, mientras que las exportaciones aumentaron un 1,4%.

Entre enero - abril de 2001, el comercio global colombo – PECE aumentó un 47%, situándose en US$58,9 millones, con respecto a US$40,1 millones del mismo período del año 2000.

Exportaciones

La Federación de Rusia junto con Polonia continúan siendo nuestros principales socios comerciales en Europa Centro-Oriental, con ventas nuestras de US$53,7 millones y US$11,3 millones respectivamente en 2000.

En términos de sectores económicos, para el año 2000, el sector primario aportó el 45,2% de las exportaciones a esta región, mientras que el sector industrial alcanzó el 54,8% restante, situación que se invirtió a partir de este año, pues lo tradicional era una mayor participación de las exportaciones de bienes primarios y, por supuesto, una menor participación de bienes industriales, situación que ha caracterizado nuestra oferta exportable a estos países productores de bienes de capital.

MINCOMEX

Colombia
Comercio total con los paises del este y centro de Europa (PECE)
1996 – 2000 (MILES DE US$)

Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza comercial	Comercio global
1996	86,703	54,101	32,602	140,804
1997	141,055	89,362	51,693	230,417
1998	108,384	99,956	8,428	208,340
1999	88,915	26,326	62,589	115,241
2000	90,268	25,100	65,168	115,368

FUENTE: DANE - DIAN

Los productos primarios que en 2000 marcaron la pauta de las ventas colombianas a los PECE fueron, en el siguiente orden: banano 13,6% con US$12,2 millones, café 13,2% con US$11,9 millones, flores 10,7% con US$9,6 millones y carbón 7,6% con US$6,9 millones. Entre los principales productos agroindustriales tenemos: azúcar 44,0% con US$39,7 millones y productos del café 6,6% con US$6,0 millones y, en menor cuantía la química básica, las confecciones y la industria liviana también contribuyeron.

El azúcar, las flores y el banano continúan siendo los rubros con mayor dinamismo a este mercado, aunque los dos últimos perdieron participación con respecto al año anterior, al igual que el café. Por su lado los productos derivados del café presentan buenas perspectivas, al igual que el carbón, que apareció como producto de exportación a Europa del Este desde hace tres años está en proceso de consolidación.

Para el período enero – abril de 2001 las exportaciones colombianas se situaron en US$47,9, con un aumento del 46,2% con respecto al mismo período del año anterior, que habían sido de US$32,8 millones.

Importaciones

De esta región del mundo, los principales proveedores de Colombia son, en su orden, Eslovenia, país recientemente creado a raíz de la desmembración de la antigua Yugoslavia, la República Checa y la Federación de Rusia.[59] También, es conviene señalar otros mercados como son el de Bulgaria y el de los países bálticos,[60] con buen potencial y antigua tradición comercial con nuestro país.

En términos de participación de sectores económicos, ocurre con Europa del Este el mismo fenómeno que ocurre con Europa Occidental o con las relaciones de Colombia con los países desarrollados: importamos bienes industriales en la mayor proporción y les exportamos bienes primarios o materias primas. En efecto, para el año 2000 Colombia importó de los PECE el 94,9% de bienes del sector industrial y el resto, 5,1%, del sector primario.

[59] La antigua Yugoslavia la conforman ahora: Eslovenia, Serbia, Croacia, Bosnia-Herzegovina, Montenegro y Macedonia. Vale la pena resaltar que en la época de Tito, la región de Eslovenia era considerada la más avanzada de casi todos los países ex socialistas. Por su lado, Checoslovaquia se dividió en la República Checa y Eslovaquia y la antigua Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, URSS, se dividió en la Federación de Rusia y la Comunidad de Estados Independientes, CEI, formada ésta a su vez por doce repúblicas, entre las que sobresalen Ucrania, Belarús y Azerbayán.
[60] Estonia, Letonia y Lituania

Con respecto a los productos importados se destacan en su orden la maquinaria y equipo por US$10,0 millones (45,0%); productos de la metalurgia por US$4,6 millones (20,6%); productos de la química básica por US$2,6 millones (11,6%); industria automotriz por US$1,1 millones (5,1%); productos de plástico US$1,0 millones (4, 7%) y demás productos de la industria liviana US$900 mil (3,6%).

Con respecto al período enero – abril del año 2001, las importaciones que Colombia hizo de esta región, se situaron en US$11 millones, con un aumento del 48,9% con respecto al mismo período del año anterior.

Balanza comercial

Los países del Este de Europa arrojaron para 2000 una balanza comercial favorable en US$65,2 millones, lo que sugiere que aún con las dificultades económicas de estos países, con sus recientes procesos de transformación e inserción a la economía capitalista y aún con su reorientación de sus flujos comerciales, muchos de ellos hacia la Unión Europea, presentan posibilidades promisorias para nuestra canasta exportadora, sobretodo por la complementariedad de los productos exportados e importados.

Cabe resaltar que a partir de 1996 Colombia ha presentado una balanza comercial favorable, situación que no se presentaba con los antiguos países del bloque socialista, lo que se puede explicar porque en la actualidad las decisiones en esos países las toman los agentes privados y no por las compras programadas del Estado que se realizaban en otras épocas.

Para el período enero – abril de 2001 la balanza comercial nuevamente fue favorable para Colombia, aumentando en un 46%, al pasar de US$25,4 millones entre enero – abril de 2000 a US$37 millones.

1.3.2.9 Norteamerica

ESTADOS UNIDOS

Desde la toma de posesión del Presidente Andrés Pastrana, las relaciones económicas y comerciales bilaterales con los Estados Unidos tomaron un nuevo giro. Colombia pasó de nuevo a formar parte importante de la agenda política y comercial de dicho país, nuestro principal socio comercial e inversionista. Las relaciones comerciales se desarrollan exitosamente tanto en el plano bilateral, como en el plano regional andino y multilateral (ALCA y OMC, respectivamente).

Aspectos Comerciales

Estados Unidos es nuestro principal socio comercial, tanto para importaciones como para exportaciones. En el año 2000, el 50% de nuestras exportaciones al mundo se hicieron a

MINCOMEX

este país, así mismo, en el año pasado, el 47.5% de nuestras compras totales se realizaron desde dicho mercado[61].

Exportaciones

En 1999, nuestras exportaciones hacia los Estados Unidos registraron un incremento del 39.3%, al alcanzar los US$ 5.783 millones frente a US$ 4.150 millones en 1998, es decir un aumento de US$ 1.630 millones. Esta tendencia se consolidó en el año 2000, con un incremento porcentual de 14.4%, hasta un nuevo récord histórico de US$6.613 millones. Por primera vez, el comercio bilateral con Estados Unidos superó los US$ 10.000 millones.

En productos industriales y agroindustriales, nuestras exportaciones al mercado americano registraron ventas por US$ 993 millones en 1999 y por US$ 1.087 millones en el 2000. Las cifras del año pasado nos muestran un aumento del 9.5% con relación a 1999 y del 35.7% con respecto a 1998. Esto se puede explicar, en parte, por el aumento en nuestras ventas de productos de química básica, las cuales crecieron un 81% frente a las de 1998, productos del café, con un crecimiento del 31.8% frente a 1998, y de demás productos agroindustriales, que aumentaron un 20% desde 1998.

Importaciones

Las importaciones que realiza Colombia desde Estados Unidos son principalmente productos industriales con alto valor agregado, diferente a lo ocurrido con las exportaciones, donde lo que más se exporta son productos básicos. Debido a esta característica de la relación comercial colombo-estadounidense resulta bastante particular que para los años 1999 y 2000 la balanza comercial haya mostrado un superávit a favor de nuestro país, cuando la tendencia había sido deficitaria desde 1993. Desde 1998 se ve una disminución de las importaciones provenientes de Estados Unidos y desde 1998 nuestras exportaciones vienen siendo superiores a las importaciones.

Las importaciones de Colombia procedentes de los Estados Unidos en 1999, registraron US$4.213 millones, es decir, un decrecimiento del 21% con respecto a 1998 o US$1.113 millones. En el año 2000, nuestras importaciones de ese mercado registraron US$4.329 millones, es decir un aumento del 3% con respecto al año precedente.

Ley De Preferencias Comerciales Andinas-ATPA

El Andean Trade Preference Act - ATPA - o Ley de Preferencias Comerciales Andinas, componente comercial del programa de la "Guerra contra las Drogas" del Presidente Bush, se expidió en diciembre 4 de 1991. Dicha Ley se hizo efectiva a partir de julio de 1992, cuando el Presidente Bush designó a Colombia y Bolivia como beneficiarios del ATPA. El mismo privilegio fue extendido posteriormente a Ecuador (abril de 1993) y Perú (agosto de 1993) por el Presidente Bill Clinton.

Uno de los principales objetivos del ATPA es el de fomentar alternativas cuyo objetivo sea el de sustituir el cultivo y producción de drogas ilícitas, ofreciendo mayor acceso al mercado estadounidense de diferentes productos de la región. Este mayor acceso se

[61] Para este año el valor de nuestras exportaciones al mundo fue de US$ 13,115 millones y nuestras importaciones tuvieron un valor total de US$ 11,539 millones.

garantiza en la Ley a través de la eliminación de barreras arancelarias para aproximadamente 6100 productos (alrededor del 80% del universo arancelario colombiano), y a través de normas de origen menos restrictivas que las que se aplican al Sistema General de Preferencias Arancelarias (GSP) y otros acuerdos comerciales suscritos por Estados Unidos. Cabe destacar que la Ley no cobija, entre otros, los siguientes productos como beneficiarios de dichas preferencias:

- Petróleo y sus derivados más inmediatos
- Ciertos azúcares
- Textiles y confecciones sujetos a acuerdos textiles
- Calzado, excepto de caucho o plástico con tiras, y calzado desechable
- Atún
- Ron, tafia y aguardiente
- Relojes y sus partes que contengan materiales de países a los que no se aplica el trato arancelario general (países socialistas)

Al tiempo, incluye con (20% ad valorem) las siguientes manufacturas: bolsos de mano, artículos de viaje, artículos planos, guantes de trabajo y prendas de vestir de cuero

EVALUACIÓN DEL ATPA

El USTR, en cumplimiento de lo establecido en la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas, publicó el pasado mes de enero el tercer Reporte sobre el impacto del ATPA en ese país. Del citado documento resaltamos los siguientes aspectos:

- Colombia ha sido el principal exportador de productos a Estados Unidos beneficiados bajo el ATPA, anualmente, desde que se inició el programa. En 1999, Colombia exportó 45.6% del total de las exportaciones de los países andinos beneficiarios del ATPA, Perú ocupa el segundo lugar con 36.1%, Ecuador el tercero con 14.9 y Bolivia cuarto con 3.5% del total.

- En el siguiente cuadro se puede observar el porcentaje de nuestras exportaciones que se benefician del ATPA:

UTILIZACION DEL ATPA POR PARTE DE COLOMBIA
(US$ Millones)

	1997	**1998**	**1999**	**2000***
Exportaciones totales (US$billones)	4,615	4,442	5,883	4,503
Exportaciones bajo ATPA	605	709	797	568
% Exp. Bajo ATPA	**13.1%**	**16.0%**	**13.6%**	**12.6%**

Fuente: U.S. Department of Commerce. Tihird Report on ATPA: Impact on the United States
*Enero-Agosto 2000

- Las exportaciones Colombianas bajo el ATPA se han incrementado en valor y porcentajes cada año desde 1993. Las flores siguen siendo el principal producto beneficiado bajo esta ley. El 80% de las exportaciones colombianas bajo el ATPA se

MINCOMEX

encuentran en productos como: Flores, polímeros (compuestos químicos para la producción de ciertos pigmentos), compuestos de oro, metales precisos, bolsos, cápsulas de gelatina, espárragos, azúcar, confitería (dulces, gomas de mascar), ciertas frutas, clavos y productos de cerámica. Sin embargo dentro de este 80% no se encuentran incluidos los productos más representativos e importantes de la economía colombiana como son: petróleo y sus derivados, textiles, confecciones y ron.

SITUACION ACTUAL

- El martes 13 de marzo del año en curso los senadores Graham y DeWine presentaron en el Congreso de Estados Unidos, el denominado Proyecto de Ley para la Ampliación de las Preferencias Comerciales Ampliadas Andinas (ATPEA) – tendiente a la equiparación de las preferencias del ATPA, en lo esencial, con aquéllas del CBI ampliado (CBTPA[62]). El ATPEA refleja el grado de prioridad adquirida por Colombia en dicha Corporación.

- En la Cámara, se presenta por una parte la capacidad y disposición de muchos legisladores de ir bastante más lejos en el otorgamiento de preferencias para Colombia y sus socios del ATPA, y por otra parte, la insistencia de algunos – particularmente pertenecientes a la bancada demócrata – de condicionarlas a estándares más exigentes de carácter laboral y ambiental, por otra. Sin embargo, se espera que algunos representantes presenten en las próximas semanas al Congreso un proyecto de ley tendiente a la renovación del ATPA, el cual podría contener una ampliación sectorial que vaya más allá de aquél presentado por el Senado. Se espera igualmente, que este proyecto de ley goce del apoyo de representantes de ambos partidos, independiente de las diferencias frente a los temas laboral y ambiental.

- El Gobierno Nacional en cabeza del Ministerio de Comercio y de la Embajada de Colombia en Estados Unidos ha venido trabajando arduamente con las Ramas Ejecutiva y Legislativa del gobierno de los EE.UU. en el propósito primordial del ATPA

- Si bien el ATPA ha sido útil en términos de exportaciones y generación de empleo, de hecho, el ATPA ha sido benéfica para todos, tanto sus beneficiarios formales como los mismos EE.UU. En efecto, ha redundado en la duplicación del comercio bilateral, en el cual los EE.UU. constituyen la principal fuente de suministro y el primer destino de las exportaciones de cada uno de los países beneficiarios, incluida Colombia. A lo largo de la década pasada, las exportaciones de los EE.UU. a la zona del ATPA se incrementaron en un 65%, al tiempo que las importaciones norteamericanas se elevaban en un 98%[63]. Esto ha conducido, a su vez, a mayores oportunidades de empleo, trabajo e ingreso, tanto en los EE.UU. como en la misma zona ATPA.

- Desde el año 1992 y hasta noviembre de 2000, las exportaciones amparadas por el ATPA y emanadas de los cuatro países beneficiarios se elevaron a US$1.200 millones. A su vez, estas exportaciones requirieron US$1.900 millones de producción directa e indirecta, para un total, relacionado con el ATPA, de 112.500 puestos de trabajo. Para Colombia las exportaciones preferenciales a EE.UU y su impacto socioeconómico se ha traducido, a lo largo de casi ocho años, en una generación neta de exportaciones de

[62] Ley de Paridad Comercial para la Cuenca del Caribe, en vigor desde el 1º de octubre del 2000.
[63] Tercer Reporte al Congreso presentado por USTR. Enero 31 del 2001

US$405.7 millones, producto US$641 millones, empleo 47.000 puestos de trabajo e inversión de US$120.000 millones, respectivamente.

Acciones frente a la Renovación y Ampliación del ATPA

- Desde el inicio de la presente Administración, se comenzaron a realizar en forma activa las respectivas gestiones para obtener primero una extensión para Colombia de las preferencias tipo NAFTA que los países de la Cuenca del Caribe –CBI- se encontraban negociando frente a las ramas ejecutiva y legislativa de los Estados Unidos. Posteriormente, se inicio un trabajo coordinado con los países andinos para obtener la renovación y ampliación de la ley de Preferencias Comerciales Andinas –ATPA-.

- El Ministerio de Comercio Exterior ha trabajado sin cesar, con el decisivo apoyo del sector privado (empresarial y gremial) colombiano y estadounidense, para obtener la renovación y ampliación del ATPA.

- El Ministerio ha realizado las siguientes gestiones:

  - Gestiones permanentes con el Congreso de Estados Unidos.
  - Preparación y actualización de una serie de documentos económicos y un extenso material de cabildeo para concientizar a los legisladores y demas "decisores" sobre nuestra problemática, fundamentar la solicitud de la renovación y ampliación del ATPA y, a la vez, darles argumentos a los congresistas para sustentar su voto a favor del mismo.
  - Gestiones continuas ante la Administración Bush a nivel de la Casa Blanca, Oficina del Representante de los EE.UU y de los Departamentos de Estado, Comercio y del Tesoro, entre otros.

  - En este contexto, el Ministerio de Comercio Exterior ha venido actuando, tanto con el sector privado como con el sector publico de los otros países beneficiarios del ATPA con el fin de buscar su renovación y ampliación.
  - Se ha realizado visitas oficiales por parte de la Ministra de Comercio Exterior y los Ministros de Comercio Exterior de los Países beneficiarios del ATPA, a Estados Unidos, con el fin de apoyar todas las labores de lobby del gobierno nacional y de dar a conocer tanto a los congresistas de Estados Unidos como a la Administración Bush y al sector privado de ese país la importancia y necesidad de la prorroga y ampliación del ATPA tanto para Colombia como para todos los países beneficiarios del mismo.
  - Adicionalmente, se han realizado no solo una serie de reuniones con el sector privado del país sino también visitas de los empresarios colombianos a EU.
  - Además, durante este año, hemos atendido la visita de un grupo de Senadores y Representantes del Congreso de los Estados Unidos, liderados por el Senador Graham y el Representante Kolbe y hemos promovido la participación en ellas del sector privado, para que los congresistas puedan conocer las inquietudes de los empresarios y las necesidades de los sectores que se verían beneficiados por la Ley.

OTRAS ACTIVIDADES BILATERALES

SANITARIAS - FITOSANITARIAS

MINCOMEX

Para abrir paso a las exportaciones de nuestros productos cárnicos a EE.UU y lograr la homologación del Sistema de Inspección y Vigilancia del INVIMA como ente certificador, se realizó un viaje a Texas, de capacitación y entrenamiento en HACCP para funcionarios del INVIMA y del Ministerio de Comercio Exterior.

PROPIEDAD INTELECTUAL

Convenio sobre Cooperación de Patentes

Gracias a que el pasado 29 de noviembre Colombia depositó ante la OMPI -Organización Mundial para la Propiedad Intelectual- en Ginebra, Suiza, el Tratado de Cooperación en Materia de Patentes (PCT) aprobado por el Congreso de la República mediante Ley 463 de 1998, los inventores colombianos podrán patentar sus invenciones en el extranjero con gran facilidad.

El depósito de este Tratado significa la entrada en vigor para Colombia del PCT a partir de marzo de 2001, permitiendo que los inventores nacionales presenten una solicitud de patente en nuestro país y ésta se entienda solicitada simultáneamente en otros países, como Estados Unidos, México, Brasil, España, entre otros, sin incurrir en los altos costos que significaría realizar la solicitud en la Oficina de Patentes de cada uno de ellos.

Decisión 486

Como consecuencia de un proceso liderado por Colombia, el pasado 14 de septiembre de 2000 los Ministros de Comercio Exterior de los países de la Comunidad Andina (CAN) aprobaron un nuevo régimen común sobre propiedad industrial en remplazo de la Decisión 344; la Decisión 486 que entró en vigencia el 1 de diciembre de 2000.

La Decisión 486 ajusta la legislación andina en materia de propiedad intelectual al Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), suscrito en la Ronda Uruguay de la Organización Mundial del Comercio (OMC). De esta manera, Colombia está a la vanguardia en el cumplimiento de las disposiciones de ADPIC.

Tratados OMPI

Colombia Adhirió a los tratados de la OMPI Derecho de Autor 1996, Ley 565 de 2000, OMPI sobre interpretación y ejecución de fonogramas aprobado por Ley 545/99, en cumplimiento de las obligaciones derivadas en relación con las allí denominadas **MEDIDAS TECNOLOGICAS.** Se introdujo en el artículo 272 del nuevo Código Penal, la protección penal de las medidas tecnológicas adoptadas, para restringir los usos no autorizados en la red, así como para proteger la información esencial para la gestión electrónica de derechos.

Convenio Antipiratería

El Convenio Antipiratería agrupa a 16 organizaciones del sector público y privado, que han unido esfuerzos desde 1995 para definir e impulsar de manera conjunta una política nacional de defensa de los derechos de autor y de los derechos conexos. Gracias a la

MINCOMEX

acción combinada del Convenio se han logrado campañas institucionales coordinadas por la Comisión Nacional de Televisión como es AVENTURAS DEL PIRATA, Usted es tan Legal como lo que compra, con referencias diferentes a fin de ilustrar sobre la piratería en libros, videos, música, software.

Así mismo, el Convenio ha logrado llevar su mensaje a diferentes regiones del país, mediante capacitación dictada por los mismos funcionarios que pertenecen al Convenio y en diferentes temas que pretenden divulgar el tema de la piratería.

De otra parte el Ministerio de Comercio Exterior teniendo en cuenta los resultados positivos obtenidos en la lucha por la defensa de los derechos de autor, mediante campañas y capacitación, ha solicitado a Estados Unidos la exclusión de Colombia del Watch List, ya que somos líderes en el cumplimiento de la legislación andina.

BASC ESTADOS UNIDOS

BASC (Business Anti-Smuggling Coalition) o Coalición Empresarial Anti-Contrabando

El BASC es un Programa de cooperación entre el sector privado y organismos nacionales y extranjeros, creado para fomentar el comercio internacional seguro. Promueve y apoya los estándares de seguridad y protección del comercio internacional.

En 1998 se firmó el primer acuerdo de cooperación con el Servicio de Aduana de los Estados Unidos y a partir de este año la Aduana de Estados Unidos, ha colaborado en la capacitación de empresarios y funcionarios en las aduanas en Colombia.

En el presente año, se han certificado 235 empresas en los 9 capítulos creados por regiones en Colombia y después de haber cumplido con los estándares establecidos por el Programa.

A través del programa de Cadenas Productivas que adelanta este Ministerio, las empresas vinculadas están adquiriendo el compromiso de evaluar sus procedimientos de inspección de carga tanto de importación como de exportación y así unirse al BASC. Las cadenas que incluyeron este compromiso son:

- Algodón-fibra textil
- Autopartes - automotor
- Caña - azucar- confitería
- Cuero - manufactura de cuero
- Productos de aseo
- Papa y sus productos
- Camarón de cultivo, camarón de pesca, atún

En la actualidad, se encuentran en proceso de certificación más de 500 empresas, es decir que deben ser visitadas por la aduana de ese país ya sea para efectos de auditoria o re-certificación y como en los últimos mese no se ha podido contar con la ayuda de funcionarios estadinenses por falta de presupuesto, el Ministerio ha solicitado el apoyo al Gobierno de los Estados Unidos para contar con los recursos ofrecidos (US$ 1.000.000), los cuales se manejarán a través del Plan Colombia.

MINCOMEX

NORMAS TÉCNICAS

En consideración a que el comercio bilateral con los Estados Unidos ha tenido un incremento considerable en el último año y que uno de los factores para facilitar el comercio con este país, es la identificación de obstáculos técnicos, sanitarios y fitosanitarios, el Ministerio tiene previsto realizar en coordinación con el Instituto Nacional de Normalización ICONTEC y el NIST de Estados Unidos, un Seminario a mediados del mes de agosto del presente año con el fin de capacitar a los empresarios norteamericanos y colombianos que quieran acceder a este mercado.

COMERCIO ELECTRONICO

En virtud de la Declaración Conjunta en Materia de Comercio Electrónico, firmada en mayo de 2000 por Colombia y Estados Unidos, se ha diseñado un programa para la capacitación de 500 Pymes en materia de comercio electrónico por parte de expertos estadounidenses, el cual se encuentra en proceso de preparación y organización. Este proyecte ha sido elaborado por el Ministerio y cuenta con la colaboración y participación de Proexport y Bancoldex.

CANADÁ

Colombia ha pasado a ser un país prioritario para Canadá, lo cual se refleja en un flujo mayor de visitas oficiales y en un seguimiento más cercano del proceso de apertura económica en Colombia, así como en una mayor participación de Canadá en las licitaciones públicas y en los niveles de inversión en Colombia. Tal es el caso de las telecomunicaciones, los sectores de gas y de petróleo y, en el desarrollo de infraestructura, donde Canadá está jugando un papel muy importante.

El Comercio global Bilateral entre Colombia y Canadá sumó US$292 millones de dólares para el año 2000, registrando nuestras exportaciones un total de US$144 millones y las importaciones de US$148 millones. Los principales productos de exportación son productos primarios como Café, Petróleo, Carbón, Banano y Flores que representan el 17% de nuestras exportaciones con un total de US$104 millones para ese mismo año

Nuestras exportaciones a Canadá desde 1996 han registrado un crecimiento del 31% pasando de US$109 millones en 1996 a US$143 en el 2000; sin embargo, de 1998 a 1999 las exportaciones presentaron una caída del 11%.

Las importaciones provenientes de este país registraron una caída del 55% pasando de US$336 millones en 1996 a US$148 millones en el 2000. Los principales productos que Colombia importa de Canadá son productos industriales con una participación del 61% del total. Dentro de ellos se puede resaltar, especialmente, Maquinaria y equipo con una participación del 29%; en segundo lugar está la industria básica, incluyendo química básica y papel con una participación del 22%.

MINCOMEX

La Balanza Comercial entre los dos países es favorable para Canadá con un superavit para este país de US$5 millones para el 2000 y en 1999 de US$30 millones[64].

En todo caso, la importancia de Canadá para Colombia puede ser mayor ya que:

- la mayor parte de nuestro comercio de doble vía – 80%, según cifras del anterior Embajador -- transita por los EE.UU. y es generalmente contabilizado como comercio de Colombia y Canadá con dicho país; y
- buena parte de los flujos de inversión canadienses, por razones tributarias, registran como su procedencia formal paraísos fiscales "off-shore", como las Islas Caymán, en vez de Canadá.

No obstante, se sabe que el acervo de inversión canadiense en Colombia asciende a unos $5.000 millones, particularmente concentrado en telecomunicaciones (Bell Canada International/Comcel, Nortel/Orbitel), energía y gas natural y, en menor grado, el sector financiero y otras actividades de infraestructura. Hay de todas maneras mucho campo para ampliar la base sectorial de esta inversión.

En cuanto al comercio, de tomarse como guía el dato del anterior Embajador y las indicaciones de distintos gremios (cafeteros, floricultores, confeccionistas), sería dable pensar en exportaciones colombianas, directas e indirectas, de US$600 a 800 millones y en exportaciones canadienses del orden de US$200-300 millones, para un intercambio cercano a US$700 millones.

Acceso Preferencial

El Gobierno colombiano en cabeza del Ministerio de Comercio Exterior realizó una solicitud formal de hacer extensivas las preferencias "especiales" otorgadas por Canadá al CARICOM (denominadas "CARIBCAN"), la cual fue formulada en abril de 2000 en Ottawa por la Ministra de Comercio Exterior de Colombia, en su entonces calidad de Presidente de la Comisión Andina, al Ministerio de Comercio Internacional de Canadá.

El 6 de Octubre de 2000, El Ministerio de Comercio Exterior envió al gobierno canadiense una solicitud formal de aproximadamente 223 partidas arancelarias en las cuales Colombia estaría interesado en obtener preferencias arancelarias. Los sectores más representativos en estas 223 partidas arancelarias son: prendas y complementos de vestir, calzado, muebles, manufacturas en metal, vidrio y sus manufacturas, y productos de industrias alimenticias. Esta solicitud fue producto del buen animo de cooperación expresado por el Ministro de Comercio Internacional de Canadá, durante su visita a Colombia en Julio de 2000.

En reciente encuentro entre los ministros de Comercio Exterior, en Buenos Aires, se informó que el Gobierno Canadiense continúa haciendo las consultas internas necesarias para determinar la viabilidad de aprobar las preferencias solicitadas.

FORO EMPRESARIAL COLOMBO –CANADIENSE

[64] Fuente: Oficina de Estudios Económicos del Ministerio de Comercio Exterior, con base en datos DANE-DIAN

Como seguimiento a la creación del Dialogo Empresarial y al primer Foro que se realizó en Mayo de 2000, con el fin de plantear las necesidades y perspectivas de los empresarios colombianos y canadienses, y de buscar que los gobiernos respalden a los empresarios en sus proyectos y promuevan un ambiente para los negocios e inversiones. Este primer foro se dividió en seis grupos de trabajo (Desarrollo Social, Agropecuario, Manufacturero, Telecomunicaciones, Energía y Servicios) y de cada uno de ellos se presentaron unas conclusiones, que una vez analizadas y comentadas serán la base para mostrar avances en el segundo Foro Empresarial.

Este segundo Foro Empresarial se realizará en Septiembre del presente año, en Toronto, seguido por las Consultas Bilaterales entre Colombia y Canadá. A esta reunión el Ministro canadiense de Comercio Internacional confirmó su asistencia.

OTRAS ACTIVIDADES BILATERALES

Condiciones Fito- y Zoosanitarias para la Admisibilidad de Productos Cárnicos de Colombia a Canadá.

El Ministerio está interesado en promover una mayor cooperación entre el INVIMA y el CFSIS, y eventualmente en involucrar al FSIS estadounidense para llegar a una base común de homologación y capacitación. En Febrero del presenta año el FSIS ofreció un curso de HACCP para funcionarios tanto del INVIMA como de Comercio Exterior, con el fin de avanzar en el proceso de Homologación de HACCP. Este modelo de cooperación se solicita del gobierno canadiense con el fin de armonizar los procedimientos para certificar las exportaciones colombianas de productos cárnicos, frutas, hortalizas y todos aquellos donde se haga necesario acreditar el proceso HACCP.

El gobierno colombiano ha venido trabajando en un proyecto de ley con el INVIMA y con el Ministerio de Salud, con el fin de dar los primeros pasos que permitan certificar a las empresas productoras de los mencionados productos.

Cooperación Aduanera

La cooperación aduanera es indispensable para nuestras exportaciones, debido a que las inspecciones aduaneras tendientes a la interceptación de droga son susceptibles de causar un perjuicio físico, comercial, de tiempo o dinero al importador canadiense e, indirectamente, al exportador colombiano.

Es de gran importancia evitar una doble inspección de cualquier orden (aduanera, fitosanitaria o veterinaria..) al ingreso a Estados Unidos y a Canadá, para los productos colombianos que transitan por aquél con destino a este y lograr un acercamiento entre el exportador y la autoridad aduanera, tal como ya se ha dado con Estados Unidos por medio del Programa BASC ("Business Anti-Smuggling Coalition"), el cual podría hacerse extensivo a Canadá.

En este sentido, el Ministerio de Comercio Exterior presentó una solicitud para adelantar la firma de un Programa similar al que se tiene con Estados Unidos, -"Coalición Empresarial Anti-contrabando" (Business Anti-smuggling Coalition)- BASC-, promovido en el caso de

MINCOMEX

Estados Unidos por el Servicio de Aduanas de este país con los exportadores de otros países, hacia dicho mercado.

Este es un programa que parte de la corresponsabilidad de los países en la lucha contra el contrabando y la droga, y que se hace extensivo a la colaboración general del sector privado colombiano, en la prevención e interceptación de contrabando y droga, por medio tanto de la cooperación con los servicios de aduanas de los tres países.

1.3.2.10 ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC)

En desarrollo de las iniciativas contenidas principalmente en el Plan Estratégico Exportador, el Ministerio de Comercio Exterior ha propugnado por el diseño de políticas dirigidas a hacer de Colombia un país exportador. Como resultado de la realidad geopolítica de la globalización, se ha hecho cada vez más énfasis en la promoción y participación de nuestro país en los organismos multilaterales, con el ánimo de incrementar nuestro acceso a mercados foráneos, luchar contra la discriminación y promover la oferta exportable colombiana.

En el período comprendido por el presente informe, el Ministerio de Comercio Exterior ha desarrollado una serie de actividades en la Organización Mundial del Comercio, entidad rectora del intercambio comercial a nivel mundial, en una variedad de temas que se detallan a continuación.

a) Negociación Agrícola en la OMC

El artículo 20 del Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC define el marco en el cual se desarrolla la negociación agrícola en el ámbito multilateral que se inició en marzo de 2000, con el fin de avanzar en el proceso de reforma del comercio de productos agropecuarios iniciado en la Ronda Uruguay.

De acuerdo con el programa de trabajo para la primera etapa de la negociación agrícola que se llevó a cabo entre marzo de 2000 y marzo de 2001, el Grupo Cairns, conformado por los principales 15 países exportadores netos de productos agrícolas en el ámbito mundial y del cual hace parte Colombia desde 1996, presentó cuatro propuestas de negociación a saber: Competencia de las Exportaciones[65], Ayuda Interna[66], Acceso a Mercados[67], y Restricciones e Impuestos a la Exportación[68].

Colombia participó activamente en la discusión y definición de estas propuestas del Grupo Cairns, las cuales fueron presentadas por Australia, como Presidente del Grupo, y respaldadas por el país en las reuniones de negociación en las sesiones extraordinarias del Comité de Agricultura de la OMC, efectuadas en junio, septiembre y noviembre de 2000, y en febrero y marzo de 2001. Colombia también participó en la propuesta sobre

[65] Documento G/AG/NG/W/11 del 16 de junio de 2000.
[66] Documento G/ AG/NG/W/35 del 22 de septiembre de 2000.
[67] Documento G/ AG/NG/W/54 del 10 de noviembre de 2000 y 54/Add1 del 30 de noviembre de 2000.
[68] Documento G/ AG/NG/W/93 del 21 de diciembre de 2000.

Empresas Comerciales de Estado, elaborada conjuntamente con Mercosur y Chile[69], tema no compartido por otros países del Grupo Cairns. Como consta en los informes oficiales de las reuniones y en las declaraciones oficiales del país, apoyamos las propuestas del Grupo Cairns haciendo énfasis en la importancia de las medidas sobre trato especial y diferenciado para países en desarrollo.

La posición que Colombia asumió en la discusión de estas propuestas se basa en los lineamientos de política para esta negociación aprobados por el Consejo Superior de Comercio Exterior en septiembre de 1999[70]. En el proceso de preparación y definición de la posición negociadora del país, el Ministerio de Comercio Exterior ha contado con la colaboración de otras agencias del Gobierno y de representantes del Sector Privado, a través de su participación en el Comité Asesor Nacional para las Negociaciones Agrícolas de OMC y ALCA, que desde su creación en octubre de 1998 a la fecha se ha reunido unas 25 veces, así como con su participación en los cuatro Grupos de Trabajo por grandes temas de las negociaciones, que se reúnen cuando se requiere una discusión más profunda de los temas.

Colombia comparte los planteamientos presentados por el Grupo Cairns en sus propuestas con el objetivo de eliminar los subsidios a la exportación y las ayudas internas que distorsiona el comercio y la producción de productos agrícolas, a lo cual plantea condicionar la concesión de un mayor acceso a los mercados. La reforma definitiva al comercio agrícola la promueve planteando un trato especial y diferencia a países en desarrollo, para que adopten concesiones y compromisos diferenciados y flexibles en todos los temas de negociación, adecuados a sus necesidades particulares, en condiciones que sean justas y equitativas, que serán tenidas en cuenta en las formulas de reducción de compromisos.

Entre los planteamientos que ha hecho Colombia sobre el trato especial y diferenciado que están presentes en las propuestas del Grupo Cairns se encuentran: la apertura total de los mercados para los productos tropicales y para productos de sustitución de cultivos ilícitos; la prorroga de las excepciones actuales que permita mantener algunos subsidios a la exportación y ayudas internas, los cuales quedaran exceptuados de cualquier compromiso de reducción; mantener un nivel de mínimis en ayudas internas solo para países en desarrollo; ampliar la categoría de las medidas destinadas a fomentar el desarrollo agrícola y rural para la seguridad alimentaria, la agricultura de subsistencia y la pequeña agricultura para el fomento de la producción nacional de alimentos; mantener la salvaguardia especial por la duración del proceso de reforma; y contar con la debida y oportuna asistencia técnica y cooperación internacional para el desarrollo.

En la primera etapa de la negociación agrícola en la OMC, la cual finalizó en marzo de 2001, se presentaron en total 45 propuestas por más de 120 países sobre los tres temas básicos de la negociación, acceso a mercados, subsidios a las exportaciones y ayuda interna, entre otros.

[69] Documento G/ AG/NG/W/104 del 23 de enero de 2001.
[70] Documento CSCE S56-D05-99 "Posición Negociadora de Colombia en el sector agrícola ante la Organización Mundial de Comercio". Consejo Superior de Comercio Exterior, 15 de septiembre de 1999.

En marzo de 2001 se dio inicio a la segunda etapa de la negociación que durará hasta marzo de 2002, con reuniones formales e informales cada dos meses. El programa de trabajo definido para esta segunda etapa es adelantar trabajos a fondo sobre todos los temas y opciones de la reforma agrícola expuestos por los países en la primera etapa, incluida una mayor elaboración de las propuestas presentadas. El trato especial y diferenciado será tratado en todos los temas.

En la primera reunión de la segunda etapa de la negociación, que se efectuó en mayo, se presentaron 10 propuestas de países y grupos de países sobre los temas de Administración de los Contingentes Arancelarios, Aranceles y Caja Ambar (apoyos al precio o al ingreso). La siguiente reunión se efectuará en julio sobre los temas de Subsidios a la Exportación, Créditos a la Exportación, Empresas Comerciales de Estado, Restricciones a la Exportación, Seguridad Alimentaria e Inocuidad de los Alimentos.

En la primera reunión, Australia, quien preside el Grupo Cairns, presentó planteamientos sobre todos los temas, los cuales fueron discutidos al interior del Grupo. Colombia presentó al Grupo Cairns una propuesta de metodología para la reducción hasta la eliminación de la ayuda interna distorsionante, que busca que aquellos países que más otorgan estas subvenciones sean los que hagan un mayor esfuerzo de reducción. Sin embargo, no todos los países del Grupo Cairns estuvieron de acuerdo con la propuesta de manera que solo fue posible alcanzar un consenso que se refiere a que la formula de reducción debe resultar en reducciones más rápidas para los niveles más altos de ayuda. En igual sentido se avanza en la propuesta de reducción de subsidios a la exportación.

b) Solicitud de prorroga de las medidas de inversión relacionadas con el comercio en agricultura.

Los vistos buenos a las importaciones como instrumento de la política de absorción fueron aprobados por el Consejo Superior de Comercio Exterior y el CONPES en agosto de 1994, como una política transitoria, que tenía por objetivo hacer frente a los perjudiciales efectos de la revaluación sobre la comercialización interna de las cosechas[71]. La medida adoptada fue el control de importaciones mediante vistos buenos a la importación para 64 subpartidas arancelarias y la suscripción de convenios de absorción para la compra de las cosechas internas[72].

Para poder aplicar una política que condicione las importaciones a la compra de la producción interna, fue necesario notificar a la OMC en 1995, la política de absorción de cosechas del país al no estar en conformidad con las disposiciones del Acuerdo de Medidas de Inversión relacionadas con el Comercio (MIC), toda vez que implica una restricción cuantitativa a las importaciones. Mediante la reserva tramitada en su

[71] La revaluación ocasionó una caída en los precios de importación, por debajo de los precios de garantía fijados por el Gobierno, que derivó en la caída de los precios de mercado y la fijación de precios de intervención por parte del Gobierno, por lo cual el Idema tubo que adquirir las principales cosechas, acumulando altas existencias. Los vistos buenos a las importaciones y la obligatoriedad de suscribir convenios de absorción de cosechas entre los industriales y productores, con un premio para la industria como el D.A.E.E. que no fue totalmente efectivo, fue la alternativa del Gobierno para salir de las existencias del Idema y obligar al sector agroindustrial a comprar las cosechas.

[72] En la actualidad no existe ninguno de los convenios de absorción que se firmaron a finales de 1994, aunque se mantienen los vistos buenos a las importaciones, establecidos mediante el Decreto 2439 de 1994.

oportunidad, Colombia, como país en desarrollo, pudo mantener por cinco años estas medidas, es decir hasta diciembre de 1999.

En noviembre de 1999, el país solicitó su prorroga por siete años al Consejo del Comercio de Mercancías de la OMC, de acuerdo con lo estipulado en el artículo 5.3 del Acuerdo referido. En esta solicitud reiteramos la importancia que para el país reviste la permanencia de la política de absorción de la producción nacional como elemento importante para reactivar la agricultura. Insistimos ante la OMC en las dificultades particulares para la eliminación de la medida en mención, tales como son las fallas estructurales en la comercialización interna de bienes agropecuarios; los efectos desfavorables en el sector agrícola del ajuste estructural derivado del cambio del modelo económico acaecido a partir de 1991 y la imperiosa necesidad de facilitar los cambios estructurales que se derivan de la sustitución de los cultivos ilícitos y que requiere la solución del conflicto armado interno.

A partir de entonces se inició un proceso de preguntas y consultas con países interesados en el desmonte de estas medidas, y se inició la negociación multilateral con nueve países en desarrollo interesados en la prorroga de las medidas notificadas al amparo del Acuerdo MIC. Se espera que antes de finalizar el mes de julio se alcance un acuerdo multilateral sobre la prorroga de las medidas. En el caso de Colombia se espera conseguir una prorroga total de cuatro años, hasta diciembre de 2003, plazo que sería el máximo otorgado a los países en desarrollo interesados.

c) Régimen del Banano en la Unión Europea

El Ministerio de Comercio Exterior ha trabajado estrechamente con el sector bananero nacional; de esta manera ha venido sesionando periódicamente el Comité Consultivo del Banano, con miras a analizar la situación del banano a escala mundial, los problemas que se presentan en el momento y sus posibles soluciones. Las reuniones de este Comité, realizadas de manera ordinaria trimestralmente y de manera extraordinaria cuando las circunstancias así lo exijan, están lideradas por la Ministra de Comercio Exterior y cuentan con la participación del sector productivo bananero del Urabá y del Magdalena, los gremios bananeros, miembros de los Ministerios de Comercio Exterior y Agricultura y representantes de entidades como Bancoldex y Proexport.

El pasado 16 de marzo, a instancias del Ministerio de Comercio Exterior, el Consejo Superior de Comercio Exterior aprobó la reglamentación de la distribución del Certificado de Reembolso Tributario, CERT, entre las sociedades de comercialización internacional y los productores de banano, en beneficio de estos últimos, a razón del 90% para los productores y del 10% restante para las sociedades exportadoras; el Decreto 587 del 4 de abril de 2001, regula la distribución del CERT para las exportaciones de banano a todos los destinos del mundo, de acuerdo a los porcentajes fijados por el Consejo Superior de Comercio Exterior, anteriormente mencionados. Igualmente y para ayudar al sector bananero colombiano en la difícil situación que afronta, se adelantaron reuniones entre los productores nacionales y entidades como Bancoldex y Proexport con miras a solucionar el problema del crédito de rehabilitación que tiene la región del Magdalena y la consecución de socios comerciales en Europa y el mundo.

Por otra parte, Colombia ha sido líder en la búsqueda de una posición unificada latinoamericana frente al nuevo Régimen de Importación de Banano a la Unión Europea,

el cual entró a regir el 1° de julio del presente año. Reconociendo que el nuevo régimen plantea un mejor escenario para Colombia que el sistema de "First Come, First Served", al adoptar un régimen histórico por asignación de licencias para los años 1994 – 1996, nuestro país mantiene la posición de defender el sistema de cuotas-país con control de origen y se encuentra analizando la situación y posibles soluciones para la preservación de sus derechos sobre este sistema, en conjunto con Costa Rica. El nuevo régimen no hace referencia al punto de cuotas-país, sobre el cual Colombia tiene derechos adquiridos y la UE obligaciones en el marco de la OMC, aunque somos conscientes de la dificultad de conseguir dicho sistema. De esta manera se le ha hecho saber tanto escrita como oralmente a la Comisión de Comercio y de Agricultura de la Unión Europea y al USTR esta posición.

Adicionalmente se suscribió una Declaración Conjunta con Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá sobre el entendimiento suscrito entre la UE y los EE.UU. para resolver la disputa comercial del banano.

d) Mecanismo de Solución de Diferencias

Colombia ha recurrido al mecanismo de solución de diferencias en tres contextos:

i) Prórroga de las salvaguardias impuestas por Chile al azúcar crudo y refinado originario de Colombia, así como la negativa de Chile de considerar a Colombia como abastecedor principal para el azúcar refinado.

El gobierno de Chile prorrogó el 15 de noviembre de 2000 unas medidas de salvaguardia que afectan el comercio de azúcar crudo y refinado originarios de Colombia. Para Colombia, dicha prórroga es contraria a los Artículos 2,3,4,5,7, 9 y 12 del Acuerdo sobre Salvaguardia de la OMC, y a los Artículos II, y XIX del GATT de 1994

Adicionalmente, Chile solicitó a la OMC el aumento del arancel consolidado del azúcar, dentro de los cuales están incluidos el crudo y el refinado, lo cual afecta el comercio con Colombia. Colombia solicitó al gobierno de Chile que le reconociera su interés como proveedor con interés substancial para estos dos productos, con el fin de negociar compensaciones. Chile sólo reconoció dicho interés para el azúcar crudo. Colombia considera que dicha actuación es contraria al Artículo XXVIII del GATT de 1994 y al Entendimiento relativo a la interpretación del Artículo XXVIII.

Dado lo anterior, Colombia recurrió al Órgano de Solución de Diferencias de la OMC el 17 de abril de 2001, y le solicitó consultas a Chile dentro del marco del Entendimiento sobre Solución de Diferencias de la OMC. Dichas consultas se llevaron a cabo en la ciudad de Ginebra el 30 de mayo de 2001 entre las dos representaciones diplomáticas acreditadas ante la OMC. Los gobiernos de Costa Rica, Cuba, Guatemala y Nicaragua manifestaron tener interés comercial sustancial y participaron en las consultas. La diferencia no se ha resuelto en este ámbito.

Paralelo a la gestión dentro del marco de la OMC, el Ministerio de Comercio Exterior de Colombia ha llevado a cabo gestiones al nivel de Viceministro y Ministro con sus homólogos chilenos, sin resultados.

MINCOMEX

Por lo tanto, Colombia está considerando la posibilidad de establecer un Grupo Especial o de Arbitraje, a fin de resolver este asunto.

ii) Solicitud de establecimiento de un Grupo Especial por parte de Argentina, en razón de las salvaguardias aplicadas por Chile a las importaciones de trigo, harina de trigo y aceites vegetales, e igualmente para objetar el mecanismo de bandas de precios para los productos agrícolas chilenos.

Dicho Grupo Especial fue establecido en marzo 12 de 2001, y Colombia fue aceptado para participar en dicho Grupo Especial como país con interés sustancial en el asunto.

iii) Solicitud de consultas del Brasil con la Unión Europea en relación con las medidas aplicadas en el marco del Sistema General de Preferencias de las Comunidades Europeas, que afecta las importaciones de café soluble originario del Brasil.

Estas consultas fueron solicitadas el 12 de Octubre de 2.000. El problema radica en que al aplicar el sistema de graduación del SGP, Brasil dejó de beneficiarse de las preferencias para el café soluble, mientras que los países del SGP andino y Panamá gozaban de ellas. En concepto de Brasil, este esquema de graduación es discriminatorio y por tanto inconsistente con el trato de la nación más favorecida.

Colombia no pudo asociarse a las consultas, ya que la forma en que fueron convocadas excluía la presencia de terceros.

No obstante, Colombia desplegó una actividad diplomática ante las autoridades brasileñas y sus socios andinos, a fin de preservar el SGP andino Esto se tradujo en una reunión ministerial en Bogotá el 15 de diciembre de 2000. Allí se expidió un comunicado conjunto de 10 países en defensa del SGP, que se hizo llegar al canciller brasileño.

Adicionalmente, desde la Oficina Comercial de Colombia en Bruselas se hizo un seguimiento a las negociaciones entre Brasil y la Unión Europea y se participó en reuniones con las partes en conflicto. A comienzos de abril la Ministra se reunió con el Canciller y el Ministro de Comercio de Brasil sobre el tema, y recibió seguridades de que se avanzaba en un diálogo fructífero con la UE.

La Comunidad Europea y Brasil llegaron a un acuerdo mediante el cual los primeros abren un contingente con arancel cero para las importaciones de café soluble. El volumen del contingente es de 10.000 Ton para el primer año, 12.000 Ton para el segundo y 14.000 para el tercero. Brasil recibió el 87.4% de dicho contingente como principal proveedor y los demás países al resto. Brasil, a cambio, no seguirá atacando el SGP andino.

e) Acuerdo sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual

Dicho Acuerdo entró en vigencia para Colombia en enero 1 de 2000. Con ese motivo la legislación colombiana fue objeto de análisis en la OMC a fin de comprobar su compatibilidad con dicho Acuerdo. El examen tuvo lugar el primer semestre de 2001 verificándose su compatibilidad.

f) Implementación de los Acuerdos de la OMC

MINCOMEX

Colombia ha participado activamente en el análisis de los problemas de implementación de los Acuerdos de la OMC. En particular, ha tenido una participación especial en i) la prórroga de las medidas de inversión relacionadas con el comercio, que para Colombia son los convenios de absorción y ii) la ampliación del concepto de insumos consumidos del Acuerdo sobre subvenciones, de manera que se incorpore el gasto de capital dentro de dicho concepto. El objetivo de la segunda iniciativa mencionada, es poder justificar el Plan Vallejo bienes de capital, que en rigor debiera dejar de existir a partir de enero 1 de 2003 en virtud de las obligaciones del Acuerdo de Subvenciones y medidas compensatorias de la OMC.

g) Negociaciones sobre Comercio de Servicios

Las negociaciones para la liberalización del comercio de servicios dentro del marco de la OMC se iniciaron en enero de 2000. Colombia ha venido participando activamente en este proceso, lo cual se ha traducido en la elaboración de las directrices y procedimientos para las negociaciones, así como en las directrices para la consignación en listas de los compromisos específicos. Adicionalmente, Colombia ha presentado propuestas relativas a sistemas de clasificación de las actividades relacionadas con el comercio de servicios, así como propuestas de carácter sectorial en: servicios profesionales, servicios financieros, movimiento de personas físicas, servicios relacionados con el medio ambiente, turismo, transporte aéreo y marítimo.

Adicional a lo anterior, se ha participado activamente en las negociaciones sobre medidas de salvaguardia urgente, subvenciones, compras gubernamentales y reglamentación nacional, dentro del marco del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios de la OMC.

1.3.2.11 TEMAS TRANSVERSALES

MEDIO AMBIENTE Y COMERCIO

Se firmó una Agenda Conjunta entre el Ministerio de Comercio Exterior y el Ministerio del Medio Ambiente, mediante la cual se logró obtener un compromiso por parte de ambas autoridades de armonizar políticas comerciales y ambientales, especialmente aquellas que se incluyen dentro del Plan Estratégico Exportador y el Plan Colectivo Ambiental, con el objetivo de obtener las mayores ventajas en los foros de negociación en los cuales Colombia participa.

El Ministerio de Comercio Exterior ha participado activamente en la ejecución de los acuerdos multilaterales vigentes en el marco del medio ambiente e igualmente, en el proceso de negociación y gestación de nuevos acuerdos multilaterales en estas materias que son coordinados y liderados por los Ministerios de Relaciones Exteriores y del Medio Ambiente.

Dentro del ámbito de la ejecución de los acuerdos multilaterales se expidió la Resolución No 0304 (16 de abril de 2001) “Por la cual se adoptan medidas para la importación de sustancias agotadoras de la capa de ozono” como desarrollo del Protocolo de Montreal sobre las sustancias agotadoras de la capa de ozono y dentro del marco del Convenio de Viena para la protección de la capa de ozono.

MINCOMEX

PESCA

a) Proyecto de Ley sobre abanderamiento

El Ministerio de Comercio Exterior, reconociendo la urgente necesidad de ajustar la legislación colombiana para que naves y artefactos navales se abanderen en Colombia en condiciones internacionalmente competitivas, radicó en el Congreso de la República el proyecto de Ley 214, "por medio de la cual se dictan normas para el registro y abanderamiento de naves y artefactos navales dedicados al transporte marítimo y a la pesca comercial y/o industrial", que en el caso de la pesca permitirá contar con productos pesqueros originarios que se beneficien de los acuerdos internacionales; mientras que en el caso de los barcos mercantes, logrará que nuestra economía se beneficie de los fletes de la actividad comercial internacional y en ambos casos, adquirir presencia en las aguas jurisdiccionales e internacionales. Este importante proyecto de ley se encuentra en la Cámara, pendiente de plenaria para pasar a surtir la etapa legislativa en el Senado.

b) Acuerdo sobre el Programa Internacional de Conservación de los Delfines

La reunión de las Partes en el Acuerdo sobre el Programa Internacional de Conservación de los Delfines[73], que tuvo lugar en San Salvador en el mes de junio, aprobó la propuesta presentada, en enero de 2001, por el Ministerio de Comercio Exterior de Colombia, para que el atún capturado en el Océano Pacifico Oriental, mediante el arte de pesca que protege los delfines, sea certificado como Dolphin Safe y pueda usar el sello correspondiente. A partir de julio del presente año, el atún Colombiano saldrá al mercado internacional calificado y certificado como un producto que se captura, respetando el medio ambiente y preservando la vida de los delfines. Este Ministerio está desarrollando una campaña de difusión y acreditación del nuevo sello multilateral para que se reconozca en los mercados internacionales, lo cual logrará un significativo crecimiento de nuestras exportaciones.

NORMAS DE ORIGEN

1. Se ha trabajado conjuntamente con el sector privado en el desarrollo de una posición nacional en materia de normas de origen, para tenerla en cuenta en todos los Acuerdos que firme Colombia, especialmente frente a las negociaciones del ALCA

2. Conjuntamente con la Secretaria de la Comunidad Andina y sus Países Miembros, este Ministerio ha revisado la normativa de origen contemplada en la Decisión 416 de la Comunidad Andina, para mejorar la aplicación de la normativa, el control y la verificación de origen.

3. El Ministerio ha trabajado conjuntamente con México, en la revisión de las normas de origen del TLCG3, para los sectores de textiles y confecciones, lo cual permitirá que nuestras exportaciones en este sector conserven el mercado y tengan, además, un sensible crecimiento como consecuencia de la mejora en sus condiciones de acceso al importante mercado mexicano.

[73] Partes: Estados Unidos, México, Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Salvador, Costa Rica, Panamá, Colombia, Ecuador, Perú, Unión Europea y Venezuela.

BASE DE DATOS SOBRE LAS CONDICIONES DE ACCESO A MERCADOS

Este Ministerio, conjuntamente con PROEXPORT, ha adelantado desde enero de 2001, un proyecto sobre la creación de una base de datos para publicar en internet, que permitirá a los empresarios colombianos consultar a nivel de producto especifico, las condiciones de acceso a los diferentes mercados del mundo[74], que incluye, para cada producto, la normativa de origen, los gravámenes arancelarios generales y preferenciales, las normas técnicas, las normas sanitarias, y las medidas para- arancelarias. Este trabajo se encuentra en la etapa de verificación, y será lanzado y puesto al servicio de los exportadores, en el mes de septiembre de 2001. El Banco Interamericano de Desarrollo - BID, se encuentra muy interesado en el proyecto, por lo cual entraremos a dialogar para buscar cooperación que nos permita otros desarrollos de interés comercial, a partir de esta base de datos. La Comunidad Andina también ha manifestado su interés en este trabajo, que servirá además, para apoyar las negociaciones que se adelantan sobre estos temas en los acuerdos futuros que firme Colombia o la CAN.

1.3.3. PRACTICAS COMERCIALES

GESTIÓN AÑO 2000

INVESTIGACIONES

DUMPING
Mediante Resolución 1981 del 27 de diciembre de 2000 se ordenó el inicio de una 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 los Estados Unidos de polipropileno homopolímero de la subpartida arancelaria 39.02.10.00.00, de acuerdo con lo dispuesto en la Resolución 1449 del 22 de diciembre de 1999.

Mediante Resolución 0489 del 22 de marzo del 2000, se ordenó la apertura de la investigación administrativa por supuesto dumping en las importaciones de productos laminados planos de hierro o acero sin alear, laminados en caliente, sin chapar ni revestir originarias de Rusia, Kazakstan y Ucrania, solicitada por la empresa ACERIAS PAZ DEL RIO S.A. El 13 de junio de 2000 se adoptó la decisión preliminar de dicha investigación, excluyendo de continuar la misma para algunas subpartidas; sin la imposición de derechos provisionales.

El 21 de noviembre de 2000 se expidió la Resolución 1727, mediante la cual se adoptó la decisión final de la investigación imponiendo derechos "antidumping" definitivos a las importaciones de Rusia y Ucrania, únicamente a los productos planos laminados de hierro o acero sin alear laminados en caliente en anchos hasta 1.220 mm, fabricados bajo normas técnicas ASTM A 36 y ASTM A 283 GR C, clasificados por la subpartidas arancelarias 72.08.51.10.00, 72.08.51.20.00, 72.08.52.00.90 y 72.08.53.00.00.

[74] Países de América Latina, Caribe, Centro América, Unión Europea, Estados Unidos y Japón.

SALVAGUARDIA
El 30 de marzo de 2000 se recibió de conformidad una solicitud para imposición de una medida de salvaguardia contra las importaciones de alcohol extraneutro proveniente de la Comunidad Andina, clasificado por la subpartida arancelaria 22.07.10.00.00, invocando el Artículo 109 de la Codificación del Acuerdo de Cartagena y el Decreto 1407 de 1999 en su procedimiento, por cuanto las importaciones ecuatorianas de dicho producto estaban causando un supuesto daño a la industria nacional. Los resultados del informe técnico y la evaluación realizada por la Subdirección de Prácticas Comerciales fueron presentados a consideración del Comité de Asuntos, Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior el día 2 de junio del año 2000.

Consecuentemente se expidió el Decreto 3278 del 20 de noviembre de 2000, por medio del cual se aplicó una medida de salvaguardia provisional en la forma de una restricción cuantitativa a las importaciones de alcohol extraneutro originarias de la Comunidad Andina, clasificadas en la subpartida arancelaria 22.07.10.00.00, consistente en un contingente de 10.868.714 litros por año. Se realizó la distribución del contingente en forma proporcional, con el fin de garantizar el volumen promedio de importaciones efectuado durante los últimos tres (3) años.

NOTIFICACIONES
Se realizaron ajustes a las notificaciones previamente presentadas ante la OMC, debido a una modificación en la metodología del cálculo para los años 1997, 1998 y 1999, para los programas CERT, Plan Vallejo, Zonas Francas y Mecanismos de Compensación al Transporte (MTC). Para tal fin se solicitó a cada dependencia de la DGCE, la información relacionada con los temas para los períodos mencionados anteriormente.

Se realizó la notificación del informe semestral sobre medidas antidumping y derechos compensatorios aplicados durante el segundo semestre de 1999.

NORMATIVA DE DUMPING Y SUBVENCIONES
La Subdirección de Prácticas Comerciales participó, en el marco de negociaciones CAN-ALCA, en la redacción del nuevo texto del capítulo sobre dumping y subvenciones.

La Subdirección participó en las reuniones programadas por el grupo de medidas antidumping y compensatorios del ALCA, celebradas en Miami, con el fin de presentar la posición colombiana sobre estos temas.

Participación en las negociaciones ALCA, en la elaboración de un texto sobre el capítulo de medidas de salvaguardias propuesto por la CAN, que incluye 11 artículos.

NORMATIVA DE SALVAGUARDIA
Con fecha de 7 de febrero de 2000 se expidió el Decreto 152, mediante el cual se modifica el Artículo 10º del Decreto 1407 de 1999.

Se elaboró el proyecto de prórroga del Decreto 1407 de 1999, cuya vigencia provisional venció el 31 de diciembre de 2000. Dicha prórroga se consolidó mediante la expedición del Decreto 2793 del 29 de diciembre de 2000, hasta el 30 de junio de 2001.

ACTIVIDADES CONJUNTAS

MINCOMEX

- Se realizaron gestiones conjuntamente con la Dirección de Integración Económica, en relación con las medidas de salvaguardia impuestas por Chile a los productos de la franja de precios, en especial el azúcar, a efectos de lograr el desmonte de las mismas. La Comisión Nacional de Distorsión de Chile inició el trámite para la prórroga de dicha medida, por lo cual la Subdirección proyectó un documento de impugnación a este trámite, para la firma de la señora Ministra, el cual fue discutido y corregido con la Dirección de Integración Económica y remitido a la Comisión Nacional el día 15 de noviembre de 2000.

- A finales de 1999 el gobierno chileno ordenó la apertura de una investigación para la imposición de medidas de salvaguardia a los calcetines de algodón y calcetines sintéticos, como consecuencia de un incremento sustancial de las importaciones. La industria nacional colombiana solicitó la colaboración de esta Subdirección, con el fin de presentar un documento técnico para demostrar que las exportaciones de estos productos no eran la causa del daño alegado por los textileros de Chile. Tanto los resultados del estudio como las demás acciones de defensa se coordinaron con la Oficina Comercial de Proexport en ese país.

  Respecto a la medida de salvaguardia aplicada a los calcetines, según comunicación 1-2000-36544 E recibida del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, se informó al gobierno colombiano que mediante Decreto Exento por el Ministerio de Hacienda No.294, publicado en el Diario Oficial chileno el 8 de noviembre de 2000, Colombia quedó excluida de la aplicación de la medida.

- La industria llantera de Venezuela solicitó a la Comisión Antidumping y sobre Subsidios (CASS) de Venezuela, la apertura de una investigación para imposición de medidas de salvaguardia a la importación de llantas radiales y convencionales para automóvil y camioneta. Las empresas colombianas solicitaron la colaboración de ésta Subdirección con el fin de presentar una estrategia de defensa ante el gobierno venezolano, la cual fue presentada a consideración tanto de las autoridades venezolanas como ante la Secretaría de la CAN. En este estudio se demostró que las importaciones de origen colombiano no eran causa del supuesto daño alegado por los llanteros, entre otras razones, porque los precios de las exportaciones colombianas eran más altos que los de la industria doméstica y la balanza comercial de los dos países en estos productos era desfavorable para Colombia.

OTRAS ACTIVIDADES

- Se inició la revisión de la guía sobre dumping y subsidios (cartillas de información general, guías para la presentación de solicitudes y formularios), y se inicio la automatización de algunos procesos que se incluirán en los formularios.

- Se estructuraron los temas sobre prácticas comerciales que se incluyeron en la página WEB del Ministerio.

- Apoyo a la solicitud del Recurso de Reconsideración presentado por la empresa colombiana Tapón Corona S.A. ante la Secretaría General de la Comunidad Andina (CAN), con relación al examen de los derechos “antidumping” aplicados a los productos de tapas corona, en donde se había ordenado extender por un (1) año más los derechos aplicados a tales productos.

- Se realizó un análisis de variaciones y participaciones de las cifras, tanto en volumen como en valor, de las exportaciones colombianas de baldosas a Estados Unidos frente al total exportado a ese país, durante el período comprendido entre 1991 y 1999 bajo las preferencias ATPA. Dicho análisis se presentó ante la Comisión Internacional de Comercio (International Trade Comission – ITC) en el cual se desvirtuó la existencia de daño en el mercado doméstico americano de baldosas, por parte de las exportaciones colombianas.

- Se preparó un estudio y recomendación al Consejo Superior de Comercio Exterior sobre las exportaciones de cuero de bovino, con el fin de tomar una decisión con relación a posibles restricciones a las exportaciones de estos productos y garantizar la satisfacción del mercado local, debido a manifestaciones de desabastecimiento local por causa de dichas exportaciones.

- Actualización y unificación en un solo acto administrativo de las regulaciones en cuanto a requisitos de descripciones mínimas de las mercancías objeto de importación.

GESTIÓN PRIMER SEMESTRE 2001

INVESTIGACIONES

DUMPING
Se remitieron cuestionarios a los productores nacionales y extranjeros, así como a los importadores para obtener información relativa al procedimiento relacionado con la revisión administrativa iniciada mediante Resolución 1981 del 27 de diciembre de 2000 y que adelanta actualmente la Subdirección, sobre la medida por dumping impuesta por Colombia al polipropileno homopolímero clasificado en la subpartida arancelaria 39.02.10.00.00 originario de los Estados Unidos. Así mismo, la Subdirección está realizando actualmente los análisis técnicos correspondientes, de conformidad con los lineamientos del Decreto 991 de 1998. Se realizó visita de verificación los días 3,4,7 y 8 de mayo de 2001 en la ciudad de Bogotá D.C., a la empresa PROPILCO S.A..

SALVAGUARDIA
El 12 de enero de 2001 se recibió de conformidad, en el marco del Decreto 1407 de 1999, la solicitud de aplicación de una medida de salvaguardia a las importaciones de filamento liso y texturizado de poliéster, clasificados en las subpartidas arancelarias 54.02.43.00.00 y 54.02.33.0.00, gránulos de poliéster (PET) clasificados por la subpartida arancelaria 39.07.60.00.00 y fibras de poliéster clasificadas en la subpartida 55.03.20.00.00.

Así mismo, se remitió el día 12 de febrero el Informe Técnico y un Resumen Ejecutivo de la investigación adelantada sobre los productos gránulos de poliéster (PET) y fibras de poliéster y el 13 de febrero de 2001 los correspondientes a los productos filamento liso y texturizado de poliéster, así como también se realizó la presentación de dichos informes ante el Comité de Asuntos, Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior. De igual manera, se elaboraron los diferentes documentos con información adicional requerida por el Comité, entre ellos comparación de precios, cálculo y análisis sobre la protección efectiva, cumplimientos de los objetivos del Plan de Ajuste de ENKA, etc. Actualmente se está a la espera de la decisión final.

MINCOMEX

El 26 de abril del presente año se recibió de conformidad una solicitud para aplicar una medida de salvaguardia a las importaciones de cadenas eslabonadas, pulidas y galvanizadas, presentada por la empresa COLCADENAS LTDA, clasificadas en la subpartida arancelaria 73.15.82.00.00.

El 1 de junio se remitió a la Secretaría Técnica del Comité de Asuntos Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior el Informe Técnico y el Resumen Ejecutivo elaborados por la Subdirección con los resultados de la investigación.

Se evaluó la solicitud de aplicación de una medida de salvaguardia a las importaciones de bicarbonato de sodio, presentada por Química Básica Ltda, indicando a dicha empresa la información faltante y complementaria requerida para recibir de conformidad.

Se recibió de conformidad el día 29 de junio del presente año una solicitud de aplicación de medida de salvaguardia a las importaciones de sacos de polipropileno originarios del Ecuador, clasificados por la subpartida arancelaria 63.05.33.20.00 presentada por las empresas CIPLAS S.A, KENT & SORRENTO S.A., COMPAÑÍA DE EMPAQUES S.A. y SADECOL LTDA. Se solicitaron copias de registros y declaraciones de importación de la subpartida arancelaria correspondiente. Se está a la espera de la publicación de la solicitud por parte de los solicitantes.

NORMATIVA DE SALVAGUARDIA

Se preparó el Decreto modificatorio del Decreto 1407 de 1999 sobre medidas de Salvaguardia, el cual fue presentado al Director General de Comercio Exterior y al Viceministro de Comercio Exterior. Así mismo, se remitió al Consejo Superior de Comercio Exterior para estudio y aprobación en la próxima reunión.

Se elaboró el Decreto 1268 del 26 de junio de 2001 para prorrogar la vigencia del Decreto 1407 de 1999 hasta el 31 diciembre de 2001.

NOTIFICACIONES

Se realizaron ajustes a las notificaciones previamente presentadas ante la OMC de las medidas antidumping impuestas y de los subsidios Plan Vallejo y CERT que otorga el gobierno colombiano, debido a una modificación en la metodología del cálculo, para el periodo comprendido entre 1995 y el segundo semestre de 2000.

ACTIVIDADES CONJUNTAS

- Se participó en reuniones y en la elaboración de documentos sobre la Salvaguardia de azúcar impuesta por el Gobierno de Chile, a su vez se realizaron los comentarios al documento preparado por la Misión de Colombia ante la OMC, a efectos de llamar a consultas a dicho país.

- Participación en las reuniones sostenidas con la Dirección de Integración Económica y gremios del sector privado, con relación a la propuesta definitiva colombiana y chilena sobre la ampliación del ACE- 24, en los capítulos relacionados con dumping, salvaguardia y subsidios.

MINCOMEX

- Se participó en reunión con el sector automotor sobre una propuesta de modificación del artículo 3 de la Decisión 452 referente a la salvaguardia frente a terceros países. En la actualidad se está revisando dicha propuesta.

- Se realizaron gestiones conjuntas con la Dirección de Integración Económica para la elaboración de un Recurso de Reconsideración de la Resolución 495 de la Secretaría de la CAN, para mantener la medida de salvaguardia impuesta a las importaciones de Alcohol Extraneutro. Se participó en la defensa de la imposición de dicha medida en audiencia concedida por la secretaría de la CAN al gobierno colombiano. Igualmente se enviaron cifras actualizadas de importaciones de alcohol para el año 2000 requeridas por la CAN.

- Se preparó solicitud para convocar a Expertos Gubernamentales, Alternos y Comisión en el marco de la CAN, con el fin de estudiar la modificación de la Decisión 283, referente al dumping frente a terceros países.

- Se participó con la Dirección de Integración Económica en la elaboración de comunicación enviada a las autoridades venezolanas sobre anuncios de prensa relativos a la intención de dicho país de aplicar medidas de salvaguardia a las importaciones de calzado y textiles.

- Revisión y comentarios del texto del acuerdo de alcance parcial con Paraguay, con relación a los capítulos de dumping, salvaguardia y subsidios.

- Comentarios al texto de los capítulos sobre salvaguardias y dumping que contendrá el Acuerdo de Libre Comercio entre CAN y países del Triángulo del Norte.

OTRAS ACTIVIDADES

- Se representó a Colombia en la X y XI reunión del Grupo de Negociación sobre, antidumping y derechos compensatorios, realizada en Panamá en desarrollo de la tercera etapa de negociaciones ALCA.

- Análisis de importaciones de arroz de Vietnam, correspondiente al período comprendido entre 1997 y 2000, para evaluar los efectos de la aplicación de una medida de salvaguardia.

- Análisis y evaluación de las importaciones de núcleos proteicos, remitido a la Federación de Fabricantes de Alimentos para Animales – FEDERAL, dando respuesta a una solicitud relacionada con la posibilidad de aplicar una medida de salvaguardia.

- Se remitió a la Dirección de Integración Económica, proyecto de respuesta al Ministerio de Agricultura respecto a la conformación del cuerpo elite y actividades a desarrollar por parte del mismo para el control de los derretideros de azúcar. Así mismo, se realizó un informe de las actividades desarrolladas por el Ministerio de Comercio Exterior sobre el tema de la panela.

- Análisis de un documento presentado por ASOCOLFLORES, relacionado con la Enmienda Byrd, que podría afectar a las exportaciones colombianas hacia los Estados

MINCOMEX

Unidos. También se desarrolló un análisis sobre el texto de la Enmienda y sus consecuencias. Dicho análisis fue remitido al Viceministro de Comercio Exterior.

- Se elaboró un informe a la señora Ministra sobre la revisión de los derechos antidumping impuestos por el gobierno de Australia a Colombia, del producto base de tapete de polipropileno, en el cual se le informaba que el 29 de febrero de 2000 se inició la revisión de los derechos impuestos, la cual concluyó con la ratificación de la medida impuesta a Colombia, Reino Unido y Estados Unidos, y que entró a regir el 1 de diciembre de 2000.

- Se expidió la Resolución de Descripciones Mínimas 0481 del 4 de abril de 2001. Así mismo se elaboró un proyecto de modificación a dicha resolución para actualizar algunos ejemplos o descripciones, así como también atender diferentes solicitudes presentadas por algunos gremios y empresas.

- Se validaron y revisaron, las diferentes secciones de la página WEB en lo pertinente a la Subdirección de Prácticas Comerciales, la cual fue incorporada a la Página WEB del Ministerio.

- Se elaboró la actualización del estudio elaborado por la Subdirección en el año 2000 con relación a las exportaciones colombianas de baldosas a los Estados Unidos bajo las preferencias ATPA.

- Se preparó y entregó a la señora Ministra y al Viceministro, la relación de productos sensibles a los cuales diversos países han impuesto derechos antidumping o compensatorios y medidas de salvaguardia durante los años 1999 y 2000. Se elaboró el monitoreo de importaciones correspondientes al período enero-marzo de 2001 con relación al mismo período de 2000, sobre los 100 principales productos de América Latina, Europa Oriental y Asia.

- Se elaboraron los comentarios a la propuesta del Grupo Ad Hoc de la OMC, sobre la aplicación del artículo 1º del acuerdo antidumping.

- Se capacitó a los funcionarios de la DIAN en el tema de salvaguardias en el marco de la CAN.

- Se remitieron los cuadros comparativos con relación a los subsidios a la exportación que aplican los gobiernos de Canadá y Argentina, para documentar a los negociadores de agricultura y acceso a mercados en la negociación ALCA.

- Se identificaron 23 paneles con el fin de preparar información que se incluirá en la página WEB de la Subdirección, una vez sea revisada y validada. Dichos paneles se clasificaron así: 10 de dumping, 4 de salvaguardia y 9 de subsidios, tomadas de la página WEB de la OMC.

- Se elaboraron las cartillas de dumping-subsidios y salvaguardia con el fin de orientar a los usuarios externos, las cuales fueron remitidas a la Imprenta Nacional para su impresión.

MINCOMEX

- Se realizó el Manual Técnico de Procedimientos de la Subdirección de Prácticas Comerciales con relación a dumping y subsidios, el cual se remitió al Director General de Comercio Exterior para su consideración.

- Se realizaron conferencias los días 9,11 y 16 de mayo del año en curso con relación a las prácticas desleales de comercio exterior (dumping y subvenciones), en desarrollo del Plan Institucional de Capacitación Misional para el presente año realizado por el Ministerio.

1.4. ESTRATEGIA 4: ARTICULAR LAS POLITICAS SECTORIALES CON LA POLITICA DE COMERCIO EXTERIOR.

1.4.1. PROYECTO 2. PLANES INDIVIDUALES Y ESPECIALES DE EXPORTACION.

Planes individuales de exportación. Los servicios de información y asesoría en materia de Planes Exportadores comprenden la orientación de Proexport para su formulación y el apoyo logístico para su ejecución. El Plan Exportador de una empresa es un documento de carácter estratégico que contiene una evaluación detallada de las oportunidades de exportación de ésta hacia un mercado específico, un autodiagnóstico de la empresa donde se establecen sus necesidades concretas (de producción, financiación, comercialización, etc.) y la descripción del conjunto de todas las acciones que se deben realizar para comercialización en el exterior.

Como parte fundamental del Plan Exportador se encuentran las proyecciones financieras con sus respectivas metas, así como el plan de acción que incluye las actividades a realizar para adecuar la empresa y los productos a las condiciones que la hagan competitiva y para penetrar el mercado o mercados estudiados, comprendiendo todo el espectro de necesidades de la empresa. Se definen acciones para la adecuación de productos a los mercados, recursos requeridos y fuentes (recursos propios, crédito Bancoldex, apoyo Proexport, fondo de competitividad, fondo de garantías), acciones de mercadeo internacional, implementación de sistemas de calidad, etc.

Para garantizar la efectividad del Plan Exportador la gestión que realiza Proexport incluye:

- Acercamiento y conocimiento de la empresa y de sus productos (por ejemplo capacidad de producción de la empresa, adecuación del producto para ingresar al mercado internacional, sugerencia para mejora del diseño, entre otros)

- Validación del mercado con la oficina comercial responsable de tal mercado, definición de metas exportadoras y definición de actividades que permitan desarrollar exitosamente el Plan de Acción de la empresa con base en sus posibilidades reales de producción y comercialización.

- Acompañamiento y seguimiento de la empresa según los términos del plan de exportación, que consiste fundamentalmente en profundización del mercado, elaboración de catálogos o videos promocionales, elaboración de agendas

MINCOMEX

comerciales tanto de compradores como de vendedores, presencia en ferias internacionales e invitación de misiones de compradores a ferias nacionales tales como Colombiatex, Colombiamoda, Bogotá está de moda, EIMI (Exposición internacional de la moda infantil), expoartesanías.

- Apoyo a la apertura y consolidación de canales de distribución directa en el exterior.

- Apoyo con recursos que oscilan entre 5.000 y 10.000 dólares como monto máximo de coinversión en cada Plan Exportador, según la capacidad exportadora de la empresa. En ningún caso Proexport cofinancia más del 50% de la inversión total requerida para ejecutar el Plan.

Durante el período de julio a diciembre del 2000 se aprobaron 102 planes exportadores, en el primer semestre del presente año se han aprobado 84 planes exportadores para empresas con tradición exportadora y se encuentran vigentes 220 planes. Adicionalmente, se está apoyando directamente la implementación de 159 planes exportadores de empresas con potencial exportador que culminaron satisfactoriamente el Programa Expopyme.

Planes especiales de Exportación. Este servicio se presta cuando un grupo de empresas se une para desarrollar una estrategia común orientada a fortalecer su ingreso o posicionamiento en el mismo mercado objetivo. Los Proyectos Especiales son Planes Exportadores que asocian a varias empresas y que nacen de la iniciativa gubernamental, empresarial, gremial o particular.

En la formulación y ejecución de los Proyectos Especiales, además de las acciones ya mencionadas en los planes exportadores, Proexport realiza una importante labor de coordinación entre las diferentes firmas, para lograr así las sinergias que el Proyecto Especial permite.

Entre julio y diciembre del año 2000, Proexport apoyó con recursos de coinversión, asesoría y logística a 153 empresas con alguna tradición exportadora que hicieron parte de los 25 Proyectos Especiales aprobados. Durante el primer semestre de este año, se aprobaron 6 proyectos especiales que vincularon a 136 empresas y que hacen parte de los 46 Proyectos Especiales vigentes (la vigencia del proyecto varía entre 1 y 3 años), que vinculan a su vez a 286 empresas.

Finalmente, es importante mencionar que la atención de empresas a vincular en Planes y Proyectos Especiales privilegia la generación de valor agregado a través del trabajo que realizan las empresas en cadenas productivas y de clusters y que se ha materializado en los Acuerdos de Competitividad Exportadora suscritos por el sector publico y privado durante los últimos dos años.

Además del apoyo y el asesoramiento en la realización de los planes exportadores y proyectos especiales, los macrosectores y las oficinas regionales trabajan conjuntamente con las oficinas comerciales en la elaboración, ejecución y seguimiento de las actividades realizadas por los empresarios colombianos, contempladas en sus planes de negocios destinadas a conseguir la inserción de sus productos en los mercados internacionales.

MINCOMEX

En este sentido, Proexport ofrece un amplio apoyo a través de la prestación de los siguientes servicios: (1) Misiones comerciales: Corresponde al desplazamiento de uno o varios empresarios colombianos a su mercado objetivo, con el propósito de explorar el mercado, identificar clientes, consolidar negocios, hacer seguimiento a distribuidores, lanzar nuevos productos, o participar como observador en una feria o evento específico. (2) Misiones de compradores: Este servicio consiste en la consecución de compradores de compradores para los productos de empresas colombianas en el desarrollo de un evento sectorial y/o feria en Colombia. A través de estas misiones se brinda la oportunidad de conocer el país, las empresas y la oferta colombiana para así definir negocios inmediatos o a futuro. A través del seguimiento que realiza Proexport, esta actividad ha demostrado ser la que tiene un mayor impacto en las exportaciones colombianas, a la vez que proporciona un alto grado de confiabilidad al comprador extranjero. (3) Ferias, show rooms, degustaciones, entre otras son los eventos más utilizados en el ámbito mundial. Adicionalmente, la economía globalizada ha generado la necesidad de una mayor especialización en la realización de este tipo de eventos, tendencia seguida por Colombia y apoyada por Proexport. (4) Material promocional: Debido al auge vertiginoso del e-commerce, los rubros de publicidad y páginas web se han convertido en un elemento indispensable de promoción para cualquier empresa que quiera incursionar en los mercados.

Es así como en el período comprendido entre julio de 2000 y junio del presente año, se han realizado 872 misiones comerciales y 91 misiones de compradores que han permitido traer al país más de 800 compradores extranjeros. Igualmente, se ha apoyado la participación en 148 ferias y 430 actividades relacionadas con show rooms, degustaciones, promoción directa en supermercados, envío de muestras y desfiles, entre otras. Estas actividades han beneficiado alrededor de 2500 empresas colombianas.

1.4.2. PROYECTO 3. CONCERTACION Y EJECUCIÓN DE CONVENIOS DE COMPETITIVIDAD EXPORTADORA DE CADENAS DE BIENES ENTRE EL GOBIERNO Y EL SECTOR PRIVADO.

Entre Julio de 2000 y Julio de 2001, se firmaron 16 convenios de competitividad exportadora de bienes, desarrollados en el marco de la Política Nacional de Productividad y Competitividad, mediante el Programa de Cadenas Productivas. Adicionales a los 9 convenios de bienes que fueron firmados durante el II Encuentro para la Productividad y la Competitividad, realizado en el mes de febrero del 2000 en Cali.

Convenios firmados febrero 2000
1. Algodón - fibras - textil – confecciones
2. Autopartes – automotor
3. Caña – azúcar – confitería - chocolatería
4. Cuero – manufacturas de cuero – calzado
5. Productos de aseo – limpieza - cosméticos
6. Oleaginosas - aceites – grasas
7. Papa y sus productos
8. Camarón de cultivo
9. Atún

Convenios firmados Agosto 2000
10. Camarón de pesca
11. Piscicultura de Exportación
12. Forestal, aglomerados y contrachapados, madera, muebles y manufacturas de madera
13. Artefactos domésticos
14. Electrónica profesional
15. Cluster cuero y marroquinería

Convenios firmados Febrero 2001
16. Cárnicos
17. Lácteos y sus derivados
18. Metalmecánica
19. Forestal, Pulpa, Papel, Industria Gráfica, Imprentas y Editoriales
20. Electrónica de la Zona Cafetera
21. Textil y Confecciones de la Zona Cafetera

Convenios firmados Julio 2001
22. Banano
23. Café
24. Flores
25. Petroquímica

La base de estos convenios esta dada por los compromisos asumidos por los empresarios y el Gobierno para remover obstáculos a la competitividad. De esta manera, los empresarios se comprometieron a propiciar incrementos en términos de producción, inversión y exportaciones, eventos que implican un trabajo integrado entre eslabones y que buscan consolidar mercados. El gobierno en su función de facilitador de la actividad productiva orienta sus compromisos, mediante las modificaciones del marco regulatorio, a la reducción de trámites, la política arancelaria, la política de promoción exportadora y la lucha contra prácticas de competencia desleal, entre otros.

Los Convenios muestran interesantes logros entre los que vale la pena resaltar:

Exportaciones de las Cadenas de bienes que hacen parte de la Política de Productividad y Competitividad

Evolución Enero - Diciembre 2000

Dentro de la positiva evolución exportadora de Colombia en el periodo enero – diciembre de 2000, en el agregado se destaca el dinamismo de las ventas externas realizadas por las 15 Cadenas de bienes que, en desarrollo de la Política Nacional de Productividad y Competitividad, suscribieron Convenios de Competitividad Exportadora en el año 2000. En efecto, estas exportaciones, por valor de US$ 2.093 millones, crecieron a un ritmo promedio del 20% mientras que el conjunto de las exportaciones no tradicionales lo hizo en 16%.

Así las cosas, durante el período enero - noviembre del año 2000, el valor exportado por 5 de las 9 Cadenas que establecieron su Convenio de Competitividad Exportadora en

MINCOMEX

febrero del año 2000 muestra una tasa de crecimiento mayor o igual a la presentada por el total de exportaciones no tradicionales.

Se destaca el crecimiento de las ventas de Cadenas exportadoras por excelencia como las de Algodón – fibras – textil - confecciones (20%); Cuero - manufacturas de cuero - calzado (30%) y Autopartes - automotores (165%). También el crecimiento de las ventas de Cadena de la Papa y productos procesados que, si bien hasta ahora incursiona en los mercados externos, ha presentado una dinámica muy positiva (93%). En conjunto, estas 9 Cadenas representan cerca del 32% de las exportaciones no tradicionales.

Del grupo de seis Cadenas que suscribieron Convenio de Competitividad Exportadora en agosto de 2000, cuatro de ellas presentaron un dinamismo superior al del promedio de exportaciones no tradicionales: Artefactos domésticos (17%), Forestal, madera y muebles (41%); Equipo y maquinaria eléctrica (32%) y Electrónica profesional (38%). Aunque estas Cadenas participan con sólo cerca del 4% de las exportaciones no tradicionales, las acciones propuestas en tales Convenios fortalecerán su presencia en los mercados internacionales.

En conjunto, el valor exportado total de las 15 Cadenas de bienes que se han beneficiado hasta ahora de la Política de Productividad y Competitividad equivale a cerca del 36% de las exportaciones no tradicionales.

Finalmente, las 6 Cadenas productivas que definieron Convenio de Competitividad Exportadora en febrero del 2001 (dos de ellas en el ámbito regional) muestraron un potencial exportador muy importante, dado por el crecimiento en sus exportaciones durante enero – diciembre del 2000. Tales exportaciones representan aproximadamente el 10% del total de las exportaciones no tradicionales, US$ 590 millones, siendo la más importante, en términos de valor, la Cadena pulpa papel industria gráfica y editoriales.

El total de las 21 Cadenas constituye cerca del 45% de las ventas externas no tradicionales de Colombia, por un valor cercano a los US$ 2.129 millones.

Evolución Enero - Marzo 2001

Dentro de la evolución exportadora de Colombia en el primer trimestre de este año, se destaca el dinamismo de las ventas externas realizadas por las Cadenas de bienes que, en desarrollo de la Política Nacional de Productividad y Competitividad, han suscrito Convenios de Competitividad Exportadora. En efecto, estas exportaciones crecieron a un ritmo promedio del 29% mientras que el conjunto de las exportaciones no tradicionales lo hizo en 11%; es decir, casi triplica el crecimiento de las exportaciones no tradicionales.

Así las cosas, el valor exportado por 5 de las 9 Cadenas que establecieron su Convenio de Competitividad Exportadora en febrero del año 2000 muestra una tasa de crecimiento mayor o igual a la presentada por el total de exportaciones no tradicionales.

De este grupo se destaca el crecimiento de las ventas de Cadenas exportadoras por excelencia como Caña de azúcar – confitería – chocolatería (22%); Cuero - manufacturas de cuero - calzado (30%) y Autopartes - automotores (136%). También las ventas de la Cadena Oleaginosas – aceites – grasas y Algodón – fibra – textil – confección ha

presentado una dinámica positiva (15% y 8%, respectivamente). En conjunto, estas 9 Cadenas representan cerca del 32% de las exportaciones no tradicionales.

Del grupo de cinco Cadenas de bienes que suscribieron Convenio de Competitividad Exportadora en agosto de 2000, tres presentaron un dinamismo superior al del promedio de exportaciones no tradicionales: Artefactos domésticos (57%), Forestal, madera y muebles (38%) y Equipo y maquinaria eléctrica (58%). Aunque estas 5 Cadenas participan con sólo cerca del 5% de las exportaciones no tradicionales, las acciones propuestas en tales Convenios han fortalecido su presencia en los mercados internacionales. De hecho, respecto al primer trimestre del año 2000, ellas han ganado un poco mas de un punto porcentual en el total de exportaciones no tradicionales.

De las 6 Cadenas productivas que definieron Convenio de Competitividad Exportadora en febrero de este año, tres de ellas muestran un desempeño exportador muy importante: Lácteos, Cárnicos y Pulpa – papel – industria gráfica y editoriales, con crecimientos del 58%, 104% y 34%, respectivamente. Las exportaciones de estas 6 cadenas representan aproximadamente el 10% del total de las exportaciones no tradicionales.

Actualmente, y en conjunto, el valor exportado total de las 20 Cadenas de bienes que se han vinculado con la Política de Productividad y Competitividad equivale a cerca del 47% de las exportaciones no tradicionales. Respecto al primer trimestre del año 2000, estas 20 Cadenas con Convenio de Competitividad Exportadora han ganado casi cuatro puntos porcentuales en el total de exportaciones no tradicionales, lo cual implica cerca de US$ 132 millones de exportaciones adicionales.

Finalmente, las 4 Cadenas productivas que definen Convenio de Competitividad Exportadora en julio del 2001 muestran una realidad y un potencial exportador muy importante, basado en amplias ventajas comparativas y en un posicionamiento de mercado como consecuencia de su tradición exportadora. Las exportaciones de estas cadenas representan aproximadamente el 37% del total de las exportaciones no tradicionales.

El total de las 24 Cadenas de bienes (incluidas las cuatro nuevas de bienes) constituye cerca del 84% de las ventas externas no tradicionales de Colombia, por un valor cercano a los US$ 1.353 millones en el primer trimestre de este año y US$ 5.433 millones en el año 2000 [75]/ (ver cuadros No. 1 y 2).

MINCOMEX

[75]/ Actualmente no se cuenta con información estadística para evaluar el desempeño exportador de las Cadenas de servicios que también hacen parte la de la Política de Productividad y Competitividad. Sin embargo, se presenta para cada una de ellas sus principales los avances.

DESEMPEÑO EXPORTADOR DE LAS CADENAS CON CONVENIO DE COMPETITIVIDAD EXPORTADOR

Millones de Dólares

	Exportaciones				
CADENAS CON CONVENIO (FEBRERO 2000)	**1998**	**1999**	**2000**	**I Trim. 00**	**I Trim. 01**
Algodón fibras textil confeccion	697.3	666.5	789.5	175.6	190.1
Productos cosmeticos aseo y jabon	242.7	253.4	261.7	60.3	67.8
Caña de azucar confiteria chocolateria	388.1	288.4	294.1	70.9	86.5
Cuero, manufacturas de cuero y calzado	188.0	155.0	199.5	36.7	47.7
Autopartes automotores	172.9	108.0	226.3	31.1	73.4
Atun	121.5	82.8	80.0	29.3	17.0
Oleaginosas aceites y grasas	71.3	90.6	107.0	22.1	25.4
Camaron de cultivo	45.6	51.2	54.8	9.2	7.8
Papa	7.2	12.3	21.9	5.3	2.5
Subtotal exportaciones	**1,935**	**1,708**	**2,035**	**441**	**518**
% de las exportaciones no tradicionales	**34.6**	**31.1**	**31.8**	**30.6**	**32.3**
CADENAS CON CONVENIO (AGOSTO 2000)	**1998**	**1999**	**2000**	**I Trim. 00**	**I Trim. 01**
Artefactos domesticos	124.3	105.0	126.0	23.3	36.6
Forestal madera muebles de madera	45.1	46.3	63.8	13.1	18.1
Camaron de pesca	29.1	29.3	26.1	3.6	3.2
Equipo y maquinaria electrica y electronica	55.1	36.5	47.9	9.1	14.4
Piscicultura de exportacion (trucha tilapia)	4.8	6.7	6.4	1.7	1.6
Electronica profesional	2.0	1.5	1.7	0.3	0.3
Subtotal exportaciones	**260.4**	**225.3**	**271.9**	**51.1**	**74.3**
% de las exportaciones no tradicionales	**4.7**	**4.1**	**4.2**	**3.5**	**4.6**
CADENAS CON CONVENIO (FEBRERO 2001)	**1998**	**1999**	**2000**	**I Trim. 00**	**I Trim. 01**
Lacteos	9.4	20.9	27.5	4.1	6.5
Carnicos	8.6	4.0	4.0	0.9	1.8
Metalmecanica	162.8	188.9	243.0	59.2	64.9
Pulpa papel industria grafica y editoriales	276.1	262.6	320.0	68.1	91.6
Fibras textil confeccion (Eje cafetero)	39.1	36.7	53.7	2.4	2.3
Electronica profesional (Eje Cafetero)	0.3	0.1	0.4	0.04	0.01
Subtotal exportaciones	**496.2**	**513.1**	**648.5**	**134.7**	**167.2**
% de las exportaciones no tradicionales	**8.9**	**9.4**	**10.1**	**9.4**	**10.4**
Subtotal 21 Cadenas de Bienes con Convenio	**2,691.1**	**2,446.5**	**2,955.3**	**626.3**	**759.7**
% de las exportaciones no tradicionales	**48.2**	**44.6**	**46.2**	**43.5**	**47.4**
CADENAS CON CONVENIO (JULIO 2001)	**1998**	**1999**	**2000**	**I Trim. 00**	**I Trim. 01**
Flores	560.6	553.9	584.0	105.7	150.1
Banano	441.4	509.3	436.6	123.0	94.1
Café **	151.6	95.9	117.3	23.3	21.4
Petroquimica	1,118.1	1,211.6	1,394.2	325.8	330.1
Subtotal exportaciones	**2,271.7**	**2,370.7**	**2,532.0**	**577.8**	**595.8**
% de las exportaciones no tradicionales	**40.7**	**43.2**	**39.5**	**40.2**	**37.2**
Total Exportaciones Cadenas Convenio (A) *	**4,923**	**4,780**	**5,433**	**1,202**	**1,353**
Total Exportaciones No Tradicionales (B)	**5,587**	**5,485**	**6,403**	**1,439**	**1,603**
(A)/(B)	**88.1%**	**87.2%**	**84.9%**	**83.5%**	**84.4%**

Fuente: DANE

Calculos: Dirección de Competitividad. Ministerio de Comercio Exterior

* En este total no se contabilizan las exportaciones regionales porque ya estan contempladas en los Convenios Nacionales.

** Para los calculos no se tienen en cuenta las exportaciones de café sin tostar, consideradas como exportaciones tradicionales.

MINCOMEX

DESEMPEÑO EXPORTADOR DE LAS CADENAS CON CONVENIO DE COMPETITIVIDAD EXPORTADORA

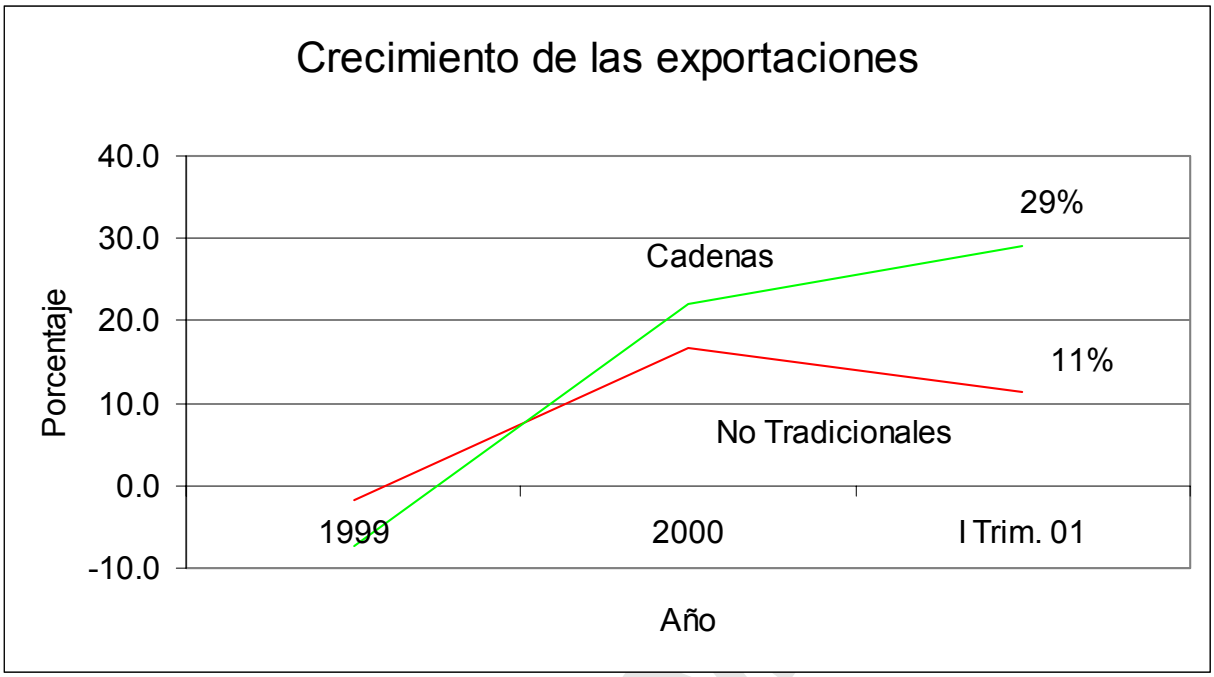
Tasa de Crecimiento

	Exportaciones		
CADENAS CON CONVENIO (FEBRERO 2000)	**1999**	**2000**	**I Trim. 01**
Algodón fibras textil confeccion	-4.4	18.5	8.3
Productos cosmeticos aseo y jabon	4.4	3.3	12.4
Caña de azucar confiteria chocolateria	-25.7	2.0	22.0
Cuero, manufacturas de cuero y calzado	-17.5	28.7	30.0
Autopartes automotores	-37.5	109.6	135.8
Atun	-31.8	-3.4	-42.0
Oleaginosas aceites y grasas	27.1	18.1	14.9
Camaron de cultivo	12.3	7.2	-15.1
Papa	71.1	78.3	-52.9
Subtotal exportaciones cadenas	**-11.7**	**19.1**	**17.6**
CADENAS CON CONVENIO (AGOSTO 2000)	**1999**	**2000**	**I Trim. 01**
Artefactos domesticos	-15.5	19.9	57.2
Forestal madera muebles de madera	2.7	37.8	38.1
Camaron de pesca	0.7	-11.0	-9.5
Equipo y maquinaria electrica y electronica	-33.8	31.2	58.0
Piscicultura de exportacion (trucha tilapia)	38.1	-3.9	-1.7
Electronica profesional	-23.2	16.2	4.3
Subtotal exportaciones cadenas	**-13.5**	**20.7**	**45.5**
CADENAS CON CONVENIO (FEBRERO 2001)	**1999**	**2000**	**I Trim. 01**
Lacteos	123.1	31.6	58.3
Carnicos	-53.2	-1.6	104.0
Metalmecanica	16.0	28.7	9.5
Pulpa papel industria grafica y editoriales	-4.9	21.9	34.6
Fibras textil confeccion (Eje cafetero)	-6.1	46.3	-2.5
Electronica profesional (Eje Cafetero)	-79.6	487.1	-68.8
Subtotal exportaciones cadenas	**3.4**	**26.4**	**24.1**
Subtotal 21 Cadenas de Bienes con Convenio % de las exportaciones no tradicionales	**-7.3**	**22.1**	**29.1**
CADENAS CON CONVENIO (JULIO 2001)	**1999**	**2000**	**I Trim. 01**
Flores	-1.2	5.4	42.0
Banano	15.4	-14.3	-23.4
Café	-36.7	22.2	-8.0
Petroquimica	8.4	15.1	1.3
Subtotal exportaciones cadenas	**4.4**	**6.8**	**3.1**
Exportaciones no tradicionales	**-1.8**	**16.7**	**11.4**

Fuente: DANE

Calculos: Dirección de Competitividad. Ministerio de Comercio Exterior

MINCOMEX



1.4.3. I PROYECTO 4. CONCERTACION Y EJECUCIÓN DE CONVENIOS DE COMPETITIVIDAD EXPORTADORA DE CADENAS DE SERVICIOS ENTRE EL GOBIERNO Y EL SECTOR PRIVADO.

Durante el último trimestre del año, el Mincomex desarrolló actividades con el sector privado y el sector público con el propósito de consolidar nuevos convenios de competitividad, que fueron firmados durante el IV Encuentro de Productividad y Competitividad celebrado en febrero de 2001 en Pereira. Los convenios suscritos del sector servicios fueron Servicios de Ingeniería y Consultoría y servicios Turísticos del cluster de Santa Marta.

Durante el primer semestre de 2001, se hizo el taller de planeación para la cadena de servicios especializados de salud. Producto de este taller se determinó los 10 problemas principales que afectan la competitividad de la cadena. Estos problemas forman parte de la matriz de compromisos del convenio que fue firmado en el marco de V Encuentro para la Productividad y Competitividad, realizado el 12 y 13 de julio en Medellín.

1.4.4. PROYECTO 5. HACER SEGUIMIENTO A LOS CONVENIOS DE COMPETITIVIDAD EXPORTADORA DE LAS CADENAS DE BIENES Y SERVICIOS.

BIENES:

Cadenas de bienes con convenio firmado en febrero del 2000

Cadena Algodón fibras textil confección

Durante el 2000 el valor de sus exportaciones creció cerca del 20%, siendo los productos con mayor valor exportado: Sastres (12% del total de sus exportaciones), Pañuelos (5%), Camisas para hombre, Ropa de cama y Cortinas, 4% cada uno.

Los ingresos por sus exportaciones crecieron principalmente por el incremento del valor de las ventas a Venezuela (80%), Estados Unidos (20%) y México (89%). A pesar de ser esta la Cadena que mayor diversificación de mercados tiene (104 países de destino en total), el 65% del valor de sus exportaciones está concentrado en Estados Unidos y Venezuela. Le siguen Ecuador y México con 4% cada uno y Costa Rica con 3%. Exacta situación de concentración de mercados de exportación se presenta en esta Cadena para el Convenio regional del eje cafetero, representando Estados Unidos y Venezuela el 65% de sus exportaciones.

En cuanto a la recuperación del mercado interno, en el año 2000 las ventas de tejidos e hilados crecieron cerca de 25%, lo cual fue determinante en el incremento de la utilización de la capacidad instalada, principalmente en empresas del centro del país.

También se observó una recuperación en el área sembrada de algodón en la cosecha del interior litoral, de forma que la producción de algodón fibra, con destino a la industria nacional, alcanzó las 35.000 toneladas. Para el año 2001, según cálculos de Diagonal, se espera que el área sembrada se incremente en 54% (de 44 mil a 68 mil hectáreas).

Durante el primer trimestre de este año el valor de sus exportaciones creció cerca del 8%, siendo los principales productos de exportación: Pantalones largos (24% del total de sus exportaciones), Sostenes (5%), Telas impregnadas, Camisetas, Chaquetas y Ropa de tocador, 3% cada uno.

Las exportaciones de textiles (US$ 48 millones), equivalentes a 1,6% del total, se redujeron debido principalmente a la disminución de las ventas en Estados Unidos (26%) y México (33%), hacia donde se dirigieron 19% y 8% de ellas. Contribuyeron también al descenso, aunque en menor proporción, las reducciones sufridas en Mercado Común Centroamericano (29%), Panamá (58%), Argentina (62%), Canadá (28%), Chile (14%), Unión Europea (9%) y Venezuela (2%).

Por su lado, las ventas de confecciones (US$ 142 millones), equivalentes al 5% del total, aumentaron especialmente en Estados Unidos (24%), Ecuador (274%), Venezuela (5%) y México (39%).

MINCOMEX

En cuanto a la producción de algodón, si bien es cierto en el año 2000 no se alcanzó la meta prevista (al contrario el área sembrada cayó 11%), para este año Diagonal estima un crecimiento en la cosecha del interior del 40% (de 33 mil a 43 mil toneladas) y del litoral en 40% (de 10 mil a 14 mil toneladas).

Avances de la cadena en el periodo Julio 2000 - julio del 2001

- Se aprobó un precio mínimo para la compra de cada una de las cosechas del país. Durante la vigencia del convenio de Competitividad se establecio un precio de $2'730.000 para la cosecha del interior (Huila-Tolima) y de $2'850.000 para la cosecha de la Costa- Meta, que se recogerá durante el primer semestre del presente año.

- Se estableció un acuerdo de absorción de las cosechas nacionales de algodón por parte de la industria textil nacional.

- El Fondo Agropecuario de Garantías –FAG-, bajo un esquema asociativo de producción, estableció una línea de crédito cuyo margen de redescuento es del 100% y una garantía hasta del 80%.

- El crédito de Finagro y el otorgamiento de la garantía por parte del FAG, se condicionó, a la adopción del Plan Nacional de Exclusión, Supresión y Erradicación Económica del Picudo. La financiación por parte de Finagro ascendió en el 2000 a las 8.500 hectáreas, lo que significo un incremento del 180% con respecto a 1999.

- Se financiaron programas de Manejo Integral de la Cosecha hasta en un 80% de sus costos operativos para los agricultores que suscribieron contratos de suministro con Diagonal. Hasta el momento se han otorgado créditos hasta por $5.000 millones y se espera financiar programas que alcancen los $14.000 millones.

- Se gestionó una adición presupuestal por $1.650 millones para el Programa de Fortalecimiento Tecnológico del cultivo del algodón, de los cuales $1.000 millones temporalmente del presupuesto de Corpoica para iniciar el programa mientras el Gobierno nacional desembolsa los recursos asignados mediante la adición presupuestal del año 2000.

- Se realizan campañas publicitarias a través de los diferentes medios masivos de comunicación para desincentivar el contrabando, la piratería y la falsificación de los diferentes productos fabricados o comercializados en el país, con miras a crear una cultura empresarial y en el consumidor de apoyo a la lucha contra estos flagelos.

- El ICA agilizó el registro de distribución de semilla y el registro de las diferentes variedades. Así mismo el proceso de asignación de créditos por parte de Finagro dentro del marco del Programa de Manejo integral de la Cosecha.

- En el año 2000 Bancoldex financio proyectos y actividades de los empresarios de la cadena por $ 144.043 millones.

- El Gobierno Nacional, gestiona la inclusión de los bienes manufacturados del sector en el Sistema de Preferencias Generalizadas Andinas (SPGA).

MINCOMEX

- Proexport apoyo la realización de los eventos Colombiatex, Colombiamoda y Eimi, a los cuales invito un importante número de compradores.

- Adicionalmente Proexport apoyó la participación de grupos de empresas colombianas en las Ferias Bobbin Américas 2000 (Estados Unidos), Apparel Sourcing (Guatemala) e Intermoda (México). Cada una de empresas de la cadena vinculadas a través de Planes Exportadores realizaron en promedio cerca de 3 misiones comerciales.

- Por concepto de CERT, a la Cadena se le reconoció en el año 2000 la suma $13.600 millones, lo cual corresponde a cerca del 32% del valor de Cert reconocido a las Cadenas que hacen parte de la Política Nacional de Productividad y Competitividad. En el periodo enero – mayo de este año, se reconocio por Cert $ 5.510 millones, lo que representa cerca del 25% del total de recursos asignados a estas cadenas.

- En el campo del fomento a las exportaciones, se realizaron, con el apoyo de Proexport, los eventos Colombiatex, Colombia Moda y Eimi. Adicionalmente, se apoyó la participación de grupos de empresas colombianas en las Ferias Bobbin Américas 2000 (Estados Unidos), Apparel Sourcing (Guatemala) e Intermoda (México).

- Cada una de empresas de la cadena vinculadas a través de Planes Exportadores realizó en promedio cerca de 3 misiones comerciales. También se efectuaron unos 40 proyectos especiales para la cadena por paquete completo y se atendieron un total de 206 empresas textileras y confeccionistas, de las cuales 86 fue a través de planes exportadores, se tienen 4 proyectos especiales aprobados y 54 están en proceso. Por regiones se destacan Antioquia, Bogotá, Valle y Santander.

- En el tema de negociaciones internacionales, actualmente cursa un proyecto ante el Senado de Estados Unidos que busca equiparar las preferencias arancelarias de los países caribeños para textiles y confecciones, solo en caso de que sean formadas con hilos y telas de Estados Unidos. Adicionalmente, en el segundo semestre de este año se espera presentar otro proyecto a la Cámara de Representantes para que incluya toda la cadena. Ambos proyectos serian discutidos y unificados posteriormente en el Congreso al final del año.

- En cuanto al apoyo financiero, en el año 2000 Bancoldex financió proyectos y actividades de los empresarios de la cadena por $ 144.043 millones. En 2000-2001 por la línea de créditos asociativos para algodón del Banco Agrario (redescuenta la de Finagro) se han realizado desembolsos por $6.911 millones de pesos.

- En el año 2000 se ejecutaron los $1.650 millones para el programa de fortalecimiento tecnológico. El presupuesto del 2001 son $ 1.000 millones. La ejecución se asignó a nuevas variedades, manejo de plagas y malezas, sistemas de siembra, etc.

- El Gobierno Nacional asignó $ 3.000 millones para garantizar un precio de $3.050.000/tonelada de algodón para la cosecha del interior del II sem/2001. Así mismo, $ 12.000 para garantizar un precio de $ 3.300.000/tonelada para la cosecha Costa - Meta del I trim/2002.

La Dirección de Aduanas y el Sector Privado trabajan conjuntamente para atacar el contrabando técnico y abierto. En el año 2000 se incautaron 2.416 unidades por valor de $ 23.000 millones. En el periodo enero - abril, fueron 504 unidades por valor de $ 3.700 millones.

Productos cosméticos aseo y jabón

Su valor exportado en el 2000 creció cerca del 26% (más que el total de las No Tradicionales). Los productos más importantes, en términos de valor, son: Aceite de palma y Mezclas de aceites (10% del total de sus exportaciones, cada uno) y Mezclas de sustancias odoríferas (6%).

Después de Venezuela, que recibe cerca del 38% de sus exportaciones, la diversificación de mercados en esta Cadena es alta (80 países en total), donde se destacan Ecuador (12%), Reino Unido (8%) y Perú y Estados Unidos con el 6% cada uno.

Durante el primer trimestre del presente año el valor exportado de la cadena creció cerca del 12%, un punto más que el total de las No Tradicionales. Los productos más importantes, en términos de valor, son: Preparaciones tensoactivas (7% del total de sus exportaciones) y Jabones de tocador (4%).

La diversificación de mercados en esta Cadena es relativamente alta (63 países en total). Después de Venezuela, que recibe cerca del 40% de sus exportaciones, se destacan también Ecuador (15%) y Chile (6%), que ha desplazado al Perú y Estados Unidos.

Los avances más destacados de esta cadena en el periodo Julio 2000- Julio del 2001 son:

- Fruto de la flexibilización del sistema regulatorio de la producción y distribución del alcohol de uso industrial, se mejoró la logística y el tiempo para el abastecimiento de esta materia prima para el sector químico y específicamente para en la industria cosmética y de productos de aseo.

- Las empresas del sector de cosméticos adelantan las inversiones en sus plantas con miras a atender el mercado interno y mercados externos en especial el mercado Andino y de Centro América y el Caribe. Bell Star terminó la construcción de su planta para abastecer el mercado colombiano y peruano y está estudiando el potencial del mercado centroamericano. Colgate-Palmolive y Johnson y Johnson continuan con sus programas de inversiones para ampliar su capacidad de producción y gama de productos.

- Los gremios de las cadenas relacionadas con las oleaginosas y cosméticos están concertando la realización de un estudio de competitividad técnica y económica de la estearina de palma, el aceite de palma y palmiste y los sebos en la fabricación de jabones: ya existe acuerdo sobre los términos de referencia y se están estudiando fórmulas para su financiación.

- Se firmó el convenio entre la ANDI y la Fiscalía para formalizar el intercambio de información y apoyo técnico y logístico entre el sector público y privado tendientes a aunar esfuerzos para la lucha contra el contrabando, la falsificación y la piratería.

MINCOMEX

- Se realiza una importante labor de coordinación entre los distintos organismos de control sobre el ingreso, producción y comercialización de los productos del sector con el fin de garantizar que cumplan con los requerimientos legales en materia sanitaria, pago de derechos de propiedad intelectual y de nacionalización, que proteja la producción nacional y el comercio legal

- En el Nuevo Estatuto Penal se intensificaron las penas contra los delitos de falsificación y piratería, siendo no excarcelable para las personas reincidentes.

- Se implantó el Registro Sanitario Automático para los productos cosméticos, de aseo y jabones, lo que ha permitido agilizar el lanzamiento de productos al mercado.

- Se ampliaron los plazos de vigencia de los certificados de Capacidad de Producción y de los Certificados de Buenas Prácticas de Manufactura hasta el 2003, fecha límite para que la industria de cosméticos y productos de aseo y jabones implemente en su proceso las Buenas Prácticas de Manufactura.

- Se trabajó en conjunto INVIMA - sector Privado, en la formulación de las guías de inspección para unificar los procedimientos y requerimientos a realizar durante las visitas que practiquen los funcionarios del INVIMA para la expedición del respectivo certificado o como resultado de las revisiones periódicas que se programen.

- El Estatuto Aduanero se ajustó a las solicitudes del sector privado, con el fin de agilizar y clarificar la aplicación práctica del mismo. Igualmente se expidió la reglamentación correspondiente para precisar los diversos procesos, procedimientos y requisitos del trámite aduanero de las operaciones de comercio exterior.

- El INVIMA realizó cursos de preparación a sus funcionarios sobre los criterios y requisitos para la expedición de los diversos documentos relacionados con el aspecto sanitario que agilicen la incorporación de los avances que en la materia se adopten a nivel internacional, con destino a mejorar la competitividad de la industria cosmética colombiana.

- Colombia recuperó el liderazgo en materia sanitaria dentro de las negociaciones de la Comunidad Andina, y esto le está permitiendo fortalecer su posición en las diferentes negociaciones.

- Las industrias del sector y las facultades de química farmacéutica e ingeniería química de las principales universidades, trabajan en la formación profesional con énfasis en los requerimientos teórico- prácticos de este sector industrial a partir del programa de pasantías.

- En el marco del Proyecto Especial de Cosméticos, Productos de Belleza y Aseo, en el que participan ocho empresas del sector, se desarrollaron misiones comerciales a Panamá, Perú y Venezuela. Asímismo, estas empresas tuvieron la posibilidad de presentar sus productos en un showroom en la Casa Binacional de Negocios en Caracas.

MINCOMEX

- A la Cadena de Cosméticos en el año 2000 se le reconoció por concepto de Cert $5.960 millones. El Cert reconocido en el período enero –mayo 2001 fue alrededor de los $ 851 millones.

- Los créditos otorgados por Bancoldex a la Cadena de Cosméticos y Artículos de Aseo, específicamente al subsector de jabones y preparados en el período enero – diciembre de 2000, alcanzó la suma de $18.128 millones. Del total de desembolsos de Bancoldex, entre enero y mayo del 2001, cerca del 2% se destinó a esta cadena.

- Con una inversión superior a los US$ 20 millones, una de las empresas de la cadena construyó una de las plantas más grandes y modernas de Latinoamérica. Su diseño incluye modernos sistemas de producción, almacenamiento y distribución; emplea más de 1.200 personas y, actualmente, el 35% de su producción está dirigido al mercado externo. Adicionalmente, ha realizado alianzas importantes con proveedores de materias primas y terceros para la maquila de algunos de sus productos.

- Se realizaron alianzas estratégicas entre empresas de la cadena, en busca de la creación de sinergias, potencialización de la producción e incremento de las exportaciones. Entre los planes se tienen la especialización de las plantas, utilización de tecnologías de punta y racionalización de costos. Se pretende un incremento de las exportaciones al mercado andino y penetrar en México.

- Una empresa importadora y comercializadora del sector realizó alianzas estratégicas con empresas colombianas confeccionistas de ropa interior y productores de bisutería, con el fin de aprovechar su infraestructura de distribución y comercialización en el exterior para la exportación de estos productos colombianos.

- Para enfrentar el problema de la falsificación, la ANDI adelanta campañas por los medios de comunicación. Igualmente, se ha impartido capacitación a funcionarios de la Fiscalía por parte del Invima.

- En cuanto al aprovisionamiento de alcoholes con la calidad necesaria para la producción de sus productos, se ha logrado, con la cooperación de las empresas de licores, autorizaciones a terceros para la producción, importación y distribución de alcoholes, permitiendo asegurar el suministro oportuno y en las cantidades y calidades necesarias.

- Proexport trabajó con un grupo de empresas de la cadena en un proyecto especial cuyo mercado objetivo es Panamá, Venezuela y Ecuador. Desde el año pasado se iniciaron las misiones comerciales hacia Venezuela y Panamá.

Caña de azúcar confitería chocolatería

Entre Enero y Diciembre de 2000 sus exportaciones cayeron cerca del 7%, en términos de valor, cuando en el año 1999 lo hicieron en 26%. Los productos que mayor valor exportado muestran son: Azúcar en bruto (38% del total de sus exportaciones), Azúcar refinado y Bombones (26% cada uno) y Confitería (6%).

MINCOMEX

Los ingresos por exportaciones de azúcar que se redujeron con mayor impacto sobre el total fueron los provenientes de Venezuela (60%), Perú (46%) y Estados Unidos (36%). Estas caídas sobrepasaron incrementos importantes logrados en Ecuador (27%), Chile (55%), Caricom (6%), Panamá y Canadá (más de 1000% cada uno).

A pesar de estas caídas tan importantes en el valor exportado, los siguientes países se mantienen dentro de los cuatro principales mercados de destino Venezuela (19%), Rusia (12%), Perú (9%) y Estados Unidos (8%); el restante 52% de las exportaciones de esta cadena tienen como destino 72 mercados más pequeños.

Para el primer trimestre las exportaciones de esta cadena crecieron cerca del 22%, en términos de valor, el doble de lo mostrado por el total de las No Tradicionales. Los productos que mayor valor exportado muestran son: Azúcar en bruto (39% del total de sus exportaciones), Azúcar refinado y Bombones (25% cada uno) y Confitería (9%).

Los principales destinos de las exportaciones de esta cadena son Rusia (28%), desplazando a Venezuela al segundo lugar con 15%, y Perú (14%). El restante 43% de las exportaciones de esta cadena tienen como destino 54 mercados más pequeños.

Los avances más destacdos de esta cadena en el periodo Julio 2000 - Julio del 2001 son:

- Con el documento CONPES 3076 del 3 de mayo de 2000, se dio inicio al Programa de Oferta Agropecuaria – PROAGRO – para aumentar la producción de cacao, para ello se fijó como meta para los próximos tres años sembrar 14.000 hectareas nuevas, en los núcleos regionales de Santanderes, Tolima, Huila, Llanos, Costa, Antioquía y Eje Cafetero. Para ello se contará con recursos de hasta 16.800 millones de pesos, para los tres años, con el fin de fortalecer el Incentivo a la Capitalización Rural – ICR, prestar asistencia técnica y establecer viveros con materiales mejorados.

- Se desarrolla intercambio de información entre organismos de control y sector privado, capacitación de funcionarios de entidades de control, establecimiento de mecanismos para evitar o disminuir el contrabando, convenios ANDI –organismos de control, campañas publicitarias-educativas para empresarios y consumidores que ayuden a erradicar este flagelo.

- El INVIMA efectúa capacitaciones a nivel nacional y en entidades territoriales del Valle y Antioquía a partir de febrero del año 2001, también se implementan mecanismos para facilitar a los usuarios residentes fuera de Bogotá la expedición de Registros Sanitarios.

- Se reglamentó el Estatuto Aduanero contenido en el Decreto 2685/99, proceso desarrollado conjuntamente con el sector privado y actualmente ya esta listo del proyecto de decreto. También se desarrollan programas de capacitación de funcionarios y usuarios en lo relacionado con la normatividad aduanera.

- Se adelantan reuniones con el sector privado para consolidar una posición ante la CAN para el tratamiento arancelario del azúcar proveniente de terceros países, dado que se presentan problemas debido a las preferencias que Venezuela le otorga a los países del TN Centroamericano.

MINCOMEX

- En septiembre de 2000 se presentó al Congreso de Estados Unidos un informe sobre los beneficios obtenidos en el marco del ATPA por los países de la Comunidad Andina. Colombia solicitó la prórroga y ampliación (inclusión de otros productos). Para lo cual se solicitó al sector productivo presentar el listado de productos que puedan ser incluidos, teniendo en cuenta: demanda creciente del producto en el mercado Norte Americano, creciente oferta exportable de Colombia en los dos últimos años y altos aranceles.

- Entre el 20 y el 21 de Noviembre se adelantó la segunda reunión en el marco de las negociaciones CAN-Centroamérica en la que se evaluó la desgravación arancelaria para los productos incluidos en el capítulo 18, los equipos negociadores de los países Centroamericanos y del Caribe se comprometieron a estudiar los efectos de la desgravación.

- Proexport, enfocó sus esfuerzos en el diseño de dos Proyectos Especiales que tienen como mercados objetivo Canadá, USA y Brasil. Durante el año 2000 se detectó la potencialidad del Chocolate en Bulk en el mercado americano, por lo que se contactaron las empresas productoras y se elaboraron los términos de referencia para la contratación de un estudio de mercado que determinará la dimensión del potencial del producto.

- Entre enero y diciembre de 2000 Bancoldex otorgo créditos a la fabricación y refinerías de azúcar por $62.355 millones y a la fabricación de cacao y chocolate por $8.806 millones. En lo corrido del año 2001 hasta mayo, Bancoldex otorgó créditos a la fabricación y refinería de azúcar por $ 27.083 millones, confites $ 2.200 millones, preparaciones rellenas $ 59.083 millones y demás productos con adiciones de azúcar por $ 432 millones.

- Esta cadena recibió recursos por concepto de reconocimiento de Cert por un valor de $ 5.226 millones, en lo corrido del año hasta mayo.

- El Sena suscribió un convenio de Productividad y Competitividad con Asocaña en asocio con el Centro de Productividad del Pacifico. Diez ingenios desarrollaron las dos primeras etapas del programa. Adicionalmente el Sena llevó a cabo un programa de capacitación con tres industrias de alimentos sobre Buenas Prácticas de Manufactura y Sistema HACCP.

- Cenicaña elaboró un proyecto de aumento de la productividad de cultivos, el cual fue presentado al Programa Nacional de Productividad y Competitividad, y aprobado técnicamente por Colciencias, actualmente se encuentra pendiente el desembolso.

- 38 empresas de la cadena se vincularon al programa del Código de Barras. De este grupo, el 55% son empresas exportadoras, siendo el segmento de la pequeña empresa el de mayor participación, alcanzando el 50% frente al 37% de la mediana y el 13% de la grande.

- Con un efecto positivo sobre el empleo, se han realizado inversiones conjuntas entre productores e ingenios para la construcción de fabricas y plantas con alta tecnología, además de emprender procesos de ampliación y modernización de su capacidad de

MINCOMEX

producción para atender una creciente demanda de sus productos como chocolates en el mercado nacional y extranjero.

- El Ministerio de Comercio Exterior ha trabajado en la apertura de nuevos mercados para los azucareros colombianos: China, Indonesia, Egipto, Pakistán y Rusia.

- En el campo tecnológico, se puede destacar el establecimiento, por parte de los ingenios, de programas de control ambiental para disminuir en la fuente la contaminación industrial generada en los procesos productivos. Además, en la mayoría de los Ingenios se tiene asegurado su sistema de producción y distribución con el Certificado de Aseguramiento ISO 9002, sellos de calidad y HACCP.

Cuero, manufacturas de cuero y calzado

En el 2000 las exportaciones de esta cadena crecieron cerca del 30% en el periodo enero - noviembre de 2000 (más que el total de las No Tradicionales). Los productos que mayor valor exportado representan son: Cueros y pieles de bovino (14% del total de sus exportaciones), Bolsos de mano (10%), Gelatina y derivados y Cueros de reptil 7% cada uno.

Al igual que en la Cadena de productos cosméticos y de aseo, la diversificación de mercados de esta Cadena es alta (83 países en total), donde se destaca Estados Unidos con el 24% de las exportaciones. Le siguen Venezuela e Italia con el 15% cada uno y México con el 4%.

Con la aplicación del Decreto No. 2794, del 29 de diciembre de 2000, el cual estableció un mecanismo de regulación temporal para las exportaciones de cuero crudo y de cuero húmedo azul, se espera que al menos en el primer semestre de este año se normalice el abastecimiento del mercado interno y se incremente la exportación de productos con mayor valor agregado.

Este impulso a las exportaciones de la Cadena estará reforzado por otros elementos como el Aseguramiento de la Calidad (Mejoramiento Continuo e ISO 9000), el diseño (incorporación de esta actividad en las empresas fabricantes de calzado y manufacturas de cuero) y vinculación al Programa BASC, de cooperación con la Aduana de Estados Unidos.

Durante el primer trimestre del año sus exportaciones crecieron cerca del 30%. Los productos que mayor valor exportado representa son: Cueros y pieles de bovino (16% del total de sus exportaciones), Bolsos de mano (10%), Gelatina y derivados con el 7%.

Al igual que en la Cadena de productos cosméticos y de aseo, la diversificación de mercados de esta Cadena es relativamente alta (63 países en total), donde se destaca Estados Unidos con el 25% de las exportaciones. Le siguen Italia y Venezuela con el 15% y 10%, respectivamente.

Los avances más destacados de esta cadena en el periodo Julio 2000- Julio 2001 son:

- Mediante el Decreto No. 2794 del 29 de diciembre de 2000, se estableció un mecanismo de regulación temporal de las exportaciones de cuero crudo a partir de la

MINCOMEX

vigencia del decreto hasta por cuatro meses. También se restringen temporalmente las exportaciones de cuero húmedo azul, por un tiempo igual. Está en vigencia el Decreto 636 del 16 de abril 2000 que prorroga por otros cuatro meses al Decreto 2794, el cual estableció un mecanismo de regulación temporal de las exportaciones de cuero crudo y cuero húmedo azul. Con lo que se espera no desabastecer el mercado interno y procurar la exportación de productos con mayor valor agregado.

- Se estableció, además, la creación de un Comité de Seguimiento para evaluar el impacto de la medida sobre el precio interno del cuero crudo y del cuero húmedo azul y el abastecimiento del mercado nacional. El objetivo de esta restricción temporal de las exportaciones es el de no desabastecer el mercado interno y procurar la exportación de productos con mayor valor agregado.

- El Sena adelantó cursos de capacitación a los operarios de los hatos ganaderos, mataderos y frigoríficos sobre el adecuado manejo del cuero tanto en el ganado en pie como en el proceso de degüelle y transporte hasta las curtiembres para mejorar la calidad del producto.

- El Ministerio del Medio Ambiente y las Corporaciones correspondientes a las regiones de mayor producción de cueros, trabajan en la formulación de las guías de evaluación medioambiental con el objeto de homogeneizar la estructura de los convenios de producción más limpia y programas de relocalización y reconversión medioambiental de la actividad industrial.

- El Sena, Dian, Acicam y Fedecurtidores unieron esfuerzos para organizar la temática del curso que se dio a los inspectores de la Dian en cuanto al manejo técnico de las importaciones del sector, para agilizar y mejorar la clasificación arancelaria de los productos objeto de comercio exterior. Este Programa se realizó en la Aduana de Bogotá.

- Acicam con el acompañamiento y asesoría de los Ministerios de Desarrollo y Comercio Exterior, elaboraron el reglamento Técnico sobre etiquetado de calzado y marroquinería, con el objeto de estandarizar los productos que permita una mejor identificación y diferenciación de los productos al consumidor. Este reglamento está siendo evaluado por la Dirección General de Comercio y la Superintendencia de Industria y Comercio.

- El Sena y Acicam capacitaron a 200 empresas sobre los programas que opera la Secretaria Técnica del Sena en los temas de Mejoramiento Continuo, ISO 9000 y Aseguramiento de la Calidad.

- Los Ministerios de Comercio Exterior y Desarrollo participaron activamente con el sector privado de la cadena en los ajustes que sobre la ley 80 se vienen realizando.

- Fenalco presentó al gremio una propuesta sobre los servicios que presta en materia de referenciación comercial y financiera. Acicam estudia, la posibilidad de implementar el sistema y la viabilidad de crear un sistema de referenciación comercial propio con el objeto de mejorar la posición crediticia sectorial y por empresa ante las entidades financieras.

MINCOMEX

- Se vincularon siete empresas de la cadena a este Programa. Acicam y Fedecurtidores realizan labores de difusión entre sus afiliados para vincularlos al programa.

- Se realizó un taller dirigido a los industriales acerca de la importancia de la elaboración del diseño como elemento de generación de valor agregado en la actividad productiva.

- Mincomex y Proexport realizaron jornadas de capacitación a los gremios sobre los diferentes programas e instrumentos de apoyo a la promoción de exportaciones. A su vez Acicam involucró al programa de Expopyme empresas del sector a través de la Universidad Sergio Arboleda.

- Proexport apoyó a las empresas del sector en la participación en Ferias y Misiones Comerciales; nacionales e Internacionales: Footwear and Leather Show e internacionales- Show Room Casa Binacional, Caracas, Panamerican Leather Fair, Lineapelle, Asia Pacific Leather, Anpic y Sapica entre otras.

- Adicionalmente, Proexport gestionó la visita de expertos internacionales del CBI y el Programa de Asesores Holandeses, quienes prestaron su asesoría a 27 empresas del sector, en diseño, costos y comercialización internacional.

- Dentro del programa de proyectos especiales, Acicam gestiona un proyecto para estructurar un portal del cuero y sus manufacturas por Internet como un instrumento de promoción de exportaciones y de punto de contacto para potenciales negocios y alianzas estratégicas.

- El gobierno Nacional, encabezado por los Ministerios de Comercio Exterior y de Desarrollo Económico gestionan la inclusión de los bienes manufacturados del sector en el Sistema de Preferencias Generalizadas Andinas (SPGA)

- Adicionalmente se trabaja para lograr la inclusión de Colombia en las Preferencias Arancelarias tipo NAFTA otorgadas a los países de la Cuenca del Caribe -CBI-.

- El Cert reconocido en el año 2000 para la cadena de cuero y calzado fue de $4,858 millones, en el período enero –mayo 2001 fue alrededor de los $ 2.862 millones.

- Duarante el año 2000 Bancoldex efectuó los siguientes desembolsos para la cadena de cuero y calzado: curtidurias y talleres $ 6,474 millones; Fabricación de calzado $16,211 millones; Fabricacion de productos de cuero $ 7,372 millones y Prendas de vestir de cuero $737 millones. Del total de desembolsos de Bancoldex, entre enero y mayo del 2001, el 1.5% se destinó a esta cadena.

- Fedecurtidores realizó programas de capacitación a los frigoríficos para los procesos de degüello y desuello. Por su parte, el Sena adelantó cursos de capacitación a los operarios de los hatos ganaderos, mataderos y frigoríficos sobre el adecuado manejo del cuero tanto en el ganado en pie como en el proceso de degüelle y transporte hasta las curtiembres.

MINCOMEX

- Cinco curtiembres localizadas en Villapinzón, Cúcuta y Pereira, acompañadas por el Ministerio del Medio Ambiente, elaboraron guías ambientales.

- En cuanto a gestión aduanera y agilidad de los procedimientos de comercio exterior, se capacitó a funcionarios de la Aduana de Bogotá y Barranquilla, así como en Medellín, Cúcuta, Bucaramanga e Ipiales. Adicionalmente, para el control del contrabando, se estableció un convenio entre DIAN-ACICAM, encabezada por la Subdirección Técnica de la DIAN.

- Se realizó un seminario con el CBI de Holanda, con la visita de expertos internacionales con el Programa de Asesores holandeses, quienes prestaron su asesoría en diseño, costos y comercialización internacional.

- En el tema de mercados y promoción de exportaciones, el sector privado cuenta con planes exportadores así: 8 empresas del sector cuero, cuyo proyecto es la exportación de cuero terminado, y 6 empresas de manufacturas, a través del Programa Expopyme. Para el sector del calzado a nivel nacional, se han involucrado 11 empresas dentro del programa Expopyme.

- También con el Centro de Desarrollo Productivo del cuero en Cali, se han desarrollado, dentro del programa Expopyme, planes exportadores para 9 empresas del sector.

- El sector privado junto con el Ministerio de Desarrollo y el Ministerio de Educación están trabajando en una estrategia para promocionar el "zapato escolar". Esta estrategia tiene el propósito de abaratar la canasta escolar con un producto de calidad y con un diseño sencillo.

Autopartes automotores

En el año 2000 el valor exportado por esta Cadena creció de una forma muy destacada (165%, más que el total de las No Tradicionales). Los productos que mayor valor exportado representan son: Vehículos de cilindrada entre 1.000 y 1.500 cm3 (27% del total de sus exportaciones), Vehículos de cilindrada mayor 3.000 cm3 (18%) y Vehículos para transporte de mercancía (17%).

Estas exportaciones se incrementaron fundamentalmente con base en la expansión de las ventas a Venezuela (245% y 81% del total) y a Ecuador (103% y 10% del total). Aunque con un efecto menor sobre el total, debido al bajo valor, las ventas también aumentaron en la Unión Europea (807%), México (608%), el Mercado Común Centroamericano (40%) y el Caricom (200%).

Según información de Asopartes, el sector de autopartes tiene perspectivas de aumentar en 4%, al pasar de US$4,350 millones en 2000 a US$4,785 millones en el 2001.

Según la Andi, el sector automotor prevé un incremento de unidades vendidas en el mercado interno cercano al 4% (de 61,500 unidades vendidas en el 2000 a 64,000 para el 2001), mientras que un mercado muy importante para sus exportaciones continuará siendo Venezuela enmarcadas dentro del Programa de "carro familiar".

MINCOMEX

Para el primer trimestre del año las exportaciones de la cadena crecieron dinámicamente (136%, más que el total de las No Tradicionales). Los productos que mayor valor exportado representan son: Vehículos de cilindrada entre 1.000 y 1.500 cm3 (31% del total de sus exportaciones), Vehículos de cilindrada mayor 3.000 cm3 y Vehículos para transporte de mercancía (15% cada uno).

El valor de las exportaciones de productos de la industria automotriz, equivalente a 2,6% del total, se incrementó principalmente en Ecuador (39%) y Venezuela (48%); y con un impacto mucho menor sobre el total, pero con un potencial muy importante en Panamá (498%), México (832%) y Africa (más de 1.000%).

Los avances más destacados de esta cadena en el periodo Julio 2000-Julio 2001 son:

- Se firmaron contratos de suministro de materias primas entre Ecopetrol y las empresas Monómeros Colombo- Venezolanos y Cabot de Colombia, como parte de la estrategia para mejorar la competitividad de los productores de insumos para la fabricación de llantas.

- En el marco del Convenio de Complementación Andino para el sector automotor se gestionó la adopción del régimen suspensivo de derechos para las autopartes. Para su aplicación debe procederse a su respectiva reglamentación.

- Se reglamentó el Estatuto Aduanero contenido en el Decreto 2685/99, proceso desarrollado conjuntamente con el sector privado y actualmente ya esta listo el proyecto de decreto.

- A partir de marzo de 2000, entró en vigencia la prorroga del Convenio Automotor Andino. En el marco de dicho convenio, durante el año pasado se estableció el régimen suspensivo de derechos para la industria automotriz y actualmente se está en proceso de extender el régimen para las autopartes.

- Para abastecer la demanda de buses articulados del Proyecto Transmilenio, se realizaron alianzas entre las ensambladoras colombianas y la empresa de carrocerías Superbus de Colombia.

- Dentro de las actividades realizadas y apoyadas por Proexport durante el año 2000, se destaca la Feria Automechanika, en donde Proexport junto con Acolfa, apoyaron la participación de 6 empresas colombianas, con el fin de estudiar el mercado argentino y evaluar sus posibilidades reales de comercialización.

- Durante el 2000, se realizó una Misión de observación al mercado mexicano y al mercado peruano, con resultados muy positivos para la comercialización de autopartes en dichos países.

- Por medio de los Certificados de Reembolso Tributario - CERT-, se reconoció a los exportadores de la cadena la suma de $641 millones durante el 2000. El Cert reconocido en el período enero – mayo 2001 fue alrededor de los $ 388 millones.

MINCOMEX

- Con el apoyo del Sena y Proexport, el 80% de las empresas que suministran autopartes al mercado original se certificaron en QS 9000 y se espera que para el 2001 el 40% de los autopartistas se certifiquen con ISO 14000. Este paso implica un gran avance por los desarrollos tecnológicos y la inversión que implica incorporar el componente mediambiental.

- En materia de actualización de las Normas Técnicas Obligatorias (Reglamentos Técnicos), se expidió el Decreto 2522 del 04 de diciembre del 2000, mediante el cual se faculta al Ministerio de Desarrollo Económico para revisar las normas técnicas obligatorias industriales.

- Paralelamente se contrató una consultoría con la Universidad Nacional para la revisión y actualización de las 194 normas en materia industrial, entre las cuales se encuentran 34 normas oficiales obligatorias para el sector automotor.

- Con el propósito de hacer más competitivas las exportaciones de la cadena, Bancoldex desembolsó durante el 2000 $69,333 millones a los empresarios de este sector, lo cual equivale al 4.8% del total del apoyo de dicha entidad a los exportadores.

- Durante el 2000 el IFI desembolsó a las Pymes de la cadena $2.369 millones y a microempresa $127 millones.

- Las inversiones realizadas en el desarrollo de nuevos modelos y modernización de plantas para dos de las ensambladoras del país, se estima en un poco más de US$ 12 millones en conjunto. Entre los modelos nuevos se encuentran el nuevo Clío, el Symbol, el Astra y el modelo Diesel de Luv. Adicionalmente, se viene trabajando en el tema medioambiental, por medio de proyectos de conservación, manejo de aguas residuales y Certificación ISO 14000.

- En el marco del Convenio de Complementación Andino se reglamentó el régimen suspensivo de derechos aduaneros para las autopartes, mediante el Decreto 280 del 19 de febrero del año en curso.

- Se encuentran en proceso de revisión las normas técnicas obligatorias de la industria con el fin de que sean remplazadas por reglamentos técnicos que buscarán, además de proteger la vida humana y el medio ambiente, una reglamentación mucho más efectiva y acorde con la dinámica del comercio internacional.

Atún

El valor de sus exportaciones cayó en 2% durante el periodo enero - diciembre de 2000, las cuales también decrecieron en 1999 pero a una tasa mucho más acelerada (32% del total de sus importaciones). Los productos más importantes en términos de valor son: Atún de aleta (52%) y Atunes listados y bonitos (38%).

Con un número de mercados de destino reducido (13 en total), esta Cadena con alto potencial exportador dirigió el 40% de sus ventas a Italia y España.

MINCOMEX

Durante el primer trimestre del 2001 el valor de sus exportaciones cayó en 42%. Los productos más importantes en términos de valor son: Atún de aleta (69%) y Atunes listados y bonitos (22%).

Con un número de mercados de destino relativamente reducido (8 en total), esta Cadena con alto potencial exportador realiza sus ventas externas a través de las zonas francas de Cartagena y Barranquilla.

Los avances más destacdos de esta cadena en el periodo marzo - junio del 2001 son:

- INCONTEC oficializó la norma técnica NTC1276 del 15 de marzo de 2000 sobre atún en conserva, para asegurar la calidad de los productos nacionales e importados.

- Con la coordinación del Ministerio de Comercio Exterior, se concertaron las modificaciones para el otorgamiento del Certificado de Carencia de Informes, cuya resolución 0007 de agosto de 2000, fue adoptada por la Dirección de Estupefacientes

- En cuanto al tema de los requerimientos de tripulación colombiana de acuerdo con la legislación pesquera, y debido a la escasez de personal nacional con la capacitación requerida, es necesario contratar personal extranjero con visa de trabajo en el país. El Ministerio de Relaciones Exteriores dio solución al problema, con el otorgamiento de visas de trabajo a los trabajadores extranjeros.

- Con la Superintendencia de Puertos y con la Dirección General de Transporte Marítimo y Puertos del Ministerio de Transporte, se preparó un documento que sustenta el tratamiento específico a los muelles atuneros, para ser considerado en el Plan de Expansión Portuaria.

- El INVIMA modificó la decisión de cobro para practicar las inspecciones, debido a que las actividades de control debe realizarlas en cumplimiento a la normatividad vigente.

- Las seis empresas atuneras están vinculadas al programa BASC.

- Proexport organizó la visita de una Misión de Expertos Japoneses de la Overseas Fishery Cooperation Foundation - OFCF, la cual tuvo como objetivo la recolección de información sobre el sector acuícola y pesquero en Colombia, para determinar las posibilidades de cooperación e inversión.

- El sector de pescados, incluido atún y piscicultura, recibió de Bancoldex en el período enero – diciembre de 2000, créditos por valor de $10,338 millones, que representó una participación de 3.4% del total del sector agropecuario. Los recursos desembolsados por Bancoldex a esta cadena ascienden al 0.9% del total de créditos otorgados por la Entidad en el periodo enero - mayo del 2001.

- A la cadena de atún en el año 2000 se le reconocieron $3.669 millones por concepto de Cert. Y $2.770 millones en el período enero –mayo 2001.

- Se inició la constitución de un sistema simplificado de información de la cadena con datos de producción, importación, exportación, barcos e información que permita

MINCOMEX

conocer en forma oportuna la evolución del desarrollo atunero y se preparó el documento "La Industria Atunera Colombiana en Cifras", con el fin de actualizar la información de la cadena.

- En el campo de innovación tecnológica, el sector privado realizó un diagnóstico sobre la situación científica y tecnológica de la industria atunera para identificar tecnologías de punta que permitan a los empresarios evaluar su posible aplicación en el país, en las áreas de captura, procesamiento, producción limpia, etc.

- En el tema de capacitación, el sector privado trabajó con el Sena en un diagnóstico sobre el sistema de formación de personal y se concluyó en la necesidad de establecer un programa concertado con el sector industrial relacionado con las competencias laborales y los perfiles que requiere la actividad, para que la capacitación sea aprovechada en la forma más eficiente. Se están realizando contactos con los países que tienen más desarrollado el sector, para contratar técnicos que capaciten a los trabajadores nacionales.

- De otro lado, el Ministerio de Comercio Exterior, con la participación de otras Entidades públicas y privadas de la Cadena, presentó al Congreso de la República el proyecto de Ley 214, sobre el abanderamiento de barcos, el cual se considera de importancia para el establecimiento de una Flota Atunera Nacional. Este proyecto fue aprobado en la comisión 2da. de la Cámara y su trámite continúa.

- El Ministerio de Minas y Ecopetrol presentaron al Congreso de la República el proyecto de Ley (159), "Por la cual se modifica el régimen de concesiones de combustibles en las zonas de frontera, se define la política de precios de turbocombustibles y se establecen otras disposiciones en materia tributaria para combustibles", el cual, de ser aprobado, beneficiará al sector pesquero por el establecimiento de una devolución del impuesto global al diesel marino, con el objeto de colocar a este sector en condiciones competitivas.

- A través del liderazgo del Ministerio de Comercio Exterior, se logró que los Gobiernos de los países Miembros del ADPIC (Acuerdo Programa Internacional para la Conservación de los Delfines) adoptarán por consenso la calificación y expedición del certificado Dolphin Safe y el sello correspondiente. Mediante estos dos elementos se certifica que el atún capturado cumple con las normas establecidas en el Acuerdo sobre el programa internacional de protección a los delfines.

Oleaginosas aceites y grasas

Durante el 2000 sus exportaciones crecieron cerca del 16% en el periodo enero - noviembre de 2000, siendo Mezclas de grasas (26%), Aceite de palma en bruto (24%) y Tortas (8%) los productos que mayor valor exportado muestran.

A pesar de tener una diversificación de mercados relativamente alta (36 países), siguen siendo la Comunidad Andina (particularmente Venezuela y Ecuador) la receptora del 64% de las exportaciones de esta Cadena, además del Reino Unido con el 20%.

MINCOMEX

Las exportaciones para el primer trimestre de 2001 crecieron cerca del 15%, siendo Mezclas de grasas (33%), Aceite de palma en bruto (11%) y Tortas (10%) los productos que mayor valor exportado muestran.

A pesar de tener una diversificación de mercados intermedia respecto a las demás cadenas (29 países), siguen siendo la Comunidad Andina, particularmente Venezuela y Ecuador, la receptora del 75% de las exportaciones de esta Cadena, además del Reino Unido con el 12%.

Este crecimiento exportador se presentó a pesar de la caída de precio internacional del aceite de palma (llegó a US$ 249 frente a US$ 343 del año pasado), como consecuencia de los altos inventarios mundiales de principio de este año y una gran producción en Malasia.

Los avances más destacados de esta cadena en el periodo Julio 2000 - julio del 2001 son:

- Entre los proyectos de infraestructura necesarios para la cadena, y que cuenta con recursos en este año para continuar su desarrollo, se encuentra la Carretera Marginal de la Selva, la cual, de acuerdo con información del DNP, tiene asignado presupuesto por parte de la Nación e Invías; el Puerto de Tumaco y el Terminal del Oleoducto del Magdalena Medio. Otros proyectos de interés para la cadena, como el mejoramiento y mantenimiento de la vía Villavicencio – Cabuya – Tame de la Troncal del Llano, la cual tiene asignado un presupuesto de $ 2000 millones para el 2001.

- La celebración de un Tratado de Comercio y Navegación con Venezuela quedó incluido en la agenda de la Comisión Binacional. El alcance previsto es el de facilitar la navegación de naves con bandera colombiana en aguas venezolanas, toda vez que el tráfico a la inversa actualmente es posible.

- Ya se concluyeron los términos de referencia para efectuar el estudio de demanda que determinará la viabilidad del Proyecto de navegabilidad del Río Meta y para entregar en concesión la hidrovía y sus puertos.

- En materia de Investigación y desarrollo tecnológico, está en desarrollo la firma de un acuerdo de cooperación técnica con Malasia y otros países productores de material genético para el cultivo de la palma de aceite.

- Los Productores de Palma a través del Fondo de Fomento Palmero asignaron un presupuesto de $516 millones para desarrollar investigaciones en producción de variedades y mejoramiento genético de Palma.

- Para la identificación de la Oleoquímica en Colombia, y para diseñar una política adecuada de abastecimiento de materias primas para la industria de jabones, se elaboraron los términos de referencia para contratar los estudios. Los términos de referencia para la industria de jabones fueron concertados entre la Cámara de Cosméticos de la Andi y Fedepalma..

MINCOMEX

- Con recursos del fondo parafiscal de la soya y $500 millones asignados por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, se adelantó el Plan de Investigación en Soya, que ya desarrolló variedades de mayor rendimiento.

- Colombia incluyó los productos de la cadena en la lista de bienes para los cuales se solicita acelerar el Programa de Desgravación del G3, de tal manera que, en ese mercado, el aceite de palma colombiano quede en igualdad de condiciones con el de origen ecuatoriano.

- En las negociaciones con Mercosur se encuentra en curso la negociación con Paraguay y Uruguay, en la cual se tendrán en cuenta las sensibilidades de los productos de la cadena, contando con la activa participación del sector privado. Con Argentina se negociaron preferencias para la materias primas de la cadena al nivel del 20% y se excluyeron del acuerdo los productos industriales.

- El sector privado financió un estudio que se está realizando, orientado a sugerirle al Gobierno opciones de negociación en el marco de la OMC y del ALCA.

- El gobierno expidió un decreto temporal que limita el arancel total a un máximo del 40%, con el fin de garantizar a los productores colombianos de aceite condiciones de competencia equitativas frente a sus competidores andinos.

- La cadena de oleaginosas, aceites y grasas se benefició en el año 2000 con un Cert reconocido de $2.463 millones de pesos.

- El sector privado elaboró conjuntamente con Proexport planes exportadores y proyectos Especiales para la cofinanciación de los estudios de inteligencia de mercados, para los productos de la palma de aceite en los mercados de México, Venezuela y Estados Unidos.

- Se trabajaron planes exportadores con dos compañías extractoras, con base en los cuales se asistió a las principales ferias internacionales del sector (Foodex y SIAL).

- En desarrollo del Proyecto Especial de Orgánicos, se apoyó a las empresas extractoras en actividades como la participación en la Feria Biofach 2000 y en visitas de asistencia técnica y a través de la Oficina Comercial de Proexport en Londres se ha promovido la venta de aceite de palma orgánico con muy buenas perspectivas.

- A enero de 2001, FINAGRO aprobó 52 solicitudes de la cadena por un total de $16.114 millones y se asignaron recursos por valor de $4.141.7 millones de pesos en materia de ICR. Para el año 2001, se aprobó una partida de $20.000 millones de pesos para ICR en el Presupuesto General de la Nación.

- Con el fin de estimular la inversión y las nuevas formas de acceso al capital, se conformó un Grupo de Trabajo Interinstitucional, (Ministerio de Agricultura, Consejería Económica Presidencia de la República, Finagro, DNP) encargado de proponer un esquema adecuado de financiamiento para proyectos de inversión a largo plazo, como es el caso del cultivo de la palma de aceite.

MINCOMEX

- La Bolsa Nacional Agropecuaria trabaja con el sector Privado en el diseño de diferentes sistemas de apalancamiento financiero de proyectos palmeros a través de titularización para nuevas siembras, titularización para sustitución de pasivos, contratos forward para fruto y aceite de palma, repos sobre facturas, financiación a partir de contratos de exportación y cobertura de riesgo de variación de precios para aceite crudo de palma, entre otros. A la fecha se encuentran en estudio 9 proyectos

- En los Llanos Orientales, se fomenta la compra de la cosecha de soya bajo la modalidad de agricultura de contrato. En la presente cosecha, más de 13.000 toneladas fueron negociadas bajo este mecanismo.

- El Fondo de Fomento Palmero cofinanciará el proyecto de Capacitación y promoción empresarial en el sector palmero con un presupuesto de $238 millones para el 2001.

- El SENA estructura el Programa de Creación de Empresas para el sector palmero y la seccional Santander realizó el estudio de caracterización del sector productivo de la Palma de Aceite en los aspectos organizacionales, económicos, tecnológicos, ocupacionales y educativos, con miras a estructurar un programa de Competencias laborales para el sector.

- Se definió y concertó con las autoridades ambientales una metodología única de aplicación en todo el país para presentar planes de manejo ambiental, la cual está siendo difundida por la Unidad de Asesoría Ambiental de Fedepalma. La SAC está elaborando una cartilla divulgativa al respecto.

- Creación y puesta en marcha de los núcleos regionales agroempresariales de competitividad (Clusters) en la Costa Atlántica (Santa Marta), el Centro del País (Bucaramanga) y los Llanos (Villavicencio).

- Fedepalma está montando el Centro de Investigaciones y Desarrollo Tecnológico para la palma de aceite, en el Magdalena Medio. Igualmente, el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural contrató una consultoría para iniciar la construcción de un sistema de indicadores de Competitividad para las diferentes cadenas.

- Desde mediados de 1999 y hasta finales del 2000 Fedepalma adelantó un trabajo de Prospectiva del sector con proyecciones hasta el año 2020 y con base en esta información se constituyó la Promotora para el Desarrollo de Nuevos Proyectos de Siembras de Palma de Aceite en Colombia -Propalma S.A.-, en asocio con Proexport , Coinvertir y con la participación de inversionistas nacionales y extranjeros.

- Los créditos otorgados por Bancoldex al sector de Grasas y Aceites Vegetales en el período enero - diciembre de 2000 ascendieron a $6.839 millones y al sector de Semillas y Frutos Oleaginosos a $1.210 millones, participando con el 2.6% del total del sector agropecuario. Los recursos desembolsados por Bancoldex a esta cadena ascienden al 0.5% del total de créditos otorgados por la Entidad en el periodo enero - mayo del 2001.

- El Cert reconocido en el período enero –mayo 2001, para esta cadena asciende aproximadamente a los $162 millones de pesos.

- En el área de negociaciones, con Paraguay se ha trabajado en la identificación de sensibilidades de los productos de la cadena, contando con la activa participación del sector privado. Adicionalmente, Colombia incluyó los productos de la cadena en la lista de productos para los cuales se solicita acelerar el Programa de Desgravación del G3, de tal manera que, en ese mercado, el aceite de palma colombiano quede en igualdad de condiciones con el de origen ecuatoriano.

- Se finalizaron los estudios de mercados que se venían realizando con apoyo de Proexport, para los mercados de Estados Unidos, México y Venezuela.

- Se realizó entre los sectores palmeros de Colombia y Malasia, un acuerdo marco de cooperación técnica Gobierno a Gobierno, relacionado con material genético para el cultivo de la palma de aceite.

Camarón de cultivo

El valor exportado por esta Cadena en el 2000 creció cerca del 5% en el periodo enero - noviembre de 2000, siendo el Camarón de cultivo congelado el producto más importante.

Al igual que el Camarón de pesca, para el Camarón de cultivo España y Estados Unidos son dos de sus tres primeros mercados de exportación con el 41% y 12%, respectivamente. Adicionalmente, y a diferencia del primero, esta Cadena tiene casi el triple de opciones más como destino de sus ventas al exterior, con 16 países actuales aunque con valores muy bajos.

En este sentido, se tiene previsto iniciar en el año 2001 un Proyecto de Exportación de Larva que tiene como mercados objetivo los países de Latinoamérica.

Durante el primer trimestre de 2001, el valor exportado por esta Cadena cayó cerca del 15%, siendo el Camarón congelado el producto de exportación más importante.

Para el Camarón de cultivo España y Estados Unidos son dos de sus tres primeros mercados de exportación con el 38% y 13%, respectivamente.

Los avances más destacados de esta cadena en el periodo Julio 2000 - julio del 2001 son:

- El sector Privado desarrolló varios proyectos entre los cuales se encuentran los de manejo, prevención y bioseguridad de las empresas y los de CENIACUA, realizando cuantiosas inversiones en investigación de punta para generar mejoramientos genéticos con los cuales la especie se desarrolle en mejores condiciones y se eviten las enfermedades. El resultado se consideró muy satisfactorio porque se salvó la producción de la Costa Caribe y cerca del 50% de la producción de la Costa Pacífica.

- Se inició un importante renglón de exportaciones en tecnologías de mejoramiento genético, en alianza con una firma Noruega.

- Se avanzó en el Convenio con el Ministerio de Agricultura para realizar investigaciones de desarrollo tecnológico en la fase I por $1500 millones de los recursos de Proagro.

MINCOMEX

- La producción en finca ha aumentado del 12% al 15% y las exportaciones han crecido el 25% entre 1999 y 2000.

- Se ha producido y exportado semilla por valor de US$2´700.000.

- Proexport y Acuanal adelantan un Proyecto de Exportación de Larva como resultado de los avances en el desarrollo de la "Variedad Colombia". Este proyecto tiene como mercados objetivo los países productores de camarón en Latinoamérica.

- Se desarrolló la fase I del Plan de Crecimiento, con la ampliación de las áreas de cultivo en 1.380 hectáreas, 300 hectáreas más de lo previsto, que duplicarán los valores de la producción y exportaciones, a partir de 2001.

- Acuanal en coordinación con Proexport participó en la Feria European Sea Food 2000, uno de los eventos más importante del sector.

- Proexport organizó la visita de una Misión de Expertos Japoneses de la Overseas Fishery Cooperation Foundation - OFCF, la cual tuvo como objetivo la recolección de información sobre el sector acuícola y pesquero en Colombia, para determinar las posibilidades de cooperación e inversión.

- La cadena de camarón de cultivo se benefició con un Cert reconocido por $2.262 millones en el año 2000. Cert reconocido en el período enero – mayo 2001, la suma de $1.716 millones de pesos.

- Reducción de los trámites ambientales mediante la modificación del Decreto 1753 de 1994, tendiente a agilizar, flexibilizar y reducir trámites en licencias y permisos.

- Los recursos desembolsados por Bancoldex a esta cadena ascienden al 0.9% del total de créditos otorgados por la Entidad en el periodo enero - mayo de 2001.

- En el campo del medio ambiente, se realizó una guía ambiental para el sector camaricultor, como resultado del acuerdo suscrito entre el ministerio del Medio Ambiente, la Sociedad de Agricultores de Colombia –SAC- y ACUANAL, la cual debe ser avalada por el Ministerio del Medio Ambiente y las Corporaciones Autónomas Regionales.

- Las empresas del sector implementan técnicas de producción basadas en los esquemas del adecuado manejo ambiental, disminuyendo recambios de agua, una alimentación balanceada, biofiltración de aguas, manejo de suelos, todas las actividades encaminadas hacia un manejo ambiental sano.

- En cuanto a tecnologías, se está trabajando en los convenios Técnico-Científicos relacionados con la investigación y desarrollo tecnológico y en los programas de Mejoramiento Genético y Bioseguridad. Además, se ha avanzado en el convenio con el Ministerio de Agricultura para la realización de investigaciones tecnológicas, con la asignación del desembolso de los recursos de PROAGRO. Por otro lado, en la actualidad las plantas de proceso del sector camaricultor cuentan con sistema HACCP.

MINCOMEX

- En nuevos mercados se destaca que el mejoramiento genético ha permitido incrementar la productividad de la industria colocando al producto en nuevos mercados de Europa como son Francia, Italia y Portugal y se consolidó el mercado de España, Estados Unidos y Japón por los ingredientes de calidad, tamaño y precios. Cuentan con la certificación sanitaria y de calidad para acceder a tan exigentes mercados.

- También es de resaltar que el país pasó de ser importador de semilla a productor y exportador, sustituyendo importaciones provenientes de países vecinos. La sustitución de semilla incorporó una reducción de costos de materias primas, favoreciendo la rentabilidad de las empresas y la competitividad de la industria colombiana. Colombia actualmente ocupa el segundo lugar en productividad a nivel mundial, comparado con países productores de la misma especie de camarón como es Ecuador que cuenta con una productividad de 1.000Kg/Hha/año siendo Colombia de aproximadamente 4.000Kg/Ha/año gracias a la aplicación de los desarrollos propuestos por CENIACUA.

Papa

Las exportaciones en el 2000 casi se duplicaron (93%) en el periodo enero - noviembre de 2000 y los productos que mayor valor exportado representan son la Papa fresca con el 61% y las preparadas con el 35%.

Aunque esta Cadena tiene sólo 10 mercados de destino, la situación de concentración de las exportaciones es mayor si se tiene en cuenta que el 98% de ellas se dirige a Venezuela, lo cual le crea una gran dependencia comercial de ese país.

Para el primer trimestre sus exportaciones se han reducido casi a la mitad respecto al primer trimestre del año 2000 y los productos que mayor valor exportado representan son la Papa fresca con el 43% y las preparadas con el 46%.

El 80% de las exportaciones se dirige a Venezuela, Estados Unidos participa con el 8% y el 12% restante corresponde a los otros 9 mercados de destino.

Los avances más destacados de esta cadena en el periodo Julio 2000 - julio del 2001 son:

- Dentro de este componente, el DANE asignó $250 millones para el proyecto del Censo Nacional Papero.

- Se creó el Consejo Nacional de la Papa y se establecieron cuatro Comités Regionales de Competitividad, en los principales departamentos paperos del país: Cundinamarca, Boyacá, Nariño y Antioquia, los cuales lideran el desarrollo comercial y agroindustrial a nivel regional. Igualmente, con el propósito de fortalecer los programas de investigación, transferencia de tecnología, comercialización e investigación de mercados, se inició el recaudo de la cuota parafiscal de la papa a través del Fondo de Fomento Hortifrutícola y para la vigencia de 2001 se han proyectado ingresos cercanos a los $700 millones. Paralelamente se sigue trabajando en la expedición de la Ley de Fomento Papero, por parte del Congreso de la República.

MINCOMEX

- Durante el año 2000, con una partida de $1.000 millones se adelantó el Plan Nacional de Semilla Certificada de Papa que logró una transformación significativa en la cultura de uso de semilla, al pasar del 1% de uso de semilla certificada a aproximadamente el 9%, lo cual ha tenido un importante impacto en la calidad y rendimiento del cultivo. Así mismo, Para el año 2001 este Programa cuenta con $700 millones y busca aumentar al 20% el uso de semilla certificada al finalizar la presente vigencia. Al respecto, es importante señalar que éste Plan de Semilla Certificada, cuenta con un programa de seguimiento y acompañamiento en el componente de mercadeo y asesoría postventa, los que en principio asegura una transformación en los tradicionales sistemas de mercadeo de semilla.

- A través de CORPOICA se lanzó la Variedad Milenia I, para uso industrial y se adelantan trabajos en el componente de mejoramiento genético de la variedad yema de huevo (criolla), con importantes posibilidades en el mercado europeo, mediante un programa agroexportador de papa criolla enlatada.

- En materia de reposicionamiento de variedades existentes, se están impulsando programas de transferencia de tecnología en campo y campañas de relanzamiento con variedades como ICA- morita, cuyos rendimientos alcanzan las 70 toneladas por hectárea.

- Como complemento a esta estrategia, se ha elaborado una agenda que cuenta con los siguientes programas: Investigación y transferencia de tecnología sobre insumos agroquímicos y semilla; investigación básica de largo plazo y difusión de avances y resultados; investigación aplicada y transferencia de tecnología para manejo adecuado y sostenible de cultivos y control fitosanitario; investigación y transferencia de tecnología en manejo postcosecha; investigación de sistemas de transferencia adecuados para los actores de la cadena; sistema de seguimiento y evaluación de los sistemas de investigación y transferencia de tecnología; investigación y transferencia para la calidad en producción, postcosecha, procesamiento y mercadeo; investigación de mercados y canales de distribución e investigación en procesamiento de papa y desarrollo de productos derivados, entre otros.

- Para el desarrollo de esta Agenda durante el año 2001 y parte del 2002 se asignó una partida por $2000 millones, que serán aplicados a los proyectos que fueron concertados con el sector privado a través del Consejo Nacional de la Papa, como son:

  a) Programa de ajuste, validación y transferencia de tecnología de labranza mínima, siembra directa, mecanización sostenible en ladera y equipos para mejorar la postcosecha a nivel de pequeños y medianos productores.

  b) Evaluación de parámetros para el almacenamiento de semilla de papa (uso de baculovirus, feromonas y trampas de luz) para el control de la Tecia solanívora.

  c) Caracterización de la colección genética de papa de acuerdo con la calidad de almidones.

  d) Evaluación del efecto de uso de abonos verdes, fertilización orgánica y biológica.

e) Validación y transferencia de modelos de manejo integrado de plagas y enfermedades en especial las del suelo.

f) Estudio para determinar la presencia en Colombia del tipo A2 de Phythophtora infestans.

g) Socialización integral de tecnología y apoyo para el fortalecimiento de procesos de concertación regional; Censo Nacional Papero y Plan Nacional de Semilla Certificada de Papa, entre otros.

- Proexport trabaja con la empresa Congelagro en el diseño de su Plan Exportador, con el fin de incrementar la participación de papa prefrita congelada al mercado venezolano.

- Participación en la Feria Foodex 2000 en Tokio con productos como papa criolla y normal prefrita congelada.

- La cadena de papa obtuvo en el año 2000 un Cert reconocido por $17 millones de pesos. Los recursos por reconocimiento de Cert en esta cadena en el período enero – mayo, ascendieron a $ 6 millones de pesos.

- El Gobierno Nacional, a través del Ministerio de Agricultura, asignó a la Cadena recursos por un monto de $ 1.000 millones para adelantar durante el año 2001 la segunda fase del Plan Nacional de Semilla. El desarrollo de la primera fase permitió un aumento en el índice de uso de semilla Certificada del 1% al 7.5%, así como el acondicionamiento de la infraestructura y la optimización de los procesos para la producción masiva de semillas básicas de alta calidad.

- En cuanto a modernización del mercado de la papa, se iniciaron operaciones de compra y venta de semilla certificada a través de la Bolsa Nacional Agropecuaria. En el campo, se logró a través de la asistencia técnica, capacitación y divulgación, la aplicación masiva por parte de los productores de modelos tecnológicos basados en el uso de semilla Certificada y complementados con prácticas de Manejo Integrado del Cultivo.

- En cuanto al manejo integrado de plagas, y teniendo en cuenta la grave afectación de los cultivos de papa, especialmente en el centro del país por Polilla Guatemalteca (Tecia solanivora), el Consejo Nacional de la Papa diseñó un Plan Estratégico para el manejo de esta polilla, para el cual el Ministerio de Agricultura aportó $ 500 millones.

- En el área de información se desarrolla un programa liderado por CEVIPAPA para consolidar el sistema de información integral de la cadena. Este consta de: 1) Fortalecimiento de la Red electrónica de la papa - REDEPAPA, que recopila, procesa y entrega toda la información tecnológica generada en el país y en los principales centros de investigación de papa del mundo; 2) Base de datos de investigadores, expertos, productores, semillistas, comerciantes, exportadores, industriales y lavadores de papa del país e incluye también una base bibliográfica y el inventario general de proyectos de investigación en papa en sus diferentes etapas; 3) Sistema de información de semilla de papa, el sistema de información de precios (dependiente del SIPSA), el

sistema de información de volúmenes y procedencia de la papa comercializada en centros mayoristas.

- Con el apoyo del Ministerio de Comercio Exterior, PROEXPORT, la CCI y el recientemente creado Observatorio de Competitividad, dependiente del Ministerio de Agricultura, la Cadena de la Papa ha venido avanzando en el diseño de un Plan Estratégico Exportador que pretende en el mediano plazo consolidar la producción nacional en el mercado venezolano, Centroamérica, El Caribe y Brasil, además de un proyecto para la exportación de papa criolla enlatada. Este último proyecto se ha venido trabajando en Antioquia bajo un esquema de Cadena integrando a productores de papa, fabricantes y proveedores de envases, empresa procesadora de conservas vegetales y el apoyo institucional.

- En el campo tecnológico se adelanta un proyecto de validación y transferencia de tecnología para el uso alternativo del desecho de la papa, con el cual se aspira no solo a mejorar sustancialmente la calidad de la papa que llega a los centros mayoristas sino a disminuir los focos de contaminación en campo y por ende al control de plagas, en especial al de Polilla Guatemalteca.

Cadenas de bienes con convenio firmado en agosto de 2000

Artefactos domésticos

En el 2000 su valor exportado creció cerca del 17% en el periodo enero - noviembre de 2000 (más que el total de las No Tradicionales). Los productos más importantes, en términos de valor, son: Congeladores (19% del total de sus exportaciones), Refrigeradores domésticos (17%), Reproductores láser y cocinas 10% cada uno.

Con 67 mercados de destino de sus exportaciones, sigue siendo Venezuela el principal comprador externo de estos productos (49%), seguido por Ecuador (12%) y Estados Unidos (7%). Se destaca el repunte que ha tenido el mercado centroamericano, principalmente Panamá y República Dominicana.

Muy seguramente el potencial exportador de esta Cadena se verá fortalecido con la reducción de costos que, en los mercados externos, tendrá la reducción arancelaria aprobada para algunos componentes de la línea blanca y línea marrón del sector de electrodomésticos.

Durante el primer trimestre del 2001 el valor exportado creció cerca del 57%. Los productos más importantes, en términos de valor, son: Congeladores (21% del total de sus exportaciones), Refrigeradores domésticos (14%), Reproductores láser y cocinas 7% cada uno.

Con 47 mercados de destino para sus exportaciones, sigue siendo Venezuela el principal comprador externo de estos productos (52%), seguido por Ecuador (8%) y Estados Unidos (5%). Se destaca el repunte que ha tenido el mercado centroamericano, principalmente Panamá y República Dominicana.

Los avances más destacados de esta cadena en el periodo Agosto 2000 - julio del 2001 son:

MINCOMEX

- El Comité de Asuntos Aduaneros y Arancelarios y de Comercio Exterior recomendó otorgar diferimiento arancelario al 0% y 5% a materias primas, bienes de capital, intermedios o de consumo, el cual se hará efectivo mediante expedición de decreto, una vez la Dian efectúe la conceptualización de la clasificación de los componentes solicitados.

- Durante el año 2000 Proexport apoyó la participación de diez empresas de electrodomesticos en el Showroom de la Casa Binacional en Caracas.

- Se llevó a cabo una jornada de capacitación con los empresarios de la cadena sobre el Diligenciamiento de la forma 010, por parte de la Dirección General de Comercio, del Ministerio de Comercio Exterior.

- El Cert reconocido en el año 2000 para la cadena de artefactos domésticos fue de $1,198 millones. En el período enero – mayo de este año, los recursos reconocidos por concepto de Cert a esta cadena ascendieron a $ 473 millones, lo que representa un poco más del 2% del total de recursos asignados a las cadenas que hacen parte de la Política Nacional de Productividad y Competitividad

- Para solucionar el problema de protección efectiva negativa del sector, el Gobierno Nacional expidió el Decreto 630 de abril de 2001 que reduce el arancel para los más importantes componentes utilizados en el ensamblaje de línea blanca y marrón.

- Con las oportunidades de negocios que brinda el Decreto 630 de 2001, una compañía comenzará a ensamblar audio y video desde la Zona Franca de Bogotá y se adelantan gestiones con dos compañías multinacionales para ensamblar conjuntamente para el mercado local.

- En innovación y reconversión tecnológica es importante mencionar las acciones adelantadas para cumplir con el Protocolo de Montreal: Hasta la fecha han sido financiados por el Fondo Multilateral 7 proyectos de las empresas del sector por un valor cercano a los US$ 7.5 millones, con un resultado de la eliminación efectiva de sustancias agotadoras de unas 655 toneladas por año.

- Respecto a la incorporación de tecnologías, empresas de la cadena han trabajado en la inyección de poliuretano, paredes calientes, eliminación de gases contaminantes del medio ambiente y muchos otros elementos que, colocan a los productos colombianos en una mejor posición competitiva frente a competidores.

- En términos de nuevos mercados y líneas de producción en la Comunidad Andina, El Caribe y Centroamérica, compañías del sector han hecho convenios de transferencia de tecnología para exportar líneas de refrigeración y se tienen posibilidades comerciales en Chile, Uruguay, Turquía y Egipto.

- En cuanto a nuevos productos y líneas de producción, el sector está incursionando en el mercado de radios para automóviles, inclusive los radios con CD, televisión con nuevos diseños con tecnología digital y calentadores de paso (6, 12 y 14 litros). De igual forma, se ha avanzado en el desarrollo del radio con celular incorporado y se

MINCOMEX

ofrecerá una línea de cuidado personal para damas, que incluye pinzas, secadores y espejos, entre otros.

Forestal madera muebles de madera

Sus exportaciones crecieron en el 2000 cerca del 41% en el periodo enero - noviembre de 2000 (más que el total de las No Tradicionales). Los productos que mayor valor exportado representan son: Tableros de madera (17% de sus exportaciones totales), Construcciones prefabricadas (15%) y Muebles (12%).

Con el 67% de sus exportaciones igualmente concentradas en Estados Unidos y Venezuela, esta Cadena cuenta con otros 58 mercados de destino, especialmente en Centroamérica, incluida Panamá.

Durante el primer trimestre sus exportaciones crecieron cerca del 38%. Los productos que mayor valor exportado representan son: Construcciones prefabricadas (17% de sus exportaciones totales), Tableros de madera (11%) y Muebles (8%).

Con el 66% de sus exportaciones concentradas en igual proporción en Estados Unidos y Venezuela, esta Cadena cuenta con otros 45 mercados de destino, especialmente en Centroamérica.

Los avances más destacods de esta cadena en el periodo Agosto 2000 - julio del 2001 son:

- Sector privado y público trabajaron activamente en la formulación del Plan Nacional de Desarrollo Forestal aprobado por el Consejo Nacional Ambiental el pasado 5 de diciembre.

- Durante el año 2000, Proexport apoyó la participación de las empresas colombianas de muebles que hacen parte del Proyecto Especial de Muebles R.T.A, en la Feria High Point, principal ventana del mueble en los Estados Unidos , así, como en la semana del Mueble en la Casa Binacional de la Oficina de Proexport de Venezuela. Igualmente, se adelantó un estudio de mercado en México para evaluar la posibilidad de poner una multitienda de artículos de madera en este país.

- Durante el 2000 se vincularon un total de 57 empresas a los diferentes programas de Proexport. Expopyme: Productos de Madera 6 y muebles 23. Planes exportadores: productos de la madera 3 y muebles 21. Proyectos especiales: muebles 4.

- Por medio de los Certificados de Reembolso Tributario - Cert, se reconoció a los exportadores de muebles y accesorios $1.377 millones durante el 2000, lo cual equivale al 3,3% del total reconocido por el gobierno a los exportadores a través de este instrumento.

- El Ministerio de Desarrollo Económico en coordinación con Confecámaras realizó talleres sobre Normalización, Acreditación y Metrología en Bogotá, Manizales, Pereira, Cali, Medellín Cartagena, Barranquilla y Bucaramanga, con la participación de cerca de 300 empresarios del sector Pymes.

MINCOMEX

- Mediante el Programa Nacional de Diseño, el Ministerio de Desarrollo Económico, la Cámara de Comercio de Bogotá y el sector privado, a través de Coacemuebles, adelantaron un evento tendiente a concientizar a los empresarios sobre temas como el levantamiento de un mapa de competitividad, empaque del producto, imagen corporativa y procesos productivos. Como resultado se vincularon diez empresas de la cadena a este programa.

- Los créditos otorgados por Bancoldex al sector de muebles y accesorios en el período enero diciembre de 2000 ascendieron a $1.146 millones. En el periodo de enero- mayo del 2001, los créditos otorgados por Bancoldex a esta cadena representaron el 2% del total otorgado a los exportadores.

- Por medio de los Certificados de reembolso tributario, se reconoció a los exportadores de muebles y accesorios $ 660 millones durante el periodo Enero mayo del 2001.

- Las Pymes de la cadena recibieron desembolsos del IFI durante el 2000, por $852 millones y fueron beneficiadas 827 microempresas con $1.128 millones.

- En el tema de la calidad, normalización y capacitación, cuatro empresas del sector, tres pequeñas y una grande, desarrollan con el Sena programas de mejoramiento continuo.

- El Centro de Productividad del Quindio desarrolla un programa para el secado de la guadua con una inversión de $ 150 millones. Además, el Centro Nacional de la Madera del Sena en Medellín ha desarrollado diferentes actividades tendientes a mejorar el ciclo productivo de la madera tanto formativas como de divulgación.

- Dentro del proceso de articulación de la cadena se llevó a cabo un encuentro entre fabricantes de muebles (Coacemuebles) y una de las más importantes reforestadoras del País (Reforestadora de la Costa) con el propósito de promocionar el uso de maderas reforestadas.

- En el aspecto medioambiental, el Plan Nacional de Desarrollo Forestal (PNDF), que se reglamentará en el próximo documento CONPES, estableció los lineamientos y estrategias para desarrollar programas de reforestación y manejo sostenible de las plantaciones.

- La empresa Pizano S.A, firmante del Convenio, recibió el sello verde Smart Wood que Certifica el manejo sostenible de bosques. Esta es la primera vez que se le otorga tal distinción a una empresa colombiana y es un aporte de gran valor a la competitividad de la cadena productiva.

- Finalmente, en el área de la promoción de exportaciones, Proexport desarrolló 12 planes de exportación individuales para empresas del eslabón de muebles de madera y se han renovado 6 planes exportadores. Igualmente, la Entidad apoyó la participación de empresas del sector por segunda vez en la principal ventana del mueble en Estados Unidos, la feria HIGH POINT que se realizó en el mes de abril y en el II Show Room del Mueble Colombiano en Caracas en el mismo mes.

MINCOMEX

- También desarrolla un proyecto especial para la exportación de pisos de madera en Guadua así como también la exportación de Muebles finos, con una cifra aproximada de exportación es de US$ 1.5 millones.

- Adicionalmente, el programa de Jóvenes Emprendedores del Ministerio de Comercio Exterior está apoyando proyectos del sector, y como resultado de esta labor y en unión con Proexport la empresa que ganó el Premio Nacional a la Innovación en el año 2000 fue la invitada de honor al Show Room del Mueble Colombiano en Caracas, la empresa tiene ventas aseguradas por US $30.000 y realizó una alianza estratégica con una de las principales productoras de colchones de E.E.U.U para desarrollar negocios conjuntos en Venezuela.

Camarón de pesca

En el 2000 sus exportaciones cayeron cerca del 1% en el periodo enero - noviembre de 2000 y el producto que mayor valor exportado representa es el Camarón de pesca congelado con casi el 100% de las exportaciones.

La dependencia de esta Cadena, en términos de mercados, es alta (6 países), más aún si se tiene en cuenta que cerca del 90% de su valor exportado se dirige hacia sólo tres países: Estados Unidos (46%), España (29%) y Japón (25%).

Durante el primer trimestre de 2001 las exportaciones cayeron cerca del 9% y el producto que mayor valor exportado representa es el Camarón de pesca congelado con casi el 100% de las exportaciones.

La dependencia de esta Cadena, en términos de mercados, es muy elevada (3 países), siendo ellos Japón (46%) y Estados Unidos y España con 27% cada uno.

Los avances más destacdos de esta cadena en el periodo Agosto 2000- julio del 2001 son:

- Se viene trabajando en el desarrollo del diagnóstico nacional de la cadena, para lo cual se adelantaron talleres con los empresarios y pescadores artesanales.

- El Sena y el Centro Náutico Pesquero de Cartagena trabajan en la capacitación a tripulaciones a través de la adecuación y actualización de los pensums existentes en materia de navegación, artes y equipos de pesca para formar y escalafonar las tripulaciones de las embarcaciones en los distintos cargos.

- El sector privado, a través de Acodiarpe, presentó ante la Comisión Tercera de la Cámara el análisis del efecto que sobre las empresas de la cadena tienen las modificaciones al tratamiento especial del Diesel Marino, en lo referente al impuesto global y la sobretasa, y su efecto sobre la rentabilidad en las faenas de pesca. Medio ambiente

- El Comité de seguimiento conformó dos grupos de trabajo junto con las entidades pertinentes para analizar los temas de mayor relevancia para la cadena. El primero está conformado por Invemar, Inpa y Acodiarpe y trabaja una propuesta sobre la incidencia de las pesquerías de camarón sobre las Tortugas y está analizando una

MINCOMEX

propuesta FAO encaminada a evaluar los DETS y la fauna acompañante en el área. El segundo grupo, integrado por Parques Corporaciones y DIMAR, trabaja los aspectos ambiental, migratorio, nidación, reproducción.

- Para la veda del año 2001, el INPA realizó un Convenio de $35 millones con ANPAC (Asociación Nacional de Pescadores de Colombia) para apoyar el proyecto de "Control Participativo de la Veda del Camarón en Aguas Someras del Pacífico Colombiano a través del Fortalecimiento Organizativo de las Comunidades de Pescadores Artesanales de la Región". Se realizaron talleres con los pescadores y demás entes vinculados al sector en Buenaventura y Tumaco y se pactaron los compromisos con respecto a la veda.

- Proexport organizó la visita de una Misión de Expertos Japoneses de la Overseas Fishery Cooperation Foundation - OFCF, la cual tuvo como objetivo la recolección de información sobre el sector acuícola y pesquero en Colombia, para determinar las posibilidades de cooperación e inversión.

- La cadena de camarón de pesca recibió en el año 2000 un Cert reconocido por valor de $1.331 millones. Por medio del Cert se reconoció a los exportadores de la cadena $1.500 millones durante el periodo enero-mayo del 2001.

- Los créditos recibidos de Bancoldex por el sector Crustáceos y Moluscos en el período enero – diciembre de 2000, alcanzó la suma de $23.159 millones, que representó una participación de 7.5% del total del sector agro, incluye camarón de pesca y de cultivo. La cadena de camarón de pesca recibió entre enero y mayo de 2001 recursos por $1.500 millones de pesos, a través de créditos de Bancoldex.

- La cadena ha vinculado 400 nuevos tripulantes a las faenas de pesca y generado 1000 empleos directos en las plantas de procesamiento de camarón, resaltando que esta última actividad es desarrollada principalmente por mujeres cabeza de familia.

- En el área medio ambiental, el sector privado trabaja en la aplicación de la normatividad sobre disposición de basuras, achique de sentinas, derrame de hidrocarburos, entre otros temas relacionados con la conservación del recurso.

- Con el fin de agilizar la gestión aduanera, conjuntamente el sector privado y la Policía Antinarcóticos han implementado un proceso más ágil para la revisión de los contenedores, propiciando la inspección de los mismos directamente en las plantas, lo cual se busca conservar la calidad de los productos. Además, la Dimar, la Capitanía de Puertos de Buenaventura y el sector privado vienen trabajando en la agilización de trámites para la expedición de permisos de operación y zarpe de los buques pesqueros.

- Durante el período de veda del Pacífico, en el primer semestre de 2001, el Sena y Acodiarpe adelantaron cursos sobre navegación, manejo de artes y equipos pesqueros, manipuleo a bordo y otros, con el fin de escalafonar tripulantes en las embarcaciones pesqueras. Igualmente, el sector pesquero industrial entró a formar parte del Comité Técnico del Centro Náutico de Buenaventura.

- Como resultado del Precio Preferencial del Diesel Marino, los empresarios de la cadena han reportado que los barcos que permanecían inactivos están reiniciando la actividad de pesca, con lo cual se ha generado un incremento en la captura de camarón, que se ve reflejada en un aumento del 15% en las exportaciones de productos pesqueros.

Equipo y maquinaria eléctrica y electrónica

En el 2000 las exportaciones de la cadena crecieron cerca del 32% en el periodo enero - noviembre de 2000 (más que el total de las No Tradicionales). Los productos que mayor valor exportado representa son: Cables para bujía (22% del total de sus exportaciones), Lámparas (16%) y Transformadores (14%).

A pesar de contar con 49 mercados de destino para sus exportaciones, la concentración de éstas en dos mercados de la Comunidad Andina es considerable: Venezuela y Ecuador, con el 35% y el 14%, respectivamente. Sin embargo, también se ha incursionado en mercados como el costarricense (7%) y el brasileño (3%).

Durante el 2001 sus exportaciones crecieron cerca del 56%, mucho más que el total de las No Tradicionales. Los productos que mayor valor exportado representan son: Conductores eléctricos de cobre y Cables para bujía (25% del total de sus exportaciones, cada uno), Lámparas (10%) y Transformadores (7%).

A pesar de contar con 39 mercados de destino para sus exportaciones, la concentración de éstas en dos mercados es considerable: Venezuela y Brasil, desplazando éste último a Ecuador, con el 28% y el 21%, respectivamente. También se ha incursionado en mercados como el de Costa Rica (7%).

Los avances más destacados de esta cadena en el periodo Agosto 2000 - junio del 2001 son:

- Durante el año 2000 Proexport aprobó tres Planes Exportadores de las empresas fabricantes de conductores, aparatos y generadores eléctricos. Mediante la gestión de Asesel tres empresas desarrollaron su Plan Exportador a través del Programa Expopyme.

- Con el apoyo de Proexport y Asesel, se tiene programada para el próximo mes de mayo la realización de una Misión Comercial Exploratoria a Centro América.

- En desarrollo del Programa de Subcontratación del Ministerio de Desarrollo, el pasado mes de septiembre en el marco de estas actividades, se apoyó la participación de los empresarios del sector en la Feria Exposición Internacional celebrada en Bogotá.

- El CERT reconocido en el año 2000 para la cadena de Electrónica Profesional fue de $56 millones, entre enero y mayo de este año fue de $ 355 millones.

- Asesel realiza un estudio sobre las normas técnicas internacionales aplicables al sector, para definir la estrategia de aplicación y adaptación de dichas normas a la actividad productiva nacional.

MINCOMEX

- Asesel, adelanta un inventario de los laboratorios de pruebas existentes en el país y sus condiciones actuales a fin de definir los servicios que pudieran prestar y evaluar la posibilidad de fortalecerlos a fin de adecuarlos a los requerimientos de la cadena. Adicionalmente, se busca determinar los ajustes y la inversión requerida para acondicionar los laboratorios a los requisitos mínimos, para que operen como certificadores de los productos y procedimientos del sector.

- Colciencias y Asesel avanzan en el proyecto del Centro de Desarrollo Tecnológico para la Cadena - CIDEI, para el cual Colciencias aseguró la apropiación de los recursos para la realización del estudio e implementación del centro, que tiene en perspectiva convertirse en unidad certificadora para la cadena y en una institución generadora de programas de investigación y desarrollo.

- Siete empresarios se encuentran preparando la documentación del programa PNAC, para empezar el proceso de certificación en la ISO 9000.

- Bajo la coordinación de los Ministerios de Desarrollo y Comercio Exterior, se realizo una jornada financiera con la participación del IFI, FNG, PROEXPORT, BANCOLDEX, SEGUREXPO, Asesel y los empresarios. En esta jornada se realizó una clínica empresarial con participación de Bancolombia, a fin de personalizar las condiciones de acceso al crédito por parte de los industriales interesados.

- Con la coordinación de Asesel se inscribieron 23 empresas de la cadena al Centro de Subcontratación de la Cámara de Comercio de Bogotá, dentro del Programa de la Red Nacional de Subcontratación.

- Se realizaron jornadas de Capacitación en Bogotá y Cali acerca de los siguientes temas: Planes Exportadores, Manejo de la Página de Intelexport, Programa BASC y Negociaciones Internacionales.

- Se vincularon las empresas Fadetel y Transequipos al Programa Expopyme. Adicionalmente se solicitó la inscripción al Programa Expopyme de las empresas B & G Electrónica y Payer Electrónica.

- Se encuentra en ejecución el Proyecto de Inteligencia de Mercados a Centroamérica, de 5 empresas de servicios en ingeniería eléctrica. Con los resultados de la inteligencia de mercados se organizará el proyecto especial de exportación. Este proyecto se enmarca en la alianza estratégica que han realizado las empresas: Proansa, J.E. Jaimes Ingenieros, Lighgen Ingeniería, AENE Operación y Genelec Ltda., con el fin de entrar al mercado centroamericano racionalizando la inversión y optimizando las fortalezas de cada una de las empresas.

- Asesel e Icontec diseñaron una encuesta de identificación de las necesidades de normalización de los productos del sector, se aplicó a 156 empresas en las ciudades de Bogotá, Medellín, Eje Cafetero, Cali y Popayán, donde además se conformaron Comités Técnicos de Normalización.

MINCOMEX

- El 30 de mayo del 2001, se realizó en el salón de la Calidad del Icontec, el Foro de Normalización de la Industria Electrónica, cuyo resultado fue la creación de una Secretaría Técnica de Normalización y el inicio de la organización del Comité de Seguridad y el de Potencia.

- Los laboratorios de diferentes universidades (Valle, Nacional, Distrital, Andes, Itec de Telecom, y el laboratorio de Telecom) trabajan para dinamizar una red de laboratorios con el fin de ordenar la oferta de servicios y vincularse al programa de normalización del sector privado.

- Con el apoyo del Departamento Nacional de Planeación y Colciencias, el sector privado está desarrollando el estudio de caracterización de las cadenas equipos y maquinaria eléctricas y electrónica profesional.

Piscicultura de exportación

Estas exportaciones cayeron cerca del 1% en el periodo enero - diciembre de 2000. Los productos que mayor valor exportado representan son: Peces ornamentales (49%), Salmón (20%) y Truchas (18%).

A pesar de contar con un total de 37 mercados destino para sus exportaciones, el 67% de ellas se dirige al mercado estadounidense.

En este año, participar en eventos como el BOSTON SEA FOOD SHOW, promoverá el Inicio de exportaciones de filete de tilapia y el pescado entero de tilapia negra, fresco o congelado, al mercado de Estados Unidos.

En el primer trimestre las exportaciones cayeron cerca del 2% y los productos que mayor valor exportado representan son: Peces ornamentales (59%), Salmón (22%) y Truchas (9%).

A pesar de contar con un total de 29 mercados destino para sus exportaciones, casi el 80% de ellas está concentrado en dos mercados: Estados Unidos (69%) y el 12% en Alemania.

Avances de la cadena en el periodo Agosto 2000 - julio del 2001

- Se viene trabajando en el desarrollo del diagnóstico y caracterización de la cadena en el Valle y Cauca, Llanos Orientales, Huila y Tolima, Antioquia, Santanderes, Cundinamarca y Boyacá y Costa Atlántica.

- Se ha desarrollado la Estrategia General para la cadena productiva de la piscicultura, que se constituye como la base del Acuerdo Nacional de Competitividad.

- Conjuntamente con el INPA, se inició el proceso para el desarrollo de alternativas científicas y tecnológicas para el mejoramiento genético de las diferentes especies piscícolas.

MINCOMEX

- Dentro del marco del Plan Exportador, llevado a cabo entre la industria privada y Proexport, se realizó una misión comercial hacia los Estados Unidos, en la cual se ratificó que el mercado actual existente es el del filete de tilapia y el pescado entero de tilapia negra fresco o congelado.

- Dentro del plan exportador piscícola se concretó la participación de los industriales en el BOSTON SEA FOOD SHOW del 26 al 29 de Marzo de 2001. Se identifico el filete de tilapia roja como el de mayor potencial. Como resultado de lo anterior, cinco empresas se unieron para constituir la marca Betania Springs y trabajan en la constitución de una Comercializadora Internacional que llevará el mismo nombre.

- Cinco empresas de la cadena se unieron para crear marca propia y exportar a los mercado de Estados Unidos, México y Puerto Rico.

- Está cadena obtuvo en el año 2000 un Cert reconocido por $191 millones.

- Reducción de los trámites ambientales mediante la modificación del Decreto 1753 de 1994, tendiente a agilizar, flexibilizar y reducir trámites en licencias y permisos.

- La ampliación de las áreas de producción, mediante la adecuación y construcción de infraestructura para el desarrollo de esta actividad, permitió un crecimiento del 40% en la producción y la generación de 250 nuevos empleos directos en lo corrido del 2001.

- Con el apoyo de Colciencias, Sena y el Centro Nacional de Productividad, los empresarios vienen implementando programas de manejo administrativo y gerencia orientados a mejorar la productividad y competitividad, que implican desde mejoras en los procesos hasta la instalación de tecnología de punta para hacer seguimiento a clientes y proveedores e iniciar el acercamiento al consumidor final.

- En cuanto a nuevos productos y mercados, los empresarios vienen trabajando en nuevas presentaciones y empaques para los productos de la cadena que compitan directamente con la carne de res, cerdo y pollo en las porciones por kilo. Además, el sector privado viene trabajando en la creación de marcas propias para comercializar en el mercado nacional y en el internacional, principalmente en Estados Unidos.

- En un trabajo concertado con el INPA, se vienen adelantando investigaciones en la Estación Piscícola de Gigante, en la Represa de Betania, con líneas mejoradas de tilapia roja.

- En cuanto a estímulos e incentivos, el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, a través de Finagro, vinculó a la cadena al Programa Incentivo de Capitalización Rural, mediante la inclusión de las mallas aplicando un ICR del 20%. Además, vinculó, a través del Sistema de Información de Precios del Sector Agropecuario - Sipsa -, los productos piscícolas de interés para la cadena.

- Los créditos asignados por Bancoldex como apoyo a las exportaciones de la cadena de piscicultura, llegaron a $ 303 millones de pesos entre enero y mayo de 2001.

MINCOMEX

- Por medio de los Certificados de Reembolso Tributario se reconoció a los exportadores de la cadena $ 303 millones durante el periodo enero-mayo del 2001.

Cadenas de bienes con convenio firmado en febrero de 2001

Lácteos

Entre enero y marzo el valor de las exportaciones de esta Cadena creció cerca del 58%. Los productos que mayor valor exportado constituyen son: Leche en polvo sin azúcar (67% de sus exportaciones totales) y Leche y nata (6%).

Las exportaciones de lácteos dependen casi completamente del mercado venezolano (92%), mientras que el 8% restante se dirige a otros mercados de destino.

Avances de la cadena en el periodo Febrero - julio del 2001

- En el área de desarrollo de nuevos productos, los empresarios vienen trabajando en diferentes presentaciones y productos como mezclas saborizadas a base de frutas y líneas económicas de derivados lácteos, además de nuevas marcas para comercializar en el mercado nacional.

- Empresas de la cadena han invertido en la adquisición de tanques para enfriamiento en fincas y maquinaria y equipos para ultrapasteurización.

- En cuanto a calidad, el sector privado ha desarrollado programas de aseguramiento de las normas ISO 9000 y HACCP, orientados a la búsqueda de estándares internacionales. Además, una de las empresas del sector (Alquería) recibió el sello de calidad internacional Quality Shekd. Igualmente se ha trabajado en el nuevo proyecto de la norma sobre rotulado para productos lácteos.

- Con el objetivo de la promoción de exportaciones, en mayo Proexport realizó jornadas de divulgación sobre los programas Expopyme, Planes y Proyectos Especiales de Exportación e Intelexport a los empresarios y gremios de la cadena.

- Finalmente, hay que resaltar que en mayo, Colombia obtuvo la Certificación como país libre de aftosa, lo cual permite ampliar las perspectivas de exportación de productos lácteos al mercado externo.

- Se viene avanzado en la revisión de los Decretos 2437/86 y 2310/88 con el fin de actualizarlos y ajustarlos a los requerimientos actuales del mercado de derivados lácteos. Igualmente se ha venido trabajando en el nuevo proyecto de la norma sobre rotulado para productos lácteos, que posteriormente se llevará a consulta por parte del sector privado.

- Esta cadena priorizó los siguientes productos como los de mayor potencial exportador: Leche UHT, leche en polvo, quesos maduros, arequipe, avena y suero en polvo. Lo anterior facilita el desarrollo de compromisos en varios temas relacionados con homologación de normas, desarrollo de normas de calidad, acceso a mercados y promoción de exportaciones.

MINCOMEX

- El monto de los créditos asignados por Bancoldex como mecanismo de apoyo a las exportaciones de la cadena láctea y sus derivados ascendió a $1.665 millones de pesos entre enero y mayo de 2001. Por concepto de Cert, se reconoció a los exportadores de la cadena $ 1.665 millones durante el periodo enero-mayo de 2001.

Cárnicos

Sus exportaciones se duplicaron respecto al primer trimestre del año 2000. Los productos que mayor valor exportado muestran son: Carne bovina congelada (62% de sus exportaciones totales), Carne bovina fresca (15%) y Carne bovina en canal (10%).

Venezuela y las Antillas Holandesas son los dos principales mercados, representando el 65% y el 21%, respectivamente, del valor exportado.

Los avances más destacods de esta cadena en el periodo Febrero - julio de 2001 son:

- En el área de mercados se ha trabajado en mejorar la posición competitiva de la carne de bovino en Chile, México, Venezuela y Panamá. Para procesados se han realizado estudios de mercado y los empresarios de este sector asistieron a ruedas de negocios buscando la penetración para los mercados de Venezuela, Costa Rica, Honduras, Panamá y Perú.

- El sector privado desarrolla un Plan Estratégico para la exportación de carne, en conjunto con Proexport, además de participar en el programa Expopyme. Así mismo, algunos frigoríficos adelantan planes y programas especiales de exportación participando en cursos de Negocios Internacionales gracias al Convenio suscrito entre Proexport y la Universidad del Norte.

- En el campo tecnológico, la industria avícola trabaja en un plan genérico que contempla la implementación del sistema a lo largo de todo proceso, desde la incubación hasta el mercado de pollo fresco, iniciativa ésta que va en su etapa avanzada pues todo este proceso empezó en 1999. De la misma forma, para la implementación de calidad de los procesadores de carnes y embutidos se obtuvo el sello de calidad para cuatro productos.

- En cuanto a sistemas de sanidad, el sector porcícola ha venido trabajando en programas de monitoreo serológico con el fin de detectar enfermedades y epidemias, así como la implementación del sistema HACCP y en la erradicación de la peste porcina.

- En lo corrido del año 2001 hasta mayo, Bancoldex financió proyectos y actividades de los empresarios de la cadena por $ 910 millones.

- Para esta cadena Bancoldex asigno el 0.16% de sus desembolsos totales, en el periodo enero – mayo del 2001.

MINCOMEX

Metalmecánica

Sus exportaciones crecieron cerca del 9%. Del total exportado, el 60% corresponde a manufacturas de hierro y acero y el 30% a la metalurgia. Dentro de los principales productos de exportación se destacan los tubos (9%), laminados (7%), machetes (6%) y desechos de cobre y aluminio (5%, cada uno).

Son 58 los mercados de destino de sus exportaciones, siendo los más importantes Venezuela (26%) y Estados Unidos (17%). Son también importantes Costa Rica, Ecuador y Perú.

Los avances más destacos de esta cadena en el periodo Febrero - julio de 2001 son:

- Se realizó una alianza estratégica entre Ecopetrol, compañías extranjeras y talleres locales, la cual permitirá la fabricación local de piezas requeridas por la refinería de petróleo de Barrancabermeja. Mediante este esquema, Ecopetrol adquirirá partes y repuestos de alta calidad y tecnología en unas condiciones de costo y entrega mucho mejores a las normales, al tiempo que se genera empleo calificado y se lleva a cabo un proceso de transferencia tecnológica muy interesante para la región.

- Se llevaron a cabo jornadas financieras para las empresas de la cadena en Bucaramanga, Barranquilla y Cartagena.

- En el tema de negociaciones internacionales, Andi y Ministerio de Desarrollo Económico, realizaron en un perfil de la cadena que servirá para la preparación de las negociaciones internacionales que tiene Colombia en su agenda.

- Del total de desembolsos de Bancoldex, entre enero y mayo de 2001, el 2% se destinó a esta cadena.

- El Cert reconocido en el período enero – mayo 2001 fue alrededor de $ 1.206 millones.

Pulpa papel industria gráfica y editoriales

Su valor exportado creció cerca del 34% (más que el total de las No Tradicionales). Los productos más importantes, en términos de valor, son: libros, folletos e impresos (20% de sus exportaciones totales), compresas y tampones higiénicos (16%) y diccionarios y enciclopedias (7%).

Se destaca que el valor exportado durante el primer trimestre de este año por el eslabón de industria gráfica y conexas ha sido el más alto en los últimos cuatro años (US$ 46 millones, representando un incremento del 20 % frente al año 2000).

Los ingresos por exportaciones de papel crecieron especialmente en Venezuela (56%), Estados Unidos (184%), Unión Europea (más de 1000%), Bolivia (277%), Caricom (147%), Mercado Común Centroamericano (35%) y Perú (9%).

Los avances más destacdos de esta cadena en el periodo Febrero - julio del 2001 son:

MINCOMEX

- La industria papelera ha hecho inversiones por montos superiores a los US$ 100 millones en los años recientes en incrementos de capacidad instalada y mejoramiento de la calidad. En el futuro cercano se incrementará la capacidad en papeles suaves y en papeles esmaltados de imprenta y escritura.

- En este momento hay 10 empresas del sector con proyectos para el mejoramiento de la productividad y direccionamiento estratégico, de las cuales 3 ya realizaron las tres fases del proyecto; el Sena aporta el 50% del valor del proyecto y ha desembolsado aproximadamente $53 millones de pesos.

- En convenio con el Sena y con el apoyo de CENPAPEL cerca de la mitad de las papeleras más importantes han desarrollado programas para la formación continua de los empleados y trabajadores en el periodo 2000 - 2001.

- En innovación y desarrollo tecnológico el sector de artes gráficas ha realizado importaciones de maquinaria por un monto de US$13 millones entre enero y marzo del presente año.

- Con el propósito de difundir los avances y nuevas tecnologías para la Industria Gráfica Colombiana, Andigraf y Corferias realizaron la V Feria Internacional Andigráfica con la participación de cerca de 300 casas fabricantes de maquinaria, equipos, materias primas y diversos insumos provenientes de diferentes países

- Con gran éxito se realizó la 14° Feria Internacional del libro de Bogotá con la participación de 74 compradores internacionales, 35% mas que la feria pasada y la generación de negocios internacionales para las empresas participantes muy superiores a los causados en la versión anterior. Adicionalmente, dentro del marco de la feria se realizaron jornadas de capacitación para los profesionales nacionales e internacionales en temas tan importantes como los derechos de autor.

- 35 empresas de la industria gráfica se encuentran en el programa Expopyme de Proexport, casos puntuales demuestran los beneficios que las empresas han obtenido en este programa en cuanto desarrollo de planes exportadores, identificación de necesidades, fortalezas y debilidades, el desarrollo de nuevos productos de acuerdo con la demanda internacional y el establecimiento de una organización empresarial estratégica orientada al mercado externo.

- Por medio de Cert se reconoció a los exportadores de la cadena $497 millones durante el periodo enero - mayo de 2001.

- En el periodo enero – mayo de 2001, Bancoldex ha desembolsado el 14% del total de sus recursos crediticios a empresas de esta cadena.

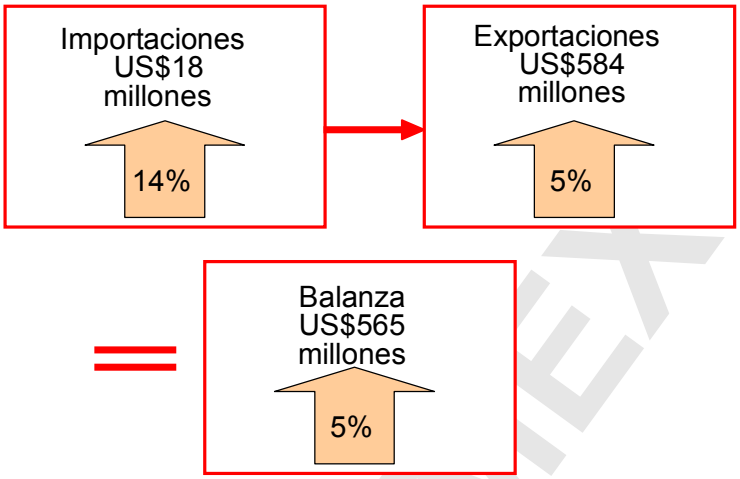
MINCOMEX

Nuevos convenios

Flores

CADENA DE LA FLORICULTURA

BALANZA COMERCIAL Ene/Diciembre 2000



Fortalezas

- El desarrollo del sector floricultor colombiano es uno de los más exitosos en la historia de las exportaciones del país. En 35 años de actividad el sector logró convertirse a nivel internacional en el segundo exportador mundial de flores frescas y en el ámbito nacional en el primer rubro no tradicional de exportación y el cuarto dentro de las exportaciones totales.

- Colombia es el primer proveedor de flores de Estados Unidos con una participación del 65% del mercado total y el cuarto proveedor de la Unión Europea con una participación de 4% del volumen total importado, siendo Inglaterra y Alemania los principales mercados.

- De cada tres flores que se consumen en Estados Unidos dos provienen de Colombia, y están disponibles para millones de consumidores en países como Japón y Rusia.

- La producción de flores es intensiva en mano de obra y generó en el año 2000 unos 78.000 empleos indirectos y 75.000 indirectos.

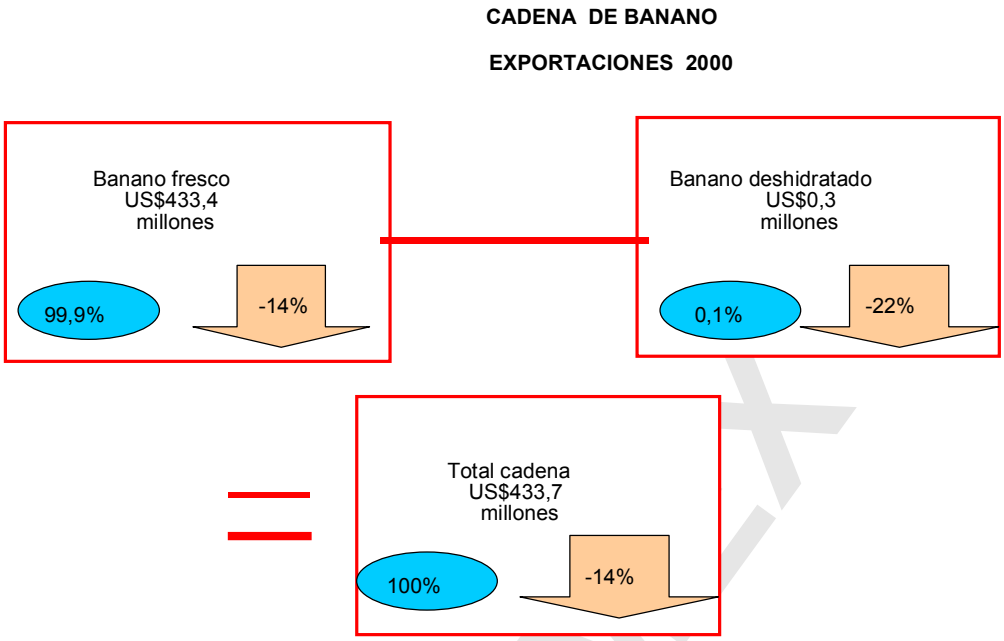
- El país cuenta con cerca de 4.900 hectáreas cultivadas.

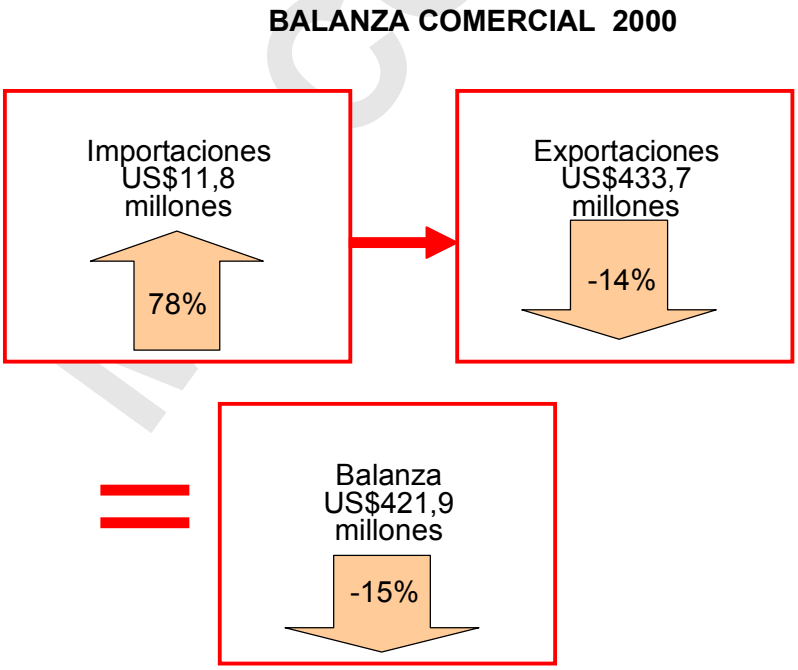
- El sector floricultor ha desarrollado diversos programas de apoyo ambiental, social y laboral enmarcados dentro del esquema Flor Verde, que busca alcanzar la excelencia del sistema de producción en todos sus aspectos.

- El desarrollo de la industria de soporte que se ha creado alrededor del sector ha posibilitado la especialización de empresas en la producción de diversos insumos.

MINCOMEX

Banano


CADENA DE BANANO
EXPORTACIONES 2000
Banano fresco
US$433,4
millones
99,9%
-14%
Banano deshidratado
US$0,3
millones
0,1%
-22%
Total cadena
US$433,7
millones
100%
-14%


CADENA DE BANANO
BALANZA COMERCIAL 2000
Importaciones
US$11,8
millones
78%
Exportaciones
US$433,7
millones
-14%
Balanza
US$421,9
millones
-15%

Fortalezas

- El banano de exportación se cultiva en Colombia en los municipios de Carepa, Chigorodó, Apartadó y Turbo en el Urabá antioqueño, y de Ciénaga, Aracataca y Retén en el Departamento del Magdalena. En el 2000 el área cultivada llegó a 41.500 hectáreas cultivadas con la variedad Cavendish, de las cuales el 73% están localizadas en la región de Urabá y el 27% en la Costa Atlántica, con una producción de 1.5 millones de toneladas.

- Colombia exporta cada año alrededor de 80.000.000 de cajas que le representan ingresos al país por más de US$ 430 millones participando con aproximadamente el 4.0% de las exportaciones totales del país, el 8.0% de las no tradicionales y el 33.0% de las correspondientes a productos agropecuarios sin café. Del mismo modo participa con aproximadamente el 0.4% del PIB.

- La agroindustria del banano genera 22 mil empleos directos y cerca de 65 mil indirectos en las zonas de el Magdalena y el Urabá Antioqueño y beneficia más de 1.000.000 de habitantes localizados en las zonas bananeras, Bogotá, Medellín, Cali y Santa Marta.

- Junto con el desarrollo de la actividad bananera, el sector privado vinculado ha generado una amplia labor social orientada a los trabajadores y sus familias en temas relacionados con salud, educación, vivienda, desarrollo empresarial, saneamiento básico y medio ambiente.

- Los principales países hacia los cuales se exporta la fruta colombiana son Estados Unidos, Bélgica, puerto de entrada a la U.E. y a Europa del Este y Central; Noruega, Alemania, el Mediterráneo, China, Italia y Rusia.

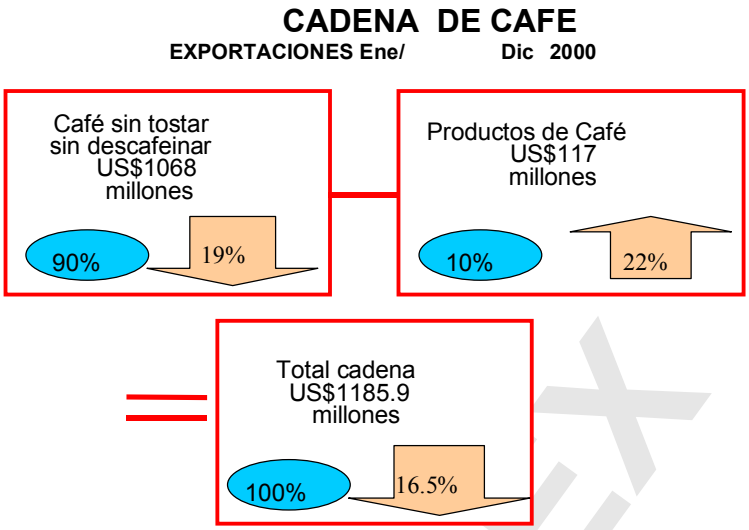
- La calidad de la fruta colombiana y el sistema de comercialización no sólo han llevado a que Colombia sea a nivel mundial el tercer país exportador de banano, después de Ecuador y Costa Rica, sino también, a que la participación de las exportaciones de banano se haya mantenido en el mercado internacional.

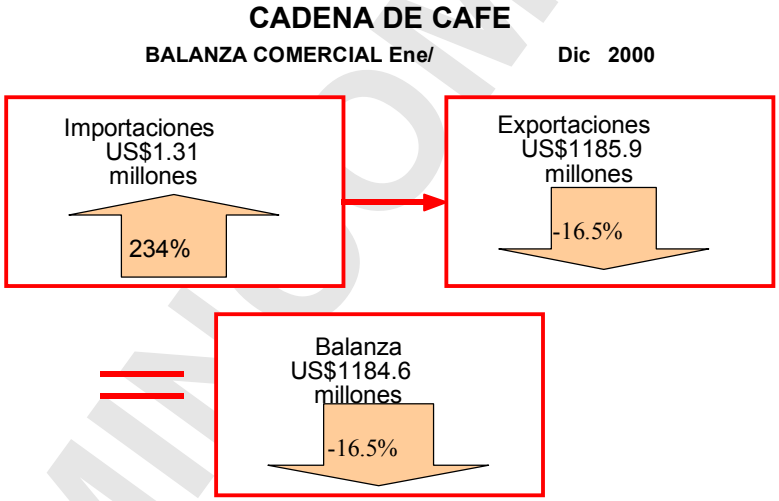
- El banano colombiano ha sido exportado a nuevos destinos como Hong Kong, Siria, Lituania, Polonia, Suecia, Turquía, Yugoslavia y la República Popular de China, país con el que el pasado 7 de Marzo, el Ministerio de Comercio Exterior logró un acuerdo en torno a las concesiones que este último le otorgará a Colombia con ocasión de su adhesión a la OMC. El banano fresco obtuvo una rebaja arancelaria del 25% al 12%, con un periodo de implementación lineal al 2004.

- El sector bananero colombiano ha venido trabajando en la implementación del Programa Ambiental y Social denominado BANATURA, creado por AUGURA, que busca integrar permanentemente aspectos sociales, ambientales y técnicos, para la consecución de una empresa bananera sociable, competitiva y rentable; que permita el desarrollo de la región y el bienestar de las comunidades, cuyas principales tareas serán el control de manejo de aguas, suelos y paisaje, el manejo integrado de plagas y enfermedades y los programas de salud ocupacional en la zona de Urabá.

MINCOMEX

Café





MINCOMEX

<u>Fortalezas</u>

- Para Colombia, el café no solo es el símbolo que identifica y realza la imagen del país y el principal producto de exportación, con una participación del 17,5% en el valor de las exportaciones totales, 9,7% en el PIB agropecuario, 3,5% en el PIB total, sino que también el café ha contribuido al desarrollo socioeconómico de las regiones productoras. Así como del transporte, comercio, finanzas, industria y empleo.

- El café es el producto agrícola que genera el mayor empleo en el campo, en donde la familia ha sido la base del trabajo en las fincas cafeteras. El empleo generado en labores agrícolas: 770.000 hombres/año (37% del empleo rural). El empleo total con

trilla y otros servicios es de 1 millón de personas, 8% del empleo nacional. El Cafetal promedio 1,5 hectáreas, alberga una familia de 4 personas, por lo tanto la producción de café contribuye al sustento de alrededor de 2'300.000 personas.

- El volumen de producción en el año 2000 fue de 10.6 millones de sacos de 60Kg de café verde, aumentando 17% en relación con 1999. Por este Volumen los caficultores colombianos recibieron 2 billones 279.049 millones de pesos, 18% más que el año anterior en pesos corrientes y 8% más en pesos constantes de 2000

- A pesar de la reducción en el área sembrada del país, gracias al aumento paulatino de la densidad, hoy en día el número de cafetos en Colombia es mayor que hace tres años pasando de 5000 a 7000 árboles por hectárea.

- Además de la garantía de compra de la cosecha a un precio interno de sustentación, y de los programas dentro de la Reestructuración de la Caficultura, en el 2000, el FNC invirtió $236.640 millones en Investigación y Extensión Agrícola, control de la Broca, Salud, Educación, Crédito y Obras de Infraestructura Física.

- El programa de promoción y comercialización de un orígen 100% puro de café es un esfuerzo compartido entre la Federación de Cafeteros de Colombia y tostadores para promocionar las marcas que consisten de 100% Café de Colombia a Estados Unidos, Europa y Canadá.

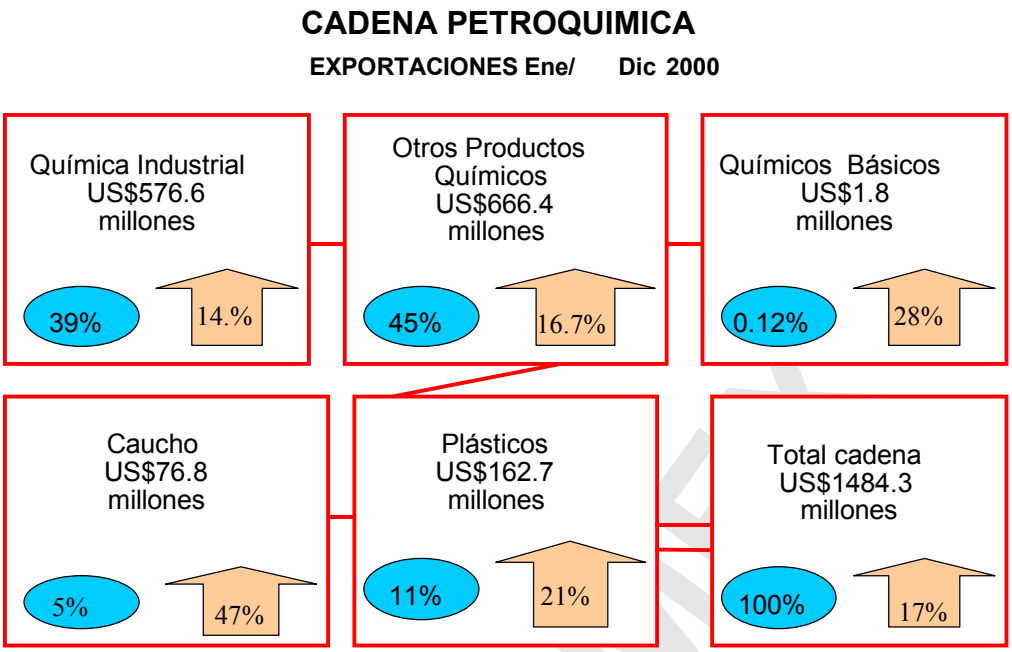
- Cenicafé desde su creación ha recibido el apoyo de los caficultores colombianos, lo cual ha permitido el desarrollo de cientos de proyectos de experimentación en todas las áreas del conocimiento relacionadas con el café; desde los estudios genéticos para obtener nuevas variedades, hasta la investigación sobre la industrialización del café dirigida a favorecer a los consumidores del café más suave del mundo.

- En muy corto tiempo, Cenicafé en forma pionera entre los países tropicales, desarrolló una serie de conocimientos que condujeron al establecimiento de prácticas de conservación, que le han permitido a Colombia la preservación de estos suelos derivados de cenizas volcánicas y por tanto, su disponibilidad como suelos productivos para la actividad cafetera a través del tiempo.

- Colombia tiene más de 500.000 productores en diferentes regiones del país, con un ordenamiento y mayores costos que los de otros países caficultores más compactos y homogéneos.

MIGOMEZ

Petroquímica



<u>Fortalezas</u>

- Sus exportaciones crecieron cerca del 15% y los productos que mayor valor exportado representan son el policloruro (12%) y el Poliestireno (9%).

- Estados Unidos y la Comunidad Andina son los mercados que concentran el 58% de las exportaciones del sector. También es importante la Unión Europea con el 12% del total.

- Colombia, durante los años 80 y principios de los noventa, logró desarrollar una industria petroquímica con capacidad de producción de escala mundial, que se considera competitiva y que ha contribuido de manera muy importante al progreso de la industria de transformación de plásticos del país y a generar exportaciones a diferentes regiones del mundo.

- Los productos de estas cadenas tienen aplicaciones de mejor desempeño costo-efectivo que los materiales tradicionales, así también permiten escalas de producción de acuerdo con las necesidades. Además las cadenas petroquímicas por la amplia gama de productos se constituyen en un soporte para el desarrollo industrial del país.

- Los procesos y fábricas petroquímicas están sujetos a normas y estándares muy estrictos para prevenir contaminación y un impacto ambiental negativo. Esta industria ha respondido a esta responsabilidad mediante la utilización de nuevos equipos y controles para procesos de producción más limpios.

MINCOMEX

- Colombia produce en la actualidad abundantes materias primas para la industria de los plásticos: polipropileno, poliestireno, PVC suspensión, PVC emulsión, LDPEE, PET y polioles.

- En 1999 la industria de las cadenas petroquímicas participó con el 14% de los establecimientos, el 16% del personal ocupado, el 21% del valor de la producción bruta y el 21.1% del valor agregado, de la industria manufacturera.

- En cuanto a investigación y desarrollo, cuenta con el Instituto de Capacitación e Investigación del Plástico y del Caucho, ICIPC, inaugurado en Medellín el 22 de febrero de 1993. La Superintendencia de Industria y Comercio, SIC acreditó al laboratorio de ensayos del ICIPC en el área de pruebas para materiales de plástico y caucho, mediante la resolución 979 de mayo 12 de 1998, dentro del sistema de normalización, certificación y metrología. Dicha acreditación ya ha tenido auditoría de seguimiento con resultados satisfactorios.

- El 23 de febrero de 2000, el Consejo Directivo del ICONTEC decidió otorgar sus servicios de laboratorio el Certificado de Aseguramiento de la Calidad con los requisitos NTC-ISO 9002/94. De esta forma el Instituto se convirtió en el primer Centro de Desarrollo Tecnológico de la Red de Ciencia y Tecnología en Colombia, en recibir esta Certificación.

SERVICIOS

Convenios De Competitividad Servicios De Transporte

Aéreo

Durante el segundo semestre del año 2.000 el Ministerio de Comercio Exterior convocó a los actores de la cadena de transporte aéreo internacional de carga, incluyendo empresarios, transportadores, exportadores, agentes de carga y aduana, gremios y autoridades con quienes se identificaron los principales problemas que afectan la competitividad de este servicio.

Como resultado del este trabajo, en el IV Encuentro para la Productividad y Competitividad, realizado en Pereira en febrero del 2001, se firmó el “Convenio de Competitividad de la Cadena de Transporte Aéreo Internacional de Carga”.

Este sector tiene una relevancia especial para las exportaciones de bienes perecederos los cuales se envían a través de los principales aeropuertos internacionales del país. En el año 2000, del total de exportaciones vía aérea el 56% fue de flores por un valor de US$ 439 millones, los textiles y confecciones participaron con el 32%, US$ 299 millones y las joyas y piedras preciosas representaron US$ 92 millones (12%).

El convenio tiene como objeto mejorar la productividad y competitividad de la cadena de Transporte Aéreo Internacional de Carga, con miras al fortalecimiento de la producción nacional, a una mayor integración de los eslabones de la cadena y a la consolidación y ampliación de los mercados externos.

MINCOMEX

Para tal fin, tanto el Gobierno como el sector privado han trabajado en una red de información de Transporte Aéreo Internacional de Carga, con miras a: mejorar la infraestructura para el manejo de carga en los Aeropuertos Internacionales, capacitar el Recurso Humano en los diferentes eslabones de la cadena, unificar procedimientos y criterios de control, de inspección documental y física en el desarrollo de trámites de exportación en los aeropuertos, teniendo en cuenta los convenios internacionales.

Los avances logrados en dicho convenio impactan positivamente algunos de los factores de competitividad del Foro Económico Mundial Instituciones y Gobierno, Infraestructura y Capital Humano y trabajo y en tal sentido tanto las entidades públicas como el sector privado han adelantando sus compromisos así:

- Proexport Colombia en su página WEB, en el módulo de logística y transporte incorporó un enlace con el tema de transporte aéreo, en el cual presenta información que contiene un directorio de aerolíneas y de agentes de carga, de las entidades públicas y empresas privadas relacionadas con el sector a nivel nacional e internacional y de los eventos y seminarios que se realizan, referentes a las áreas de transporte y logística.

- En el tema de la adecuación de la infraestructura necesaria para una eficiente optimización de las operaciones de comercio exterior en el aeropuerto internacional el Dorado, la Aeronáutica Civil trabaja actualmente en el Plan Maestro de Desarrollo tanto para Carga como para Pasajeros.

- Respecto a la capacitación, la DIAN inició hace tres meses el Programa de Escuela Virtual orientado a lograr una mayor cobertura en la formación técnica especializada y garantizar la formación integral de sus funcionarios, con el objetivo de homologar los criterios de aplicación de la normatividad en las diferentes administraciones en el país.

- El Ministerio de Comercio Exterior realizó un inventario de los trámites (vistos buenos, autorizaciones, certificaciones y conceptos) necesarios en el proceso de exportación, que aplican actualmente entidades que tienen que ver con la cadena de transporte aéreo internacional de carga como INPA, ICA, Ministerio de Cultura, Minercol, Policía Aeroportuaria, INVIMA, con el fin de recomendar la supresión de aquellos que no sean estrictamente necesarios.

- En el primer semestre del año 2.001 se realizó el análisis pormenorizado de la problemática de las empresas colombianas de transporte aéreo y en conjunto con el Departamento Nacional de Planeación DNP y Aeronáutica Civil, se identificaron los principales aspectos que tanto el Gobierno como el sector privado deben resolver con miras a mejorar la competitividad de este sector.

- El Convenio de Competitividad de "Empresas Colombianas de Transporte Aéreo" se firmó en el V Encuentro Nacional de Productividad y Competitividad desarrollado en Medellín el 12 y 13 de julio de 2001.

- El objetivo de este convenio es dar respuesta, a los problemas de mayor impacto para el sector de empresas aéreas colombianas como son: Niveles tarifarios nacionales e internacionales, cumplimiento de los servicios de transporte, calidad en la prestación

MINCOMEX

del servicio, actualización tecnológica del sector, impacto ambiental de las operaciones aéreas, promoción turística, manual del usuario, política de desarrollo del sector, Acuerdo plurilateral anexo a la OMC sobre el Comercio de Aeronaves Civiles, financiación, aranceles, Plan Vallejo, condiciones operacionales de categoría 2, costos por uso de la infraestructura aeroportuaria y aeronáutica y regulación de fletes.

Logistica Y Transporte Terrestre

La cadena de servicios logísticos y de transporte terrestre por carretera denota una importancia relevante puesto que del total de las exportaciones colombianas en dólares para el año 2000, que ascendieron a US$ 13.114 millones, el transporte internacional de carga por carretera movilizó mercancías de exportación por valor de US$ 1.455 millones, es decir el 9.01% del total de las exportaciones colombianas.

En volumen, ello significa que el transporte internacional de mercancías por carretera para el año 2000 movilizó 1'.220.000 toneladas hacia los países de la Comunidad Andina, específicamente a Venezuela segundo socio comercial y Ecuador, así como también, a las Zonas Francas del país, a su vez centros generadores de exportaciones.

Considerando el transporte terrestre de carga por carretera en el ámbito nacional se debe notar que el total de carga movilizada en el país por los diferentes modos de transporte, excluyendo ductos, para el año 1999, fue de 115.26 millones de toneladas, de las cuales el transporte de carga por carretera movilizó 82.24 millones de toneladas, es decir el 71.35% del total de la carga movilizada.

Con base en la importancia para la economía del país y para el sector de comercio exterior, con base en la metodología establecida para los Convenios de Competitividad, se desarrolló el análisis de los obstáculos que enfrentan los actores de esta cadena y con la participación del Ministerio de Transporte y otras entidades relacionadas, así como el sector privado, se estructuró la matriz de problemas, acciones y compromisos a desarrollar que tienen como objetivo incrementar su competitividad y disminuir los costos de la operación logística para el sector productivo.

El Convenio de Competitividad de la " Cadena de Servicios Logísticos y de Transporte de Carga por Carretera " se firmó en el marco del V Encuentro Nacional de Productividad y Competitividad desarrollado en Medellín el 12 y 13 de julio de 2001.

Con él, se espera dar respuesta en el corto, mediano y largo plazo, a los problemas de mayor impacto negativo para el sector transportador y la cadena logística, destacándose entre otros: 1) Falta de una política de fomento y desarrollo integral de la cadena logística como factor de competitividad del país, 2) Falta de seguridad y garantías para el transporte de la carga, 3) Altos costos de la cadena logística, 4) Inestabilidad y exceso de normativa y 5) Carencia de cultura y capacitación en la cadena.

Red Especializada De Transporte

La Red Especializada de Transporte está coordinada por el Ministerio de Transporte y el Departamento Nacional de Planeación como secretaría técnica siendo la ANDI la representación del sector privado, siendo el Ministerio de Comercio Exterior integrante del nodo facilitador.

MINCOMEX

La realización de una encuesta entre empresarios llevada a cabo en el mes de febrero de 2.001 permitió destacar la importancia que está tomando el concepto de intermodalidad por cuanto ello se constituye en una estrategia esencial para incrementar su competitividad al disminuir los costos de transporte utilizando modos más baratos como son el fluvial y el férreo.

Con base en lo anterior, el grupo que conforma la Red de Transporte, focalizó sus esfuerzos en impulsar el desarrollo de los proyectos identificados como estratégicos por su alto impacto en la competitividad fundamentado en el concepto de intermodalidad.

Al efecto se definió como uno de los programas pilotos de la Red, la concesión del río Grande de la Magdalena, cuyo proceso está a cargo de Cormagdalena.

En el primer semestre del 2001 la corporación contrató el Estudio de Demanda que tiene como objeto determinar la demanda de transporte actual y potencial del transporte en el río y establecer los mecanismos para reactivar la navegación fluvial dentro de un esquema de operación intermodal en el corredor del Magdalena, estudio que debe finalizarse en el segundo semestre del presente año.

Igualmente la Universidad Nacional está realizando un análisis de las condiciones de intermodalismo y se evalúan la situación actual de los principales puertos sobre el río.

La recuperación de la navegabilidad del Río Meta es el segundo proyecto piloto que se ha escogido para el desarrollo y acción de la Red especializada de Transporte, sobre el cual también se están adelantando los estudios pertinentes de Demanda, considerando el corredor tanto dentro del ámbito nacional como la vía de integración e intercambio comercial con Venezuela (Eje Ríos Meta – Orinoco – Apure) y el de orden técnico que busca determinar las obras de encausamiento e infraestructura portuaria requerida.

Red Especializada de Energia y Gas

El coordinador del sector público es el Ministerio de Minas y Energía, con el apoyo técnico de la Unidad de Planeación Minero Energética UPME y al sector privado lo representa la Cámara de Energía y Gas de la ANDI y la EPSA.

Esta Red se enfoca a la identificación de proyectos dentro del sector energético cuya realización permita incrementar la competitividad tanto de los actores de la cadena como del sector productivo colombiano.

En el IV Encuentro para la Productividad y la Competitividad llevado a cabo en Pereira se identificaron una serie de proyectos que cumplen con el objetivo descrito los cuales se pueden agrupar en temas como la reducción de sobretasas e impuestos al sector energético, acelerar el desmonte de Subsidios con cargo a la industria, revisar la regulación del uso del Gas Natural, incentivar su uso, analizar el rol de la Superintendencia de Servicios Públicos y evaluar su desempeño en el sector, revisar la metodología de cálculo de las restricciones con el fin de lograr la reducción de estos costos, así como garantizar el suministro y la calidad del servicio.

El trabajo en red permitirá priorizar los proyectos con base en el impacto en la competitividad que cada uno de ellos signifique. Para las propuestas mencionadas se identificaron acciones que una vez analizadas y avaladas por los actores de la red, se definirán las tareas y procedimientos a desarrollar para su implementación.

Avances Del Convenio De Competitividad De San Andres (Firmado Agosto 2000)

- Se iniciaron los trabajos correspondientes a la adecuación y mejoramiento de la actual estructura del hospital Timothy Britton.

- Se hizo el lanzamiento de las Caribbean Evenings como parte del programa de eventos culturales de proyección internacional a ofrecer en los paquetes turísticos, estas se están desarrollando todos los viernes en la noche en temporada baja y dos veces a la semana en temporada alta.

- La Fundación para el desarrollo de San Andrés y Providencia (Fundesap) presentó el informe final del proyecto de atención integral en servicios turísticos ejecutado por la fundación con la participación de microempresarios de San Andrés y cofinanciado por la Corporación para el Desarrollo de la Microempresa (Corpomixta - Ministerio de Desarrollo).

- Se puso a consideración del Gobernador de la Isla y de la Junta Directiva de la OCCRE el proyecto de reforma de dicha entidad. Se está a la espera de los comentarios pertinentes para emitir el decreto de reforma de estatuto de la OCCRE por parte del Presidente de La República.

- Actualmente el Ministerio de Desarrollo Económico está evaluando los contratos del Plan Maestro de Acueducto y Alcantarillado con la colaboración de un abogado especializado con el propósito de decidir si se debe continuar o liquidar cada uno de los contratos existentes.

- Se realizó una encuesta con los prestadores de servicios turísticos de los cayos Rose, Haynes y Johnny para determinar las necesidades de capacitación. Con base en esta información se iniciaron cursos de sensibilización en los siguientes módulos: orientación turística, cultura del servicio, orientación empresarial, relaciones humanas, patrimonio cultural e inglés técnico.

- En la actualidad se adelanta el trámite de la suscripción del contrato entre el representante legal del consorcio español (Euroestudios – Consultur – MQM – TEA Cegos), ganador de la licitación para la realización del estudio de viabilidad del Plan Maestro de Desarrollo Turístico para el Archipiélago, y el Gobierno Nacional.

- La Secretaria de Turismo ha entregado una propuesta a la Universidad Cristiana para crear la carrera “Tecnología en Turismo”, la universidad se encuentra elaborando el diseño del currículo.

- Se realiza el pre-inventario del patrimonio arquitectónico con la Universidad Nacional de San Andrés identificando inmuebles y ámbitos del valor patrimonial. El desarrollo del proyecto incluye localización espacial, características de la arquitectura y fotografía del

MINCOMEX

estado actual de las edificaciones. Se han identificado 370 inmuebles en la zona norte de la isla, 167 en el sector north end, 153 en la loma y 46 en San Luis y Cocoplum Bay.

- Se presentó el proyecto integral de promoción de la isla al Fondo de Promoción Turística. En comité directivo se aprobó un desembolso de 60 millones siempre y cuando la contrapartida por parte de la Isla sea de 33 millones.

- Se efectuó la jornada empresarial en la Isla el 12 y 13 de junio. En esta ocasión se presentaron las diferentes líneas de crédito y financiación ofrecidas por el FNG, IFI, Bancoldex, Fonade y los servicios ofrecidos por el SENA y Centros de Desarrollo Empresarial en materia de competitividad y productividad, así como aseguramiento de la calidad.

- Se realizó con el SENA el taller "Creación de Empresas" con participación de la comunidad raizal para fomentar la participación de la comunidad en el desarrollo turístico. Los primeros módulos tratados fueron: normatividad turística, creación de empresas, historia local de la isla y competitividad y sostenibilidad.

- La elaboración de los estudios previos y la primera etapa de las obras de restauración de la escuela María Inmaculada en Providencia se iniciaron a principios del mes de julio y tendrán una duración de 4 meses. El Ministerio de Cultura asignó una partida presupuestal por valor de 216.945.000 pesos para esta fase.

Avances Del Convenio De Competitividad De Cartagena (Firmado Agosto 2000)

- En diciembre del 2000, el Ministerio de Desarrollo hizo el lanzamiento de la estrategia de reactivación del sector turístico a través del documento "Política turística para una sociedad que construye la paz". Dicho documento establece la competitividad del sector turístico, como objetivo superior de la política.

- Se creó la Corporación Cartagena de Indias, como ente Distrital de turismo. Esta entidad será la encargada de manejar todos los aspectos relacionados con el seguimiento a los compromisos del convenio de competitividad.

- Se puso en marcha el programa de Vigías del Patrimonio con dos grupos, uno de la Gobernación de Bolivar y el otro del SENA Cartagena.

- Se iniciaron las obras de restauración de la Iglesia de Santo Domingo y se asignaron los recursos para las obras de restauración del Palacio de la Inquisición.

- Se presentó por parte de la Alcaldía un proyecto al FOMIN-BID para realizar el ordenamiento y la reglamentación de las playas del Distrito. El proyecto ha sido seleccionado inicialmente dentro de una short list de proyectos viables de financiación.

- El Ministerio de Desarrollo presentó ante el DNP el proyecto para la implementación de la Cuenta Satélite del Turismo, se están gestionando los recursos para poder ejecutar el proyecto en el año 2002.

MINCOMEX

- En el mes de octubre del 2001 el Ministerio de Educación acondicionará 15 aulas para la realización del proyecto Cartagena bilingüe.

- El Consejo Nacional de Política Económica y Social – CONPES, aprobó el 3 de mayo el documento 3110 "Políticas para el Desarrollo del Turismo Náutico".

- El pasado 30 y 31 de mayo se realizó una jornada empresarial. En esta ocasión se presentaron las diferentes líneas de crédito y financiación ofrecidas por el FNG, IFI, Bancoldex, Fonade y los servicios ofrecidos por el SENA y Centros de Desarrollo Empresarial en materia de competitividad y productividad, así como aseguramiento de la calidad.

- Se iniciaron las obras de restauración del retablo de la catedral y próximamente se iniciará un proyecto de mejoramiento de las zonas aledañas a las murallas.

- El Ministerio de Cultura ha iniciado conversaciones con la comunidad autónoma de Murcia para cofinanciar la restauración de la plaza de la aduana. Igualmente se gestiona con varias entidades de la ciudad la creación del centro artesanal en Bocagrande.

- El Gobierno Departamental viene trabajando con el PNUD dentro del marco del convenio COL.006, la celebración de un convenio de cooperación con la región Toscana-Italia, en un desarrollo del cual se hermanarán las ciudades de Cartagena y Florencia, Mompóx y Lucas lo cual abrirá nuevos horizontes para el turismo del Departamento.

- El Gobierno Distrital trabaja en la actualidad en el montaje de un programa de seguridad ciudadana en coordinación con la Vicepresidencia de la República.

- Delegaciones de las autoridades aeronáuticas de España y Colombia firmaron en la ciudad de Madrid, el pasado 6 y 7 de junio, un acuerdo con el objeto de adoptar medidas para impulsar el desarrollo de los servicios aéreos entre ambos países.

- Plan Caribe - DNP – Vicepresidencia realizan gestiones con el gobierno Español para adelantar el estudio del Plan Maestro de Desarrollo Turístico para la ciudad.

- El Ministerio de Desarrollo gestionó la venida de expertos mexicanos para la realización del taller de diseño de producto, el cual servirá de base para la preparación de los paquetes unificados de promoción de este destino turístico.

- El SENA a través del consorcio Leo Partners – Global Campus adelanta el diseño del Centro Politécnico de Turismo.

Avances Del Convenio De Competitividad De Santa Marta (Firmado Febrero 2001)

- Dentro del compromiso de gobernabilidad sobre las áreas protegidas, se realizó por parte de las autoridades regionales, gremios, operadores turísticos y Ministerio del Medio Ambiente, un recorrido por la zona costera del Parque Tayrona para identificar la

MINCOMEX

problemática existente relacionada con la invasión, usos indebidos y procesos de debilitamiento del medio natural.

- A partir del 20 de junio se iniciarán las actividades del estudio de capacidad de carga, usos y reglamentación de áreas sensibles dentro del Parque Tayrona. Se elaborará el estudio "Plan de Ordenamiento Ecoturístico" que recogerá los resultados de este estudio. Este estudio lo hará un consultor internacional y los recursos fueron suministrados por la Gobernación y por el Ministerio del Medio Ambiente en un 50% cada uno.

- Se realizó un foro en Santa Marta sobre la reglamentación para los Distritos de la Costa Atlántica con la participación del Ministerio del Medio Ambiente, Ministerio de Desarrollo y Ministerio de Hacienda. A la fecha el proyecto se encuentra para debate en plenaria de la Cámara de Representantes para aprobación.

- Plan Caribe- DNP – Vicepresidencia realizan gestiones con el gobierno Español para adelantar el estudio del Plan Maestro de Desarrollo Turístico para la ciudad.

- Se firmó un acuerdo conciliatorio entre el Distrito y el Gobierno Nacional para coadministrar y ejecutar el desarrollo de la Zona Turística de Pozos Colorados. Se adjudicó 50% del predio de localización al Distrito.

- Etursa (Empresa Turística de Santa Marta) realizó, como parte de las acciones de promoción de la ciudad, una misión a España donde presentó una muestra representativa de la ciudad y logró acuerdos y convenio de hermanamiento encaminados entre otros a lograr cooperación para actividades de capacitación y apoyo al turismo local. Etursa igualmente adelanta una importante gestión para la recuperación de las auténticas Fiestas del Mar que se realizarán a finales del mes de julio como el comienzo de una nueva dinámica de promoción y atracción de la ciudad.

- En la actualidad Cotelco trabaja con la empresa Metroaguas en la identificación de los casos no regulados de hotelería y establecimientos.

- El SENA Regional está asesorando a la Secretaria de Educación Distrital en la inclusión del tema de servicio social dentro de los curriculum de la educación media.

- Se adelantan campañas de concientización y sensibilización en las playas de Santa Marta y el Rodadero con grupos que realizan la acción social. Se editó un folleto y se hacen charlas a la comunidad en general para realizar la recuperación de las playas (Proyecto conjunto entre SENA, Etursa, Conavi, Sociedad Portuaria e Interaseo).

- Cotelco ha realizado caravanas turísticas a Maracaibo, Medellín y eje cafetero para promocionar la ciudad. En conjunto con el Fondo de Promoción Turística trabajan actualmente en la definición de una misma imagen institucional que tendrá difusión a través de Internet, camisetas, botones, etc.

- En conjunto con el SENA y la Policía se montó el pasado mes de mayo el Diplomado para Formación Turística dirigido a jóvenes integrantes de la policía y se realiza en todos los hoteles afiliados a Cotelco.

- La Universidad del Magdalena iniciará a partir del año 2002 el programa de Administración Hotelera y Turismo. En este programa se incluirán módulos que cubrirán aspectos tales como mejoramiento de la productividad y competitividad del sector y aseguramiento de calidad. A partir del próximo mes de agosto la Universidad ofrecerá un Diplomado en Ecoturismo.

- El pasado 19 y 20 de mayo se realizó la jornada empresarial en la que se presentaron los diferentes programas de crédito ofrecidos por las entidades nacionales, la forma de acceder a estas líneas; igualmente se presentaron los programas vigentes de mejoramiento de productividad y competitividad y aseguramiento de la calidad. Participaron el FNG, IFI, Bancoldex, Fonade, SENA y Centros de Desarrollo Empresarial.

- El SENA Regional trabaja en el diseño de programas de formación turística de acuerdo con las necesidades de la región. Se han identificado dos programas inmediatos como son el acuaturismo y el etnoturismo.

- Se reiniciaron las actividades de las mesas de trabajo en el tema ecoturístico. Se han tenido reuniones de aproximación con propietarios de la zona de amortiguación del Parque Tayrona para potenciar actividades de concertación para el futuro desarrollo de una estructura de ecoturismo en el sector de Palangana.

- En la actualidad Invemar, Corpamag, Corpoguajira y el Distrito trabajan en la elaboración de un proyecto de recuperación de Zonas Costeras que será presentado al Fondo Nacional Ambienta del Ministerio del Medio Ambiente para gestionar su financiación.

Avances Del Convenio De Competitividad De Ingenieria Y Consultoria (Firmado Febrero 2001)

- El grupo de trabajo de financiamiento está elaborando actualmente el documento "Motivación para la creación de una línea de crédito blando por parte del gobierno colombiano para promover la exportación de servicios de ingeniería". Este es un trabajo conjunto entre los empresarios de la cadena y el sector público nacional. Este documento se presentará al Ministerio de Comercio Exterior para ser estudiado y posteriormente presentado a la junta directiva de Bancoldex para ver la posibilidad de la creación de una línea de crédito comprador que de alguna forma le sirva al sector para mejorar las condiciones de la exportación de los servicios de ingeniería y consultoría a ciertos países.

- Se efectuó la presentación de la terminología empleada por los miembros de la cadena a los negociadores de servicios del gobierno e igualmente la presentación de la terminología empleada por estos negociadores en sus procesos de negociación. Se pretende que ambas partes tengan un mejor conocimiento de que se está hablando sobre el tema a nivel negociaciones y que debe ser incluido para mejorar las actuales condiciones del sector.

MINCOMEX

- Se realizó un trabajo conjunto entre sector público y privado para identificar las debilidades del sector en aspectos de cultura exportadora y se hicieron propuestas de parte del sector privado y público para dar solución a las debilidades que se encontraron.

- Al interior del grupo se trabaja en la búsqueda de las variables consideradas para clasificar a un país tecnológicamente a nivel internacional. Una vez especificadas estas variables se incorporarán en un cuestionario a distribuir dentro de los empresarios de las diferentes cadenas productivas para identificar las verdaderas necesidades de los empresarios en el sector de la ingeniería y que tienen relación con aspectos de innovación y tecnología.

- Se presentó el proyecto de creación del Comité Nacional de Ingeniería ante el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología. Este comité pretende articular el sector de servicios de ingeniería y consultoría como potencial oferente de estos servicios en proyectos que lo demanden a nivel nacional e internacional.

- AICO (Asociación Colombiana de Empresas de Ingeniería y Consultoría) se encuentra preparando una propuesta de ajuste de enfoque del tema de compras estatales, precisando el alcance real y las proposiciones de vinculación tecnológica del tema dentro de la cadena de servicios de ingeniería y consultoría.

- El SENA ha adquirido el compromiso de divulgar a través de los actores de la cadena el alcance y los objetivos del PNAC (Programa de Aseguramiento de la Calidad) y como acceder al mismo, así como la difusión de los diferentes cursos de capacitación que esta institución adelanta y que están enfocados a mejorar los procesos de mejoramiento de la productividad y la competitividad. Los gremios y empresarios del grupo de trabajo adelantan un diagnóstico de las necesidades específicas de las empresas en este tema y presentarán un plan de trabajo para realizar las sesiones de capacitación que se requieran.

Convenio de Competitividad para la Cadena de Software y Servicios Asociados

En desarrollo del Convenio de Competitividad para la Cadena de Software y Servicios Asociados para el periodo comprendido entre junio 2000 y julio 2001 se han obtenido los siguientes avances:

- Para lograr una mayor difusión del sector, la Corporación Centro de Apoyo a la Tecnología Informática- CATI, entidad adscrita a Fedesoft, se puso en funcionamiento el Web site que le permitirá alojar y difundir información y noticias de interés para el sector y que será el vehículo de interacción y comunicación con sus afiliados y en general con toda la comunidad informática. Se tiene contemplado emitir un Boletín denominado Notisofti en el cual se hará la promoción necesaria a las páginas de Internet de CATI y de Fedesoft.

- Se elaboró y entregó a Mindesarrollo un documento con observaciones para ser tenidas en cuenta en la reglamentación de la ley Mipyme, especialmente en aspectos que fortalezcan el desarrollo de la industria de tecnología de información y que

permitan a las micro, pequeña y mediana empresa incorporar mayores y mejores herramientas de productividad ofrecidas por la tecnología de información.

- Se logró que Fedesoft, tuviera un puesto como organismo asesor en temas referentes a tecnologías de la información dentro de los Consejos Superiores que crea la Ley Mipyme

- Con el liderazgo de Mincomex se reglamentó la ley de comercio electrónico en lo referente a firmas digitales y entidades certificadoras.

- El Comité Coordinador del Convenio elaboró Plan de Mercadeo para el sector, en el que se definen estrategias dirigidas hacia cinco actores básicos: Gremio, Medios, Banca, Gobierno y Educación. La segunda fase será gestionar la consecución de recursos necesarios para implementar este plan.

- La Coordinación de la Agenda de Conectividad, en asocio con entes multidiciplinarios del sector de las TI, adelantaron a través del CIFI de la Universidad de los Andes, el estudio para la definición de los términos de referencia y el modelo conceptual de un portal de información sobre infraestructura nacional para beneficio del sector de las TI en general.
- En diciembre de 2000 la Coordinación de la Agenda de Conectividad presentó al Conpes el primer informe de gestión semestral, como aporte a la definición y divulgación de la política del Estado frente al sector de las TI en Colombia.

- Mincomex en el marco de misiones internacionales en coordinación con Proexport, realizó una primera aproximación de carácter exploratorio con una misión China de negocios en el área de teleinformática, buscando oportunidades de negocios para los empresarios nacionales mediante la creación de alianzas con empresas multinacionales y grandes grupos económicos.

- Mincomex creó el grupo de trabajo para el sector servicios en el que se tratan los temas relacionados con productividad y competitividad, promoción y apoyo, inversión extranjera, comercio y negociación internacional de servicios.

- El SENA estructuró un programa de formación en teleinformática y en la actualidad trabaja en alianza con la empresa Cisco Systems en el fortalecimiento de 17 centros regionales en aspectos teleinformáticos. Igualmente, elabora el programa de competencias laborales para el sector.

- El ICFES en coordinación con Acuc y participación de las universidades Nacional, Distrital, Central, Andes, EAN y la Escuela Colombiana de Ingeniería trabajan en la definición de los contenidos y los perfiles de los programas de acuerdo con las competencias requeridas por el sector de software.

- El Comité Coordinador del Convenio en cooperación con el Icontec realizó en el mes de enero del 2001, un evento de concientización para las empresas del software. El objetivo de esta jornada fue sensibilizar en una primera etapa a 40 empresas al programa CyGA, cuyo fin es incrementar la competitividad de las Pymes mediante la obtención de certificación en sistemas de calidad (ISO 9000 e ISO 14000) y cuenta con el apoyo del Icontec, BID, Fomin y el Sena.

MINCOMEX

- En el primer trimestre del 2001 arrancó el programa de capacitación de Agenda de Conectividad en TI. Este es un proyecto de generación masiva de recurso humano especializado en TI en desarrollo de software. A través de este proyecto se establecerán centros de capacitación especializada en desarrollo de software, y se ofrecerán programas de financiación, para apoyar la formación de los primeros 5.000 especialistas del país.

- En alianza con la Universidad Industrial de Santander UIS, Fedesoft y el Instituto Tecnológico Iberoamericano de Informática de Colombia -ITIColombia- en el primer semestre de 2001 se dió inicio al tercer Diplomado " Desarrollo y adecuación de aplicaciones para Internet".

- Fedesoft realizó un acuerdo con el Icontec para asumir la Unidad Sectorial de Normalización para software y servicios informáticos, la cual tendrá como función elaborar normas que permitan la regulación del sector y en una posterior etapa convertirse en certificador del cumplimiento de dichas normas. Igualmente, a través de CATI, se adelanta la agenda para estructurar los programas a ofrecer en el 2001 a sus afiliados en aseguramiento de la calidad y normas relacionadas.

- El Centro de investigación para las telecomunicaciones CINTEL, firmó un convenio con Colciencias dentro del marco de promoción y desarrollo de los CDT, el cual fue refrendado por CATI, con el que se establecerá la Red de monitoreo de apoyo a convenios internacionales que permitirá la integración a través de los distintos Centros de Desarrollo Técnologico, Universidades, grupos de investigación y las empresas del sector, con el fin de identificar, formular y ejecutar proyectos de I+D enmarcados dentro del SNCyT.

- Fedesoft y el Centro de Apoyo a la Industria de la Tecnología Informática, elaboraron la "Matriz de Fondos de Apoyo y Fuentes de financiamiento para el Desarrollo Tecnológico Empresarial", con la que se suministrará información a sus afiliados referente a objetivos, recursos, proyectos, rubros financiables, trámites, tiempos estimados y todo lo relacionado con créditos blandos. Igualmente se encuentra en proceso de consolidación el banco de proyectos y consultores, que junto con la Matriz de Fondos de Apoyo, permitirá a través de Cati, ejecutar proyectos de los afiliados a Fedesoft y potenciales clientes.

- Proexport y Mincomex , promovieron la misión comercial a la India, la cual tuvo como objetivo estudiar y entender los procesos y mecanismos adoptados por ese país para impulsar el desarrollo del software y las tecnologías informáticas. Empresas colombianas de software realizaron contactos con representantes de la Cámara de Industrias de India (CII), la Asociación Nacional de Compañías de Software y Servicios de la India (NASSCOM) y se visitaron parques tecnológicos, así como empresas especializadas en desarrollo de software, capacitación en informática y multimedia. Proexport realizó una convocatoria a las compañías, consultores independientes e instituciones de capacitación que desarrollan actividades de: producción de software, prestación de servicios informáticos, consultorías informáticas y demás actividades relacionadas, para participar en un ciclo de rueda de negocios y teleconferencias con empresarios de la India, en esta convocatoria participaron 1.050 empresas de las TI.

MINCOMEX

- Proexport inició la fase de inteligencia de mercados en el módulo del sector servicios, para lo cual se están implementando estudios de mercado, en aquellos países en los que se considera se tienen ventajas y oportunidades de mercado para las empresas colombianas de servicios, entre ellas las de software.

- La Agenda de Conectividad y Colciencias elaboraron los términos de referencia y convocatoria pública para identificar las instituciones elegibles para el Proyecto Nacional de Capacitación y Certificación en Tecnologías de la Información. La convocatoria tiene como objetivo identificar, los establecimientos o instituciones de capacitación en desarrollo de software y/o capacitación en servicios relacionados.

- El SENA elaboró "Estudio de Caracterización del Área Teleinformática", en el que se caracterizaron los perfiles y competencias laborales y ocupacionales de las empresas productoras de Software. Igualmente se diseñaron programas de formación en diseño de sitios Web, mercadeo, comercialización y venta de productos informáticos.

- El ICFES con la cooperación del Ministerio de Educación Nacional, Asociación Colombiana de Facultades de Ingeniería y otros entes, promulgó el Decreto 792 del 8 de mayo de 2001, por el cual se establecen estándares de Calidad en programas académicos en Pregrado de Ingeniería.

- Un número importante de empresas firmantes del convenio colaboran en el programa de validación de competencias laborales que adelanta el SENA, mediante el levantamiento del mapa funcional de las empresas del sector, con el fin de determinar las áreas de formación y capacitación.

1.5. ESTRATEGIA 5: APOYAR LA CALIDAD, LA ADECUACION E INNOVACION TECNOLOGICA.

1.5.1. PROYECTO 1. ARTICULACION Y ADECUACION DE LA POLITICA TECNOLOGICA PARA EL DESARROLLO DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS.

- La estrategia diseñada para articular la política tecnológica al sector exportador se ha logrado a través de varios programas. Ellos son: El programa de convenios de competitividad exportadora en cual colciencias ha asumido compromisos en materia de apoyo a la innovación mediante los recursos de créditos, cofinanciación e incentivos fiscales. El SENA tiene a disposición de las cadenas recursos para que los empresarios acometan programas de mejoramiento continuo, aseguramiento de la calidad, códigos de barras y EDI. Ambas entidades asumieron compromisos en las cadenas firmadas hasta el momento.

- La temática del V Encuentro para la Productividad y la Competitividad se centró en la gestión estratégica de la tecnología y la innovación. El encuentro se ha convertido en el espacio oportuno para llamar la atención de los empresarios sobre la urgencia de acometer procesos de innovación y modernizar las empresas a través del uso de las

tecnologías de la información y nuevas tecnologías. Al evento asistieron cerca de 1500 empresarios. Adicionalmente en el espacio de los paneles temáticos se abordaron temas como la biotecnología, las TI, prospectiva tecnológica, la ciencia al alcance de las empresas y la estrategia gerencial. Estos temas contribuyeron a la reflexión sobre la importancia de estos temas y su impacto en las empresas. Adicionalmente se aplicó una encuesta sobre la capacidad de innovación de las empresas.

- Creación del Centro Nacional de Productividad: En el marco de la cooperación japonesa para la transformación del Centro de Productividad del Pacífico- CPP en el Centro Nacional de Productividad – CNP. Este proyecto que está liderado por el Ministerio de Comercio Exterior, contó con la segunda visita del experto japonés Katsuyoshi Wada, por el término de tres meses, durante el primer semestre de 2001. Durante este tiempo se visitaron empresas en varias regiones del país se realizaron tres seminarios sobre la medición de la productividad, a los cuales asistieron cerca de 250 empresas, varias de ellas son empresas que pertenecen a las cadenas productivas con convenios de competitividad exportadora firmados.

- A partir de febrero del 2001 se dio paso al Centro Nacional de Productividad – CNP el cual recibió del CPP, su patrimonio económico, tecnológico e institucional. Esta transformación ha contado con la asesoría del gobierno japonés a través de la cooperación técnica con el Japan Productivity Center – JPC. En el marco de esta cooperación se diseñó el plan de trabajo de corto y de largo plazo. En este plan se plasman las principales áreas estratégicas de trabajo del CNP, como lo es la capacitación de consultores, consultoría en las empresas, centro de referenciación sobre productividad, promoción de la productividad en las empresas y convertirse en la entidad técnica para el desarrollo de la política de productividad. Así mismo, Durante el segundo trimestre del presente año se realizó la segunda fase de seminarios sobre la medición de la productividad en cuatro regiones con la asistencia de cerca de 250 empresarios. El pasado 28 de junio se realizó el primer Consejo Directivo de la nueva institución, con los nuevos miembros del consejo, al cual se ha dad cabida a los centros regionales de productividad, la academia, los empresarios y los trabajadores. En este Consejo se aprobó por unanimidad el nuevo plan de trabajo del CNP.

- Mincomex hace parte activa del equipo de trabajo de la Red Especializada de Ciencia y Tecnología RECyT de la RED COLOMBIA COMPITE. Se ha participado en las distintas reuniones de la red, en las cuales se determinaron las acciones y plan de trabajo de la misma. Este trabajo se presentó durante el V encuentro para la competitividad , realizado en julio de 2001 en la ciudad de Medellín.

- Programa Nacional para la Productividad y la Competitividad- PNPyC. La puesta en marcha del Programa nace con un capital semilla de $63.000 Millones, orientados a la financiación y cofinanciación de proyectos para mejorar la productividad y el potencial exportador de las empresas. A la fecha se realizó el primer comité directivo en el cual se aprobaron recursos para los proyectos empresariales presentados a través de Cidetexco y Ceniacua.

1.5.2. PROYECTO 2. DESARROLLO EMPRESARIAL PARA LAS PYMES EXPORTADORAS.

Con el fin de lograr Inserción de la pequeña y mediana empresa en el proceso exportador Proexport cuenta en su portafolio de servicios con el Programa Expopyme. Mediante este programa la pequeña y mediana empresa interesada en participar en la actividad exportadora y/o consolidar sus exportaciones elabora su Plan Exportador.

Cada empresa inscrita en Expopyme cuenta con la asesoría de tutores profesionales y con el apoyo de un coordinador quien se dedica de tiempo completo y de forma exclusiva a acompañar el desarrollo del programa, garantizando una relación directa del empresario con las instituciones del sector. Estos tutores y coordinadores están siendo supervisados por las Universidades, quienes ejecutan el programa brindando además un diplomado de obligatoria asistencia para los Gerentes o Representantes legales de las pymes que participan en el mismo.

Este programa tiene un reconocimiento internacional importante, mostrando indicadores de impacto que reflejan su efectividad, se destaca por la participación activa de entidades del sector público, el privado y académico, constituyéndose en un ejemplo de concertación, en el que los diferentes actores tales como: El Ministerio de Comercio Exterior, Proexport, Universidades, Bancoldex, IFI Leasing, los gremios, las Cámaras de Comercio, Confecámaras y los CARCE, han aunado sus esfuerzos para encaminar a las Pymes hacia los mercados externos.

Desde el lanzamiento del programa, realizado en agosto de 1999, hasta junio de 2.001, se han vinculado 1.470 pymes, de las cuales 1070 empresas terminaron su plan exportador y las 400 que ingresaron entre enero y junio están en el proceso de elaboración. Adicionalmente, en el Programa de Seguimiento a Expopymes se habían vinculado a finales a junio 309 empresas.

Los logros obtenidos por el programa en materia de cobertura y su efectividad manifiesta en indicadores de impacto han sido reconocidos internacionalmente, como se evidencia en el interés de algunos países en implementar un programa similar. Con relación a la efectividad del Programa vale la pena destacar como en el grupo piloto de 472 empresas graduadas en el programa con antelación de entre seis meses y un año, sobre el cual se está evaluando el impacto del programa en términos de la generación de exportaciones se evidenció un significativo crecimiento de 37% durante el año 2000.

1.5.3. PROYECTO 3. CERTIFICACION DE EMPRESAS COLOMBIANAS CON NORMAS INTERNACIONALES DE CALIDAD.

La contribución de Proexport en el desarrollo de la estrategia de apoyo a la calidad, la adecuación e innovación tecnológica se hace a través del Programa de Aseguramiento de la Calidad. Este programa se implementó en Proexport en 1999 con el fin de facilitar a las empresas colombianas exportadoras o potencialmente exportadoras la obtención de la Certificación Internacional de Calidad en sus procesos productivos, requisito mínimo para competir en los mercados internacionales.

A junio 30 de 2001, estaban vinculadas a este programa 414 empresas exportadoras o potencialmente exportadoras con el propósito de obtener en un plazo de 12 a 15 meses la Certificación Internacional de Calidad y cumplir así con las exigencias de los mercados internacionales. Entre enero y junio se vincularon al Programa 86 empresas y se certificaron 21 empresas.

Para el desarrollo de este programa Proexport ha suscrito dos convenios de cooperación, uno suscrito entre Proexport, Colciencias y el Centro de Productividad del Pacífico (CPP), en el cual el organismo operador del programa a escala nacional es el CPP. El segundo convenio, suscrito entre Proexport y Confecamaras-BID-Centros de Desarrollo Empresarial (CDE), tiene como operador del programa al CDE de Confecamaras. A través de estos convenios se cofinancia el 50% de los costos del programa por empresa, los cuales oscilan entre 15 y 20 millones.

Adicionalmente, se está tramitando la vinculación de Proexport al programa CYGA (Calidad y Gestión Ambiental). Mediante este convenio Proexport podrá ofrecer apoyo en la implementación y certificación de sistemas de calidad a 100 PYMES exportadoras o potencialmente exportadoras en el presente año.

MINCOMEX

2. OBJETIVO ESTRATEGICO 2: INCENTIVAR E INCREMENTAR LA INVERSION EXTRANJERA PARA FOMENTAR DIRECTA O INDIRECTAMENTE LAS EXPORTACIONES.

2.2. ESTRATEGIA 1: CREAR UN AMBIENTE DE NEGOCIOS MÁS ATRACTIVO PARA INVERSION EXTRANJERA.

2.2.1. PROYECTO 1. IDENTIFICACION DE OBSTACULOS A LA INVERSION EXTRANJERA E IMPLEMENTACION DE ESTRATEGIAS.

Se identificaron 47 macroproblemas que generan obstáculos a la inversión extranjera, de las encuestas de Convertir y Fedesarrollo. Se diseñó un plan de trabajo para presentar los problemas a las entidades involucradas para comprometerlas con su solución y poner a disposición de los entes componentes las propuestas generadas por el Ministerio.

2.3. ESTRATEGIA 2: UNIFICAR Y ADECUAR LA NORMATIVIDAD VIGENTE PARA GENERAR UN ENTORNO JURIDICO ESTABLE Y TRANSPARENTE.

2.3.1. PROYECTO 1. NEGOCIACION Y SUSCRIPCION DE ACUERDOS INTERNACIONALES DE INVERSION

- El Proyecto de Ley Aprobatoria del Acuerdo Bilateral para la Promoción y Protección de las Inversiones, suscrito entre Colombia y Chile, fue aprobado en plenaria de la Cámara de Representantes, lo que constituye un paso importante en el proceso de ratificación de dicho acuerdo. Después de ser aprobado en ambas Cámaras, el proyecto de ley deberá pasar para sanción presidencial y posterior declaración de constitucionalidad por parte de la Corte Constitucional. Si la Corte declara exequible el acuerdo, el Gobierno procederá a ratificarlo.

- Se firmó el Protocolo al Acuerdo Bilateral para la Promoción y Protección de las Inversiones suscrito con Perú, lo que implica un avance para lograr la ratificación de dicho tratado.

- Se negociaron textos de Acuerdo de Promoción y Protección de Inversiones con: China y Finlandia.
- Dentro del marco del ALCA, nuestro país ha venido participando en el Grupo de Negociación de Inversión. Este grupo identificó doce temas fundamentales que formarán parte del capítulo sobre inversión. Los temas seleccionados son: definiciones básicas, ámbito de aplicación, trato Nacional, trato de Nación mas favorecida, trato justo y equitativo, Expropiación e indemnización, Compensación por pérdidas, Personal clave, transferencias, Requisitos de desempeño, Excepciones Generales y reservas y Solución de diferencias. Frente a estos temas los países presentaron propuestas y se

MINCOMEX

están haciendo acercamientos con relación a las posiciones presentadas en la mesa de negociación.

2.3.2. PROYECTO 2. DESARROLLO DE NORMATIVA PARA ASEGURAR LA ESTABILIDAD JURIDICA.

- Con el fin de unificar, simplificar y consolidar el marco legal para la inversión extranjera en el país, el Gobierno Nacional, previa aprobación del Consejo Nacional de Política Económica y Social- CONPES, adoptó un nuevo Estatuto de Inversiones Internacionales, el Decreto 2080 de 2000. Con este Estatuto se eliminó la restricción relativa a limitar la inversión de los fondos de inversión extranjera a un 10%.

2.3.3. PROYECTO 3. DISEÑO DE LA POLITICA DE NEGOCIACIONES DE INVERSION EXTRANJERA EN COLOMBIA

- El modelo de Acuerdo en materia de inversión está siendo constantemente actualizado y ha sido la base de recientes negociaciones con China y Finlandia, con el fin de ponerlo en concordancia con las exigencias internacionales sobre la materia.

- El Ministerio de Comercio Exterior viene adelantando una activa gestión tendiente a cambiar ciertas posiciones tradicionales referentes al tema de inversión para poner la política nacional en tono con las tendencias y estándares internacionales.

2.3.4. PROYECTO 4. PRESTAR OTROS SERVICIOS JURIDICOS.

- El Decreto 2080 de 2000, expedido por el Gobierno Nacional, “por el cual se expide el Régimen General de Inversiones de Capital del Exterior en Colombia y de Capital Colombiano en el Exterior”, trasladó al Ministerio de Comercio Exterior la función de calificación de empresas ya sea como nacionales, mixtas o extranjeras. A la fecha se han calificado 20 firmas.

2.3.5. PROYECTO 5. PARTICIPACION EN EL DISEÑO DE LA POLITICA DE NEGOCIACION DE MEDIO AMBIENTE

Se firmó una agenda conjunta entre el Ministerio de Comercio Exterior y el Ministerio del Medio Ambiente, cuyo diseño y perfeccionamiento se realizó entre miembros de ambas instituciones. Dentro de los temas de estudio contemplados en dicha agenda está el de efectos que sobre la inversión extranjera tienen las medidas medio ambientales, y efectos que sobre el medio ambiente tiene la acción de las empresas transnacionales.

MINCOMEX

2.4. ESTRATEGIA 3: GENERAR ESTIMULOS A LA INVERSION EXTRANJERA

2.4.1. PROYECTO 1. SEGUIMIENTO AL DESARROLLO MUNDIAL DE MECANISMOS DE PROMOCION DE INVERSION EXTRANJERA

- Observando el éxito de la economía China, en atraer Inversión Extranjera hacia sectores con tecnología de punta, el Ministerio de Comercio Exterior impulsó el proyecto sobre Zonas Económicas Especiales de Exportación, las cuales tendrán un tratamiento especial en lo laboral, lo tributario y lo aduanero, con el fin de ofrecer condiciones favorables para el desarrollo de los planes de inversión que se establezcan en las cuatro zonas especiales (Buenaventura, Cúcuta, Ipiales y Valledupar).

- El proyecto de Ley 293/00 (S) – 186/01 "por medio del cual se expiden normas sobre tratamientos excepcionales para regímenes territoriales", fue aprobado en plenaria de Senado y Cámara, y esta listo para sanción presidencial.

2.4.2. PROYECTO 2. ALIANZAS ESTRATÉGICAS PARA LA INVERSION EXTRANJERA.

- Hasta el momento se han hecho estudios para Canadá, Noruega, Australia, Corea, India, Indonesia, Japón, Malasia, Rusia, Taiwan, Estados Unidos y para cada uno de los 15 países de la Unión Europea. Por cada país se han analizando de 10 a 25 productos potenciales de Alianzas de Estratégicas.

2.5. ESTRATEGIA 4: ADELANTAR UN ESFUERZO SISTEMÁTICO Y PERMANENTE DE PROMOCION A LA INVERSION EXTRANJERA

2.5.1. PROYECTO 1. DIFUSION Y PROMOCION DE ALTERNATIVAS Y VENTAJAS PARA LA INVERSION EXTRANJERA EN COLOMBIA.

- El Ministerio de Comercio Exterior ha difundido y promocionado las alternativas y ventajas de invertir en Colombia en varios países de Asia y Europa, que han generado comunicaciones y visitas de agremiaciones y empresarios extranjeros de diversos sectores.

MINCOMEX

2.5.2. PROYECTO 2. ACTUALIZACION PERMANENTE PAGINA WEB Y RED INTERNACIONALIZACION EN TEMA DE INVERSION EXTRANJERA.

El website de la Dirección de Inversión Extranjera del Ministerio de Comercio Exterior fue totalmente renovado, y hoy cuenta con una nueva estructura de contenidos más completos y acordes con las actividades que, en materia de inversión, se llevan a cabo en la entidad.

2.5.3. PROYECTO 3. APROVECHAR RECURSOS DE COOPERACION TECNICA INTERNACIONAL.

Se ha tenido como proyecto bandera la búsqueda de cooperación técnica dirigida a buscar un mejor desempeño de la Dirección en materia de toma de decisiones y diseño de política y promoción. En ese sentido se han venido intercambiando términos de referencia con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y la Comisión para el Comercio y el Desarrollo de Naciones Unidas (UNCTAD, por sus siglas en inglés), en aras de definir la forma en que, de manera conjunta, podrían realizarse trabajos orientados al diseño de óptimas políticas de inversión y estrategias de atracción, respectivamente.

2.6. ESTRATEGIA 5: DIVULGAR Y CONCIENTIZAR SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA INVERSION EN EL PAIS.

Se envió documentación sobre el tema de inversión a los consejeros comerciales de Colombia en el exterior para promocionar, a través de las embajadas, la inversión en sectores estratégicos de la economía colombiana. Las actividades de divulgación y concientización propenderán por la creación de Alianzas dentro del sector privado, con el apoyo del sector público, con lo cual se pretende profundizar la presencia de capital foraneo como una alternativa más de inversión y financiación de proyectos prioritarios que repercutirán en un mayor desarrollo del país.

3. OBJETIVO ESTRATÉGICO 3: AUMENTAR LA PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL Y HACER COMPETITIVA LA ACTIVIDAD EXPORTADORA

3.1. ESTRATEGIA 1: SUPRIMIR, AGILIZAR Y ASEGURAR LA CALIDAD DE LOS TRÁMITES DE COMERCIO EXTERIOR PROMOVIENDO LA CONECTIVIDAD

Bajo este proyecto se creó la Subred de Eliminación de Barreras al Comercio Exterior, para facilitar la actividad exportadora mediante la simplificación o supresión de las barreras técnicas, arancelarias y pararancelarias, identificando las que afectan más a los usuarios del comercio exterior y avanzando en su solución con el concurso de los empresarios y las entidades de control.

MINCOMEX

3.1.1. PROYECTO 2. SISTEMATIZACION DE PROCEDIMIENTOS.

Desde julio del año 2000 se han realizado las siguientes actividades tendientes a mejorar la capacidad del Ministerio:

- Se adecuó con tecnología de punta la red de datos (Cableado estructurado) de las Direcciones Territoriales y la Sede Central para la consulta a las bases de datos implementadas.

- En materia de PLAN VALLEJO se mejoraron programas que contribuyeron a la optimización de los programas de Reposición de Materias Primas y Bienes de Capital en las Direcciones Territoriales; se ajustaron y mejoraron los programas para la captura y control de garantías globales; se implementaron programas para los usuarios externos con el objeto de evitar la captura de los DEX por parte de los profesionales, recibiendo datos en medio magnético, agilizando de esta forma su verificación y seguimiento (Cuadros CIP).

- En materia de CERT se mejoraron los programas en cuanto a la gestión de reportes de liquidación y envío electrónico del valor reconocido al Banco de la República con el componente de Firma Digital.

- Se mejoró la base de datos para PRODUCCION NACIONAL Y ORIGEN la cual permitió el registro y expedición de certificados de origen en cuanto a la Resolución 252, Acuerdo No. 39 del CAN y CARICOM. Adicionalmente, se desarrollo el modulo de control para Autopartes y Motopartes.

- Se mejoró la base de Datos para el control de Visa Textil y control de cupos de Banano.

- Se desarrolló e implementó la base de datos para el registro y control de los contratos de tecnología.

- Se implanto el Sistema de Información ISIS para referencias bibliográficas para la biblioteca.

- Se desarrolló e implementó la base de datos para el Registro Nacional Exportador.

- Se creó la WEB www.mincomex.gov.co en la cual se pusieron en línea las bases de datos de comercio exterior, normatividad, instructivos para trámites, como importar y exportar, y vínculos con los diferentes gremio del sector de acuerdo con la Directiva Presidencial 02.

El mejoramiento de los sistemas y procedimientos se han reforzado durante el periodo enero – julio de 2001 en el Ministerio mediante las siguientes actividades:

- Se implementó el Sistema Financiero (SIFIP) y programas para el manejo de recursos Humanos (Nómina, Bienestar social, registro y control) para la conexión en línea con el Ministerio de Hacienda.

MINCOMEX

- Se ajustó la hoja de ruta para el Grupo Operativo de la Dirección General de Comercio Exterior del MINCOMEX, con el fin de mejorar la gestión sobre los documentos de los importadores.

- Se habilitó la consulta en línea de la base de datos del Registro Nacional Exportador para PROEXPORT, BANCOLDEX Y DIAN.

- Se realizó estudio de viabilidad para la emisión del Certificado de Origen Electrónico a la FEDERACION NACIONAL DE CAFETEROS.

PRINCIPALES LOGROS EN LA RACIONALIZACION DE TRAMITES DEL GRUPO OPERATIVO DURANTE EL AÑO 2000 Y PRIMER SEMESTRE DE 2001

REGISTRO NACIONAL DE EXPORTADORES

- Se disminuyó el tiempo que se empleaba en la realización del trámite a dos (2) horas, aproximadamente, durante el primer trimestre del año 2001.

- A partir del mes de junio de 2001, se personalizó la atención del trámite, realizándose de forma inmediata.

- A partir del mes de abril de 2001, se inició un ciclo de talleres de capacitación a los usuarios con el objeto de disminuir el volumen de devoluciones por errores u omisiones en el diligenciamiento del formulario, con el ánimo de aclarar dudas sobre el tema que muchas veces es dispendioso atender telefónicamente.

CERTIFICADOS DE ORIGEN

- Se ha disminuido el tiempo que se empleaba en la realización del trámite a dos (2) horas, aproximadamente.

- La anulación de los certificados de origen se hacen en forma personalizada e inmediata.

- Se presentó proyecto de atención personalizada a usuarios del Certificado de origen, con el fin primordial de que la recepción del documento y su trámite sea ágil e inmediata. Dicha propuesta se implementará a mediados del mes de septiembre de 2001.

REGISTRO DE LAS EXPORTACIONES TEMPORALES Y DE LAS REEXPORTACIONES

- Se está trabajando conjuntamente con la DIAN para eliminar el registro previo de las exportaciones temporales y reexportaciones cuando ese trámite no tenga fundamento lógico. Igualmente, se pretende lograr que sólo se exijan documentos cuando sean útiles para evaluarlas, para lo cual se dejarán expresamente indicados en la norma correspondiente.

MINCOMEX

REGISTRO DE LAS IMPORTACIONES (RÉGIMEN DE LIBRE IMPORTACIÓN)

- Se implementó un procedimiento para dar trámite en aproximadamente media hora a las solicitudes que han sido devueltas erróneamente.

- Desde el año 2000, se está participando en el proceso de revisión conjuntamente con la DIAN, de las Circulares Externas 36 y 36 A del 2000, con el objeto de hacer la revisión de los requisitos previos a las importaciones y modificarlas las normas que lo requieran.

- Se ha implementado la radicación de solicitudes de importación por disquete para grandes importadores, favoreciéndolos con la disminución del trámite de las solicitudes a dos horas.

GARANTÍAS

- Se inició un proceso de autocontrol en lo relacionado con las garantías, (aprobación, modificación, anulación, prórroga y efectividad) para lo cual se revisaron las bases de datos de las garantías vencidas desde el año 1986, con el propósito de establecer contra las garantías físicas, el estado real de ellas, como parte del proceso que incluye además, el mejoramiento del software de reexportaciones, la adecuación del sistema informático a las necesidades reales permitiendo la optimización del proceso de efectividad.

- Se disminuyeron los tiempos empleados en la respuesta a la solicitud de cancelación y prórrogas de garantías de Reimportación a 24 horas.

3.1.2. PROYECTO 3. APOYO Y COORDINACION PARA LA SIMPLIFICACION DE VISTOS BUENOS Y PERMISOS DE IMPORTACION Y EXPORTACION DE BIENES Y SERVICIOS.

- La Dirección General de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio Exterior, mediante la Circular 04 del 10 de julio de 2000, ha sistematizado los Cuadros Insumo Producto (CIP) de los programas del Plan Vallejo, logrando un aumento considerable de la eficiencia de los trámites para que el empresario acceda a este instrumento de promoción. Se ha calculado que el ahorro en el tiempo del tramite disminuyó aproximadamente un 30%, ahorro en tiempo que ya comienza a transmitirse al usuario.

- Con el Decreto 2681 del 28 de diciembre de 1999 se unificaron los Registros Nacionales de Exportadores de Bienes y el de Servicios en un único Registro Nacional de Exportadores. El Registro Unico comenzó a regir a partir de marzo de 2000, al formato con el que los exportadores acceden al mismo se le suprimieron algunos campos, con lo que se hizo más simple de diligenciar.

- En Julio de 2000, el Ministerio de Comercio Exterior a través de la Dirección General de Comercio Exterior comenzó a utilizar un sistema en línea en Internet, con este se garantiza que cuando un exportador se registra en cualesquiera de las diferentes

MINCOMEX

oficinas del Ministerio en el territorio Colombiano, inmediatamente se actualiza en la base de datos nacional.

- Mediante la Resolución 06 del 28 de Agosto de 2000 el Consejo Nacional de Estupefacientes, agilizó la obtención del Certificado de Carencia de Informes por Trafico de Estupefacientes. En esta resolución se flexibilizó el uso de precursores químicos controlados a las empresas que accedan a tal Certificado. Estas medidas permiten a los empresarios tener uso de las sustancias controladas acorde a las condiciones del mercado, se redujo el tiempo requerido para los trámites de autorización obteniendo un aumento en la competitividad, sin afectar los niveles de control.

- El Ministerio de Comercio Exterior ha puesto al servicio de la subred diferentes herramientas para identificar barreras al comercio exterior y transmitir los avances a los usuarios del mismo. De estas herramientas cabe resaltar la Página web del Mincomex, el CISCE, y las consultas directas a los usuarios exportadores.

3.1.3. PROYECTO 4. DIAGNOSTICO, ELABORACION DE PROPUESTAS Y SEGUIMIENTO A LA ELIMINACION DE BARRERAS AL COMERCIO EXTERIOR.

La Subred de Eliminación de Barreras al Comercio Exterior viene adelantando diagnósticos y elaborando propuestas en los siguientes temas:

- La búsqueda de un acuerdo Interinstitucional para hacer que las diferentes inspecciones que realiza cada entidad de control en puertos, se haga en un solo sitio y un mismo periodo de tiempo.

- Con el fin de facilitar y mejorar el trabajo de la inspección en puerto, se trabaja para implementar un plan nacional de capacitación dirigido a los inspectores portuarios; para diseñar e implementar el plan se cuenta con la experiencia de las Sociedades Portuarias y el concurso de las entidades de control.

- El trabajo de identificación de barreras es continuo y en el se utilizan todas las herramientas que el Ministerio ha puesto a disposición de la subred, las inquietudes que surgen en las reuniones Interinstitucionales y las que directamente entregan los empresarios.

3.1.4. PROYECTO 5. DISEÑO E IMPLEMENTACION DE LA POLITICA DE CALIDAD EN PROCEDIMIENTOS DE COMERCIO EXTERIOR.

- PROCESO DE CERTIFICACION – CONTROL Y SEGUIMIENTO –SISTEMAS ESPECIALES DE IMPORTACION.EXPORTACION-PLAN VALLEJO.

Durante el último trimestre de 2000, y dentro de los beneficios, enmarcados en las Políticas Nacionales de Desarrollo que conlleva la implementación de un Sistema de Gestión de la Calidad, en el Ministerio de Comercio Exterior se inició el proceso tendiente a garantizar la

MINCOMEX

trasparencia de los procesos para asegurar el cumplimiento de la Política Anticorrupción y paralelamente promover la competitividad del mercado nacional a través del mejoramiento de los procesos desarrollados por los Instrumentos de promoción a las exportaciones colombianas.

Con el fin de alcanzar estos beneficios, el Ministerio de Comercio Exterior emprende el Proyecto de Certificación en el mes de mayo de 2000, promoviendo así el desarrollo del Proyecto Nro. 5 del Plan Estratégico "Diseño e Implementación de la Política de Calidad en Procedimientos de Comercio Exterior".

Dada la importancia y complejidad del proyecto, se decidió contar con la participación del Centro de Productividad del Pacífico, hoy Centro Nacional de Productividad, como entidad asesora en procesos de certificación. De esta manera se da el primer paso del proyecto.

La Dirección General de Comercio Exterior asume el liderazgo del proyecto y establece como alcance el proceso de Control y Seguimiento a los Compromisos de exportación de los Sistemas Especiales de Importación – Exportación, enmarcado en el objetivo estratégico No.3 "Aumentar la productividad y hacer competitiva la actividad exportadora".

La optimización del proceso de Control y Seguimiento implica la mejora de sus procesos y del sistema informático soporte.

A partir del año 2001 se establecen las etapas para la ejecución del proyecto así: Etapa I "Levantamiento de procedimientos" , Etapa II "Mejoramiento", Etapa III "Capacitación e implementación", Etapa IV "Auditoría Interna" y Etapa V "Auditoría Externa".

Con el desarrollo de las tareas tanto Operativas como de Gestión y Apoyo llevadas a cabo hasta el momento, el avance de esta primera etapa es del 66,2%. Adicionalmente, paralela a la Etapa I se ha venido desarrollando la Etapa II "Mejoramiento", en la cual se ha logrado un avance del 20%.

La mayoría de las tareas han sido entregadas de manera oficial a la Dirección General de Comercio Exterior y se encuentran en período de adecuación a los requerimientos de la Norma ISO 9002, actividad necesaria para obtener el 100% de cumplimiento de la Etapa I.

La capacitación del recurso humano involucrado en el proyecto (Etapa III), es indispensable para su buen desarrollo, por tal motivo se buscó la financiación del Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, a través de su Programa Nacional de Aseguramiento de la Calidad (PNAC). Dicha entidad financia el cincuenta por ciento (50%) de los siguientes costos: Capacitación, Asesoría por parte de una Firma Consultora aceptada por el SENA, Preauditoría – Auditoría por parte de una entidad certificadora (Etapa V). Esta solicitud ya ha sido aprobada por el SENA y el proyecto se encuentra en espera de la consecución de los recursos por parte de esta entidad.

En conclusión, el proceso de certificación aumenta la credibilidad de los servicios prestados por la entidad y fomenta la autodisciplina dentro de la misma, por lo que en desarrollo de la implementación de las políticas de calidad en procedimientos de comercio exterior se considera este proyecto punto de partida en la puesta en marcha del sistema de gestión de la calidad en las entidades del sector.

MINCOMEX

- PROCESO DE CERTIFICACION – PROEXPORT.

Para efectos de llevar a cabo el trabajo de estandarización de procesos con miras a lograr un mejoramiento del Sistema de Gestión de Calidad enfocada al cliente, y como consecuencia de la cual se puede obtener la Certificación de Calidad ISO9000, Proexport invitó a varias empresas que ofrecen asesoría en este campo, para que presentaran sus propuestas. Se seleccionó a la firma B. Veritas de Colombia por ofrecer los mejores servicios de acuerdo con las características y en cumplimento de la Directiva Presidencial Nro. 02 de 2000 y el Documento sobre Políticas y Estándares.

B. Veritas concertó con Proexport un Plan de Trabajo que contempla las siguientes etapas: Diagnóstico, Definición del Plan de Acción, Sensibilización, Capacitación, Desarrollo del Plan de Acción, Validación de Misión, Visión y Política de Calidad, Identificación de procesos, sub-procesos y actividades, Documentación de Procesos, Divulgación e implementación del sistema, Ciclo de Auditorías internas, Revisión gerencial y Auditoría de certificación.

A la fecha se han desarrollado las siguientes actividades planificadas:

- Una etapa de sensibilización con la participación de todos los colaboradores de la entidad en Bogotá.

- Conformación de un equipo con representantes de las diferentes áreas que ha venido trabajando en el levantamiento de los procesos y documentación de los mismos, trabajo que ya ha finalizado y está para ser validado por el Comité de Calidad.

- Capacitación al personal que está trabajando directamente y que comprende el conocimiento y análisis de la norma NTC-ISO9001, formación de auditores internos de calidad y técnicas de mejoramiento continuo. Estos dos últimos van a ser realizados en los meses de agosto y septiembre de 2001, respectivamente.

- Trabajo de levantamiento y estandarización de procesos que ha permitido la homologación de las actividades que llevan a cabo las diferentes áreas, en particular los macrosectores, y la optimización de los procesos.

- Seguimiento permanente de la firma consultora a través de visitas periódicas en las cuales se dan los lineamientos para el desarrollo de las actividades y se permite aclarar las dudas que se generen durante la implementación del proceso

Cabe resaltar que en las tareas llevadas a cabo hasta el momento, se han identificado las actividades requeridas para lograr el objetivo de implantar un sistema de gestión de calidad que se enmarque dentro de los objetivos y metas de Proexport reforzando su institucionalidad y atendiendo las necesidades de los exportadores colombianos.

Las actividades pendientes consisten en implementar acciones de mejora mediante la revisión exhaustiva de los procesos y el empleo de la herramienta de auditorías internas de calidad, que permitan tomar las acciones correctivas y preventivas, con el fin de asegurar la efectividad del Sistema de Gestión de la Calidad. La Auditoría de Certificación ha sido planeada para llevarse a cabo en Diciembre del presente año.

MINCOMEX

Sistema de Información Gerencial de Evaluación e Indicadores de Gestión e Impacto. Se destaca como un logro importante, los avances obtenidos en la implementación de un Sistema de Información Gerencial de Evaluación e Indicadores de Gestión e Impacto, mediante el cual es posible, contar con información oportuna y detallada sobre los servicios prestados por cada una de las áreas de la organización, así como el impacto de la gestión en las exportaciones no tradicionales a los diferentes mercados.

Es así como puede destacarse que durante el primer semestre del año, Proexport prestó a través de su red de oficinas comerciales del exterior un total de 7,197 servicios tales como agendas comerciales, información, misiones comerciales, marketing, lobby e identificación y difusión de oportunidades comerciales, entre otros, a 4,783 empresas, de las cuales 1,733 corresponden a empresas nacionales, 2,566 a empresas extranjeras y 484 a otras entidades colombianas tales como gremios y cámaras.

La evaluación cuantitativa de la gestión en cada una de las Oficinas Comerciales, sumada a la evaluación cualitativa de los usuarios a quienes se está aplicando permanentemente la encuesta de satisfacción sobre los servicios prestados por la entidad, tiene como propósito iniciar el ciclo de mejoramiento continuo en la calidad de los servicios, objetivo con el cual está comprometida toda la entidad.

- PROCESO DE CERTIFICACION – BANCOLDEX.

Bancoldex ha iniciado el proceso de ajuste de su sistema de calidad a los requisitos de la norma NTC ISO 9001 versión 2000 para el proceso de Evaluación de Crédito y Análisis de Riesgo, de manera que se han adelantado las actividades previstas en el cronograma del proyecto relacionadas con la recopilación de la información sobre las actividades del banco, capacitación a los funcionarios involucrados y directores del Banco sobre la norma ISO y configuración del sistema de gestión de calidad en el proceso a certificar.

Se aspira a que el proceso quede concluido en el mes de Abril de 2002.

3.2. ESTRATEGIA 2: DISEÑAR NUEVOS INSTRUMENTOS Y DIVULGAR LAS ALTERNATIVAS DE ACCESO A RECURSOS FINANCIEROS PARA EMPRESAS EXPORTADORAS.

3.2.1. PROYECTO 1. CONFIRMACION Y PUESTA EN MARCHA DEL PROGRAMA NACIONAL DE PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD.

En diciembre de 2000, se modificó el contrato de fiducia contenido en la escritura pública Nº 8851 de noviembre de 1992, con el fin de adicionar al Patrimonio Autónomo del fideicomiso Promoción de Exportaciones Proexport Colombia la suma de $18 mil millones, para el manejo, administración y pago de los recursos entregados por la Nación, a través del Ministerio de Comercio Exterior.

El objeto del negocio es suministrar financiación en condiciones preferenciales, incentivos y cofinanciación a proyectos que tengan alto impacto en mejorar la productividad de empresas exportadoras o con potencial exportador, directa e

indirectamente de bienes y servicios, utilizando un criterio de beneficio general. Los recursos serán destinados a la gestión y modernización empresarial y a la adaptación, innovación y desarrollo tecnológico.

En desarrollo de este programa, se ha transferido a FIDUCOLDEX al 30 de junio de 2001, $17.369 millones, que corresponden a $14.200 millones en diciembre 29 de 2000 y $3.169 millones en abril 26 de 2001, generando rendimientos financieros sobre el portafolio de inversión por $1.021 millones. De acuerdo con la disponibilidad del Programa Anual de Caja se espera recibir el saldo por $631 millones durante la presente vigencia.

Al 27 de julio de 2001, el comité técnico ha aprobado siete proyectos así:

- Sector económico - Textil confección: Proyecto denominado “Mejoramiento del diseño, la calidad y la gestión comercial” solicitado por el Centro de Desarrollo Tecnológico Textil - CIDETEXCO, se aprobó la suma de $ 286 millones por cofinanciación.

- Sector económico - Camaricultura: Proyecto "Virus de la mancha blanca" solicitado por ACUANAL, el proyecto favorece al sector camaronero con estudios dirigidos al Pacífico y al Atlántico. Se aprobó la suma de $ 286 millones por cofinanciación.

- Proyecto sector marroquinero presentado a través de CIDETEXCO para incrementar la productividad. Se aprobó $ 70 millones por cofinanciación y $ 211 por crédito.

- Sector económico - Industria manufacturera: Proyecto "Elaboración e implementación de los planes estratégicos para la gestión del diseño y el mejoramiento de la productividad", solicitado por EROINEE. Se aprobó la suma de $45 millones por cofinanciación y $ 77 por crédito.

- Grupo de empresas asociadas - CATI: Se favorecen 15 empresas de Software. El valor aprobado es de $173 millones por cofinanciación.

- Sector económico - Alimentos: Proyecto "Diseño y optimización estructural de empaques para PYMES" solicitado por CENPACK. Se aprobó la suma de $286 millones por cofinanciación. En Barranquilla se benefician 50 PYMES.

- Corporación Calidad: A través de este proyecto se benefician 16 empresas con $ 286 millones por cofinanciación.

3.2.2. PROYECTO 2. FORTALECER EL PROCESO DE CAPACITACION A LOS INTERMEDIAROS FINANCIEROS Y EXPORTADORES.

El proceso de capacitación debe atender dos frentes.

MINCOMEX

El primero de ellos se dirige a las áreas de las entidades financieras encargadas de atender a los exportadores para mantener al personal capacitado y actualizado en las líneas y su operación. Dada la elevada rotación del recurso humano en el sector financiero y la reestructuración organizacional que se ha vivido en los últimos años, es necesario mantener una presencia permanente en los intermediarios para garantizar que siempre existirá personal idóneamente capacitado para atender las solicitudes de los exportadores.

Durante el periodo comprendido entre julio de 2000 y junio de 2001, el Departamento de Banca de Redescuento de Bancoldex realizó jornadas de capacitación en 34 entidades financieras del país. El esfuerzo estuvo orientado esencialmente a extender la cobertura regional del programa de capacitación. De esta manera se logró capacitar a 1375 funcionarios de las sucursales y agencias regionales.

El segundo frente destinado a los exportadores directos e indirectos es la capacitación sobre las facilidades financieras que ofrece Bancoldex. En este mismo periodo (julio de 2000 y junio 2001) se visitaron 2362 empresas y asistieron a conferencias sobre productos y servicios ofrecidos por el Banco 6587 personas.

Durante el primer semestre de 2001 se introdujo un cambio importante en el enfoque. Se mantiene el programa de visitas a empresas coordinadas sectorialmente. Pero se ha inaugurado la modalidad del taller de asesoría financiera en comercio exterior. Este sistema permite articular la acción de los gremios y los empresarios. En este esquema se presta una capacitación mucho más específica y profunda a la empresa, pues cuenta con tiempo para analizar las particularidades de los requerimientos financieros del exportador. Los resultados de estos talleres eminentemente prácticos han sido bien apreciados por los gremios exportadores. Adicionalmente, han permitido obtener valiosa información comercial sobre requerimientos específicos de ciertos subsectores de las cadenas productivas.

3.2.3. PROYECTO 3. CAPACITACIÓN DE GARANTIAS SEMIAUTOMÁTICAS.

En septiembre 22 de 2000 se expidió la Circular Externa No. 010 sobre la garantía semiautomática, que permite que el Fondo Nacional de Garantías, cubra hasta el 70% del valor de un crédito orientado a una PYME exportadora.

A partir de esa fecha, se ha incluido como tema prioritario la Garantía Semiautomática en las capacitaciones que se le han brindado a los intermediarios financieros que fueron seleccionados inicialmente, así como también en los talleres y conferencias brindados al sector exportador.

Durante el primer semestre de 2001, el Banco sincronizó su estrategia de capacitación con el Fondo Nacional de Garantías. Esta entidad ha orientado su estrategia comercial hacia el trabajo con entidades financieras que tengan programas específicos de financiamiento para PYMES. El propósito es el de incrementar el número de certificados de garantía expedidos.

MINCOMEX

En el curso del primer semestre de este año Bancoldex ha duplicado el número de créditos desembolsados con certificados de garantías expedidas por el Fondo Nacional de Garantías.

3.2.4. PROYECTO 4. IMPLEMENTACION DE LA RED COMERCIAL DE FINANCIACION – ALIANZAS ESTRATÉGICAS

En su calidad de Banco de redescuento, Bancoldex debe mantener una adecuada red de distribución de los recursos financieros. El Banco mantuvo estable el número de entidades con cupos que pueden canalizar créditos.

Se ha ampliado el número de entidades financieras en el exterior que pueden utilizar cupos para el crédito comprador. En el momento, en Latinoamérica disponemos de 56 bancos corresponsales a través de los cuales se puede canalizar esta modalidad de crédito.

Las políticas de análisis de riesgo permitieron conciliar la prudencia en lo referente a la estabilidad financiera del Banco con el apoyo a los exportadores mediante cupos disponibles para otorgar de crédito de comercio exterior.

3.2.5. PROYECTO 5. GESTION PARA LOGRAR QUE LOS DIVIDENDOS DE BANCOLDEX QUEDEN EN EL SECTOR COMERCIO EXTERIOR.

Durante el primer semestre de 2001 se analizaron algunas alternativas para lograr que las utilidades de Bancoldex fuesen reinvertidas en el sector de comercio exterior. Dadas las restricciones fiscales imperantes, el margen de maniobra del gobierno en la materia es estrecho. Conviene recordar que los excedentes generados por Bancoldex son la fuente indirecta de financiamiento del presupuesto del CERT.

Al cierre del primer semestre del año, se estaba a la espera de un pronunciamiento del CONPES en la materia.

3.2.6. PROYECTO 6. GARANTIAS PARA APOYAR PROYECTOS DE EXPORTACION.

Los sectores de ingeniería que trabajan en proyectos llave en mano son los mayores solicitantes de garantías para poder licitar y contratar proyectos en los cuales existe exportación de servicios de consultoría.

La pérdida del grado de inversión y la percepción de riesgo de la economía colombiana en el exterior han tenido un doble efecto. El primero de ellos es incrementar el costo de todos los servicios financieros que requieren fondeo externo. El segundo impacto es el relacionado con la aceptación de los instrumentos financieros colombianos en el exterior.

MINCOMEX

Las compañías de seguros y los bancos colombianos tienen hoy mayores restricciones de acceso a los mercados internacionales. Productos como las garantías bancarias se ven directamente afectados por esta circunstancia.

Para compensar esta realidad, durante el primer semestre de 2001, Bancoldex instituyó un equipo de trabajo conformado por personal del Banco, Segurexpo y de la Compañía Española de Seguro de Crédito de Exportación (CESCE) para identificar la posibilidad de abrir el ramo de cumplimiento en Segurexpo. La prestación de este nuevo servicio para los exportadores permitiría la constitución de contra - garantías indispensables para poder operar eficazmente un producto de garantías bancarias.

3.2.7. PROYECTO 7. MODERNIZACION DE LINEAS DE SERVICIOS.

Durante el segundo semestre de 2000, se incluyó dentro del portafolio de productos una modalidad de crédito para los participantes y compradores de la XXIII Feria Internacional de Bogotá.

También se optimizaron las condiciones financieras y de acceso a la línea EXPOPYME, producto que está orientado a todas las pequeñas y medianas empresas que se encuentran vinculadas a dicho programa.

Se actualizó el producto Garantía Instantánea, el cual permite que el Fondo Nacional de Garantías cubra hasta el 50% del valor de los créditos otorgados por los intermediarios financieros a las MIPYMES exportadoras.

Entró en funcionamiento la Garantía Semiautomática, con cobertura de hasta el 70%.

Durante el primer semestre de 2001, el Banco desplegó una intensa actividad en materia de nuevos servicios financieros, dentro de los cuales se puede citar:

- Se flexibilizó el sistema de compromisos de exportación para facilitar un mayor apalancamiento de los empresarios nacionales. Se eliminaron los compromisos de exportación para quienes utilicen las líneas en dólares.

- Se creó una línea especial para apoyar las necesidades financieras de los exportadores colombianos de confecciones.

- Se puso en marcha el convenio Bancoldex - Colciencias para el financiamiento de proyectos de contenido tecnológico. La modalidad se encuentra en proceso de estructuración y divulgación.

- Se aprobó una línea para financiar en asocio con ICONTEC los esquemas de certificación de la calidad y gestión ambiental.

- Se inició la implementación del mecanismo de financiamiento de exportadores mediante la garantía de fondos de facturas. Se adelantaron las validaciones técnicas del nuevo servicio financiero con el sector de confecciones y de autopartes.

MINCOMEX

- Se flexibilizó la línea de jóvenes empresarios exportadores para facilitar su acceso y ampliar el marco de proyectos financiables.

- Se extendió el financiamiento de Bancoldex a los importadores de materias primas, insumos y bienes de capital; inicialmente esta financiación solo podrá ser en dólares. De esta forma el Banco asumió su papel como financiador integral del comercio exterior colombiano.

El Banco concluyó su proyecto de banca virtual. Ello le permitirá ofrecer una gama amplia de servicios de información, consulta de saldos y trámites por internet. Este nuevo aplicativo que será lanzado posiblemente en la primera semana de agosto, nos permitirá descargar labores operativas para profundizar nuestra gestión comercial.

Entre Julio de 2000 y junio de 2001, el Banco ha desembolsado cerca de 952 MM (miles de millones) de pesos y 331 millones de dólares. Como complemento, el saldo de cartera total de Bancoldex a Junio 30 de 2001 fue de $ 2.2 billones.

3.2.8. PROYECTO 8. SINERGIA ENTRE LOS SERVICIOS DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS DEL SECTOR COMERCIO EXTERIOR.

BANCOLDEX

Con Fiducoldex se desarrollaron esquemas en los cuales Bancoldex ofrece financiamiento y la sociedad fiduciaria administra las garantías. Ello permite estructurar negocios más flexibles y creativos desde el punto de vista de la ingeniería financiera. Esquemas como los fondos de facturas pueden incorporar servicios financieros adicionales.

Esta sinergia es particularmente importante para proyectos de infraestructura de transporte que afectan la competitividad y productividad de las exportaciones.

Con Segurexpo se afinaron los mecanismos para el funcionamiento del producto Liquidex pesos y dólares. También se está trabajando en el proyecto de emisión de pólizas de garantía para exportaciones de ingeniería.

FIDUCIARIA COLOMBIANA DE COMERCIO EXTERIOR S.A. - FIDUCOLDEX

FIDUCOLDEX es una sociedad de servicios financieros y fiduciarios cuyo mayor accionista es el Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A. - Bancoldex y en su orden le siguen los gremios y las Cámaras de Comercio; es la única Fiduciaria en Colombia creada por autorización legal para el sector de Comercio Exterior, especializada en la oferta de instrumentos y productos fiduciarios, primordialmente, en la administración del Fondo de Promoción de las Exportaciones Colombianas en el Exterior a través del fideicomiso Proexport Colombia, mediante el cual se ha logrado promover e incrementar las exportaciones no tradicionales, llegando de esta manera a diferentes sectores de la economía nacional e internacional.

MINCOMEX

Su especialización en la oferta de instrumentos y productos fiduciarios ha ido evolucionando para responder a las necesidades de los exportadores a través de una sólida y versátil estructura organizacional. Actualmente FIDUCOLDEX cuenta con una estructura institucional enfocada y enmarcada funcionalmente para atender los requerimientos y asuntos del sector comercio exterior y con el conocimiento y experticia suficiente en el manejo de mecanismos e instrumentos de promoción, y de proyectos o programas con vocación exportadora ejecutados a través de contratos Fiduciarios.

Durante el año pasado y el primer semestre de 2001 la gestión cumplida y los resultados financieros obtenidos por FIDUCOLDEX han logrado el posicionamiento de la entidad dentro del grupo de las diez (10) primeras fiduciarias del país.

Las fortalezas de FIDUCOLDEX radican en sus estrategias de apoyo, dando origen a negocios fiduciarios que han permitido la conquista de mercados internacionales posicionando la imagen del país en el exterior y promoviendo la reactivación de la economía nacional. La participación de FIDUCOLDEX en estos negocios ratifica su misión en ser un instrumento facilitador en la canalización de las oportunidades y los beneficios para cualquier oferta exportable.

Utilizando la Sinergia que presenta el Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A. Bancoldex, para el sector Comercio Exterior, se comenzó a delinear un esquema financiero especial que permita otorgar liquidez a firmas que desarrollen proyectos de infraestructura y que han manifestado a la Fiduciaria el interés de obtener recursos a través de nuestro principal accionista.

Enmarcados en esta política de apoyo e integración intersectorial, la Fiduciaria ha participado activamente en reuniones de las Cadenas Productivas lideradas por el Ministerio de Comercio Exterior. La presente administración comprometida en la consecución de nuevos negocios primordialmente enfocados al servicio del sector exportador, ha realizado alianzas estratégicas con el Ministerio de Comercio Exterior y Bancoldex, para estructurar negocios enmarcados en los diferentes productos fiduciarios existentes en el mercado, que representen soluciones a las necesidades de los exportadores y potenciales exportadores, a través del Programa Nacional de Productividad y Competitividad (Numeral 3.2.1).

Así mismo, FIDUCOLDEX manteniendo su espíritu y vocación hacia el sector exportador, ha avanzado en el diseño, estructuración y puesta en marcha de nuevos instrumentos fiduciarios encaminados a facilitar el crecimiento de las exportaciones colombianas, buscando además la disponibilidad, el costo y acceso de los exportadores a los recursos financieros, para lo cual Bancoldex y los establecimientos de crédito privado juegan un papel significativo como bancos de primer piso y la Fiduciaria como administradora y garante de los recursos, orientando sus esfuerzos a proyectos con alto impacto dentro del sector exportador en la mejora de la productividad de las empresas exportadoras o potencialmente exportadoras.

De otra parte, FIDUCOLDEX ha firmado negocios fiduciarios de Administración y Pagos y de Garantía con exportadores para facilitar el acceso a recursos financieros en entidades nacionales e internacionales diferentes a Bancoldex, y la administración de estos recursos pagando a proveedores nacionales e internacionales.

- **Jeike Andina S.A.**

  Es un Encargo Fiduciario por US$21.875 dólares y consiste en la administración, manejo y pago de los recursos por parte de la Fiduciaria para atender los gastos que se generen en desarrollo de las actividades de promoción y comercialización del proyecto especial para exhibir, penetrar, posicionar y vender en RUSIA productos del sector de la confección que presentan posibilidades de ingresar a ese mercado.

- **Vivienda de interés social VIS en Centroamérica y Venezuela.**

  Negocio fiduciario que ha permitido la presencia de Constructores Colombianos con su oferta exportable en construcción de casas prefabricadas en Centroamérica y Venezuela, los cuales a través de este mecanismo han podido demostrar su experiencia y los avances en el manejo de la construcción colombiana.

En igual forma, FIDUCOLDEX está trabajando en proyectos de exportación a través de instrumentos fiduciarios, sobre los cuales cabe destacar los siguientes:

- **Negocios Internacionales Ltda. y/o Consorcio Embosques Ltda., Maderas del Amazonas Ltda., y Maderas del Orinoco Ltda.**

  FIDUCOLDEX presentó al cliente el borrador de contrato de Fiducia de garantía, y de administración y pagos, el cual en la actualidad está siendo analizado por la Caja de Pensiones y Ahorro de Barcelona CAIXA de España y por la afianzadora de Venezuela. Los recursos o bienes fideicomitidos que integrarían el patrimonio autónomo serían: un contrato de compraventa por US$2.980.800 dólares, las cartas de crédito que garantizan el pago del producto y una fianza de fiel cumplimiento de pago expedida en dólares por una compañía venezolana.

  El objeto del negocio es la exportación de madera a España, para lo cual se constituye un patrimonio autónomo con el fin de administrar los bienes fideicomitidos, para garantizar con los mismos las obligaciones que llegaren a tener los fideicomitentes a través de los certificados de garantía que expida la Fiduciaria a favor de terceros y efectuar los pagos necesarios en virtud del cumplimiento del contrato.

- **Muebles Iannini**

  Esta firma exportó el año pasado US$573.000 dólares en muebles y requiere una financiación estimada entre $180 y $200 millones de pesos. Para tal efecto, la Fiduciaria le plantea dos negocios fiduciarios para obtener el capital de trabajo, a través de los mecanismos de fideicomiso de garantía y de administración y pagos.

- **Colciencias y Agenda de Conectividad**

  FIDUCOLDEX participará próximamente en un proceso de licitación pública convocada por Colciencias para el manejo de recursos de un proyecto piloto de capacitación y certificación en tecnología de la información, cuyo objetivo es apoyar

MINCOMEX

el desarrollo, fortalecimiento y consolidación de la industria nacional de Tecnologías de la Información, en particular la de Software, con el fin de impulsarla hacia niveles de competitividad internacional que aseguren sus posibilidades de comercialización en los países extranjeros.

- **Holding Farmacéutica S.A.**

  La Fiduciaria está trabajando en una propuesta comercial de fiducia mercantil de Garantía y de Administración y Pagos, para constituir un Patrimonio Autónomo con el fin de administrar los bienes fideicomitidos que garanticen con los mismos las obligaciones que llegaren a tener los fideicomitentes a través de certificados de garantía que expida la Fiduciaria a favor de terceros y efectuar los pagos necesarios en virtud del cumplimiento del contrato en el desarrollo de un proyecto de representación exclusiva para la República de Venezuela, suscrito entre el Holding Farmacéutico Industrial y Comercial Laboratorio Homeopático de Colombia C.E.V. S.A. de Colombia y CIFCA C.A. Sociedad Venezolana, por valor de US$150.000 dólares mensuales.

Finalmente, como efecto de las políticas en materia comercial FIDUCOLDEX continuará fortaleciendo la diversificación del portafolio de productos, utilizando la sinergia institucional con las entidades que conforman el sistema de Comercio Exterior. Así mismo, continuará explorando posibilidades latentes dentro del sector comercio exterior donde ha identificado la presencia de recursos considerables que pueden ser administrados a través de negocios fiduciarios, que consisten en los flujos de Comercio Exterior donde hay exportaciones reales en los cuales los empresarios necesitan la concesión de créditos, y también una asesoría directa en la administración y pago de dichos créditos y de la cartera, así como la constitución de seguros. Este es un negocio fiduciario que no puede ser manejado por otras fiduciarias, ya que no cuentan con el portafolio institucional estructurado para el exportador como lo tiene FIDUCOLODEX, constituyéndose así en una fortaleza de la Fiduciaria, conjuntamente con los productos y el nicho de mercado que debe desarrollarse.

SEGUREXPO DE COLOMBIA S.A.

Segurexpo de Colombia S.A. para julio de 2001 cuenta con 213 pólizas en el ramo de Seguro de Crédito a la Exportación, manteniendo un nivel similar respecto al año anterior (222 pólizas). Aunque no se ha crecido en número, la Compañía cuenta con clientes con adecuadas políticas comerciales y de crédito, lo cual de alguna manera mantiene una relación estable. Bajo estos parámetros se han expedido 65 negocios nuevos en el periodo Julio 2000 a Julio 2001 y se han cancelado aproximadamente 86 pólizas durante el mismo periodo. Es importante precisar que las cancelaciones obedecen en un gran porcentaje a la alta siniestralidad sumado a la carencia de compradores para asegurar. En un menor porcentaje se ha identificado una baja utilización del instrumento puesto que los compradores no son asegurables por la Compañía por su alto riesgo; y en algunos casos inclusive la falta de recursos económicos impide tomar el seguro.

Segurexpo se mantiene como líder en la prestación del Seguro de Crédito a la Exportación con una penetración del 5% sobre el total de las exportaciones menores asegurables indicador no despreciable dado que Segurexpo realmente lleva 5 años en una gestión de promoción y difusión de sus servicios.

Uno de los aspectos prioritarios para el segundo semestre del 2000 fue la implementación de un Departamento de Servicio al Cliente, dirigido a mejorar y a fortalecer la relación con los actuales asegurados y futuros clientes. En efecto, esta iniciativa se tradujo en la vinculación de una Directora y sus Asistentes en cada una de las ciudades (Bogotá, Cali y Medellín).

Segurexpo, consciente de la importancia de la costa norte como punto estratégico, especialmente para el sector exportador colombiano, abrió una oficina en Barranquilla con el propósito de atender la demanda. Se ha proyectado contar a Diciembre de 2001 con el 5% de la producción de la Compañía. Con relación a Cali es importante resaltar el crecimiento que ha presentado durante el segundo periodo de 2000 y lo que va corrido del 2001, ya que actualmente participa en un 20% dentro de la producción total de la Compañía.

Uno de los valores agregados más importantes de la póliza de la Compañía es la posibilidad que le ofrece al exportador para descontar las facturas cubiertas por la póliza y acceder al producto LIQUIDEX. Este instrumento financiero, diseñado conjuntamente con BANCOLDEX, le ha permitido al sector exportador desde el momento de su lanzamiento descontar facturas cambiarias o letras por un valor aproximado de $225 mil millones. Hoy en día el nivel de operaciones de descuento ha crecido con relación al año anterior, no solo con Bancoldex sino con otras entidades financieras, por lo cual la Compañía implementó dentro del sistema, un programa especial para atender este tipo de operaciones y así poder ofrecer agilidad a los asegurados en la expedición de Anexos de Beneficiario.

En el Seguro de Crédito Interno Segurexpo cuenta con 71 pólizas, lo cual muestra un crecimiento importante con relación al año anterior.

Dentro de la estrategia de producto se han diseñado pólizas para determinados sectores y en general conocidas las necesidades de nuestros clientes se han realizado desarrollos específicos para cubrir y atender oportunamente los requerimientos del mercado.

Vale la pena mencionar que la Compañía para diciembre 31 de 2000 hizo una producción de $7.519 millones con una utilidad neta de $ 370 millones y una significativa disminución de gastos de personal con relación al periodo inmediatamente anterior. Los montos asegurados a Julio de 2001 han crecido significativamente respecto al mismo periodo del 2000 en un 39% aproximadamente.

3.3. ESTRATEGIA 3: COMPROMETER A LOS TRABAJADORES CON LA POLITICA DE PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD.

Esta estrategia se ha reformado en razón de las competencias de este ministerio dentro de la política laboral. Lo que se plantea actualmente es vincular la clase trabajadora por su aporte a la política de productividad, en especial a la creación del Centro Nacional de Productividad, conforme a las experiencias internacionales sobre el nuevo papel que asumen los incrementos salariales o las bonificaciones ligados a los incrementos reales en la productividad de las empresas.

Los trabajadores han sido vinculados a la política de productividad a través de su participación en el Consejo Directivo del Centro Nacional de productividad CNP. Con esta

acción se abre el espacio adecuado para que los trabajadores valoren la productividad de una manera positiva en el sentido del efecto en las mejores condiciones de trabajo, incremento de los salarios conforme al valor agregado por ellos y la estabilidad laboral. Según los estatutos del CNP, los trabajadores cuentan con un renglón en este Consejo al cual ha sido invitado el presidente de la Central Unitaria de Trabajadores CUT y, fueron parte activa en el pasado Consejo Directivo del CNP, realizado el 28 de junio de 2001.

El segundo mecanismo diseñado para lograr este objetivo es la creación de la red especializada de trabajo de la RED COLOMBIA COMPITE. A partir de la reunión de Coordinación de la Red Colombia Compite, realizada el pasado 3 de abril, se sentaron las bases del trabajo que se desarrollará al interior de esta red.

Los temas propuestos para impulsar la Red Especializada fueron: Modernización laboral, salud ocupacional, retribución y productividad, diálogo social y pertinencia de la formación profesional frente a los cambios tecnológicos.

3.4. ESTRATEGIA 4: CUANTIFICACION Y SEGUIMIENTO A LOS INDICADORES DE COMPETITIVIDAD.

3.4.1. PROYECTO 1. ANALISIS Y SEGUIMIENTO A LOS INDICADORES DE COMPETITIVIDAD.

El marco de referencia que ha tomado el Ministerio de Comercio Exterior para medir el avance de nuestro país en materia de competitividad ha sido el Reporte Global de Competitividad que publica el Foro Económico Mundial (FEM). Este informe se publica en septiembre de cada año.

En el RGC se analiza la posición competitiva de un grupo de 59 países compuesto por los 29 países miembros de la OCDE[76] más otros 30 países seleccionados principalmente según el tamaño de sus economías y su importancia relativa en el producto y el comercio mundiales[77].

El Reporte Global de Competitividad del año 2000 del Foro Económico Mundial, presenta cambios importantes en la metodología en relación con los años anteriores. Este año se presentan dos índices, uno para la competitividad actual (Current Competitiveness Index) y un segundo índice para el crecimiento de la competitividad (Growth Competitiviness Index).

[76] La OCDE (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico) está compuesta por 29 países y agrupa a las economías más ricas del planeta. El producto interno bruto conjunto de los miembros de la OCDE asciende a 2/3 del producto mundial.

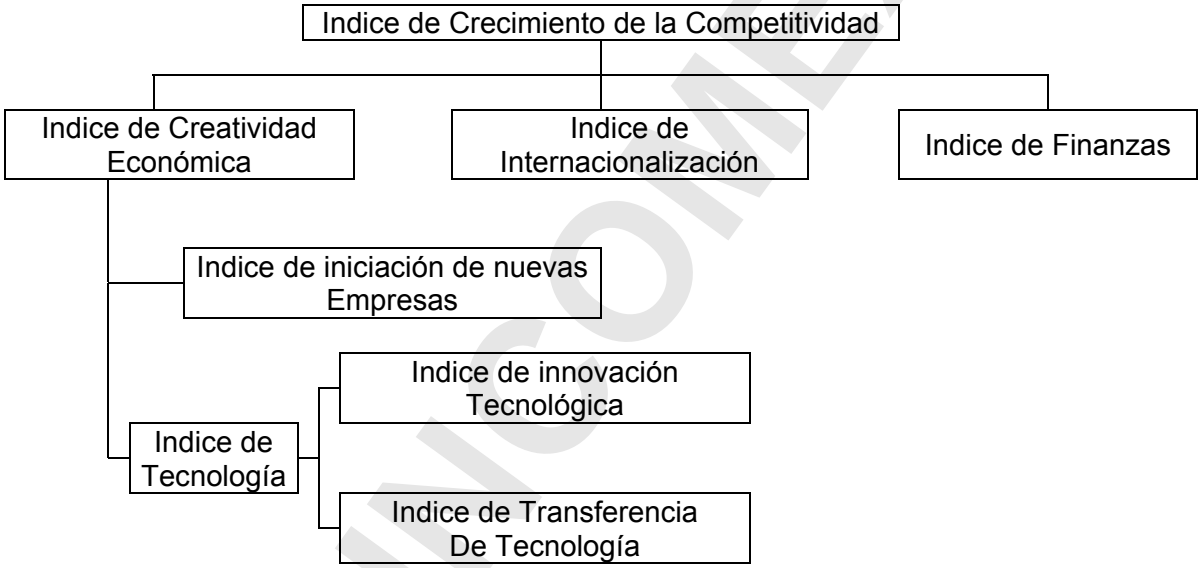
[77] Los países incluidos en el estudio han correspondido en general a las economías más grandes del planeta. La adición de nuevos países se ha hecho siguiendo criterios de tamaño de la economía (medido por el PIB) o la población, la disponibilidad de datos confiables y luego de acuerdo con la distribución geográfica. Con el paso de los años se ha venido incrementando el número de economías incluidas, si bien el criterio de inclusión no ha sido establecido de forma estricta. Originalmente el RGC era dividido en *rankings* para países de la OCDE y *rankings* para países no-pertenecientes a esta organización. En 1994 Cuando el Reporte adoptó el esquema de un solo *ranking,* éste incluía 41 países. Para 1997 se incluyeron 53 países para llegar a 59 en 1999, número que se mantiene en el 2000.

En estos, se califican los 8 factores de competitividad pero reagrupados en los dos índices, e involucra nuevos factores como creatividad económica y el tema ambiental.

El Indice de Crecimiento de la Competitividad (Growth Competitiveness Index) es un revisión del índice de competitividad de los reportes previos; éste apunta a medir los factores que contribuyen al crecimiento futuro de una economía, medido en relación con la tasa de crecimiento del PIB per capita.

Este índice es el que permite hacer la comparación en relación con lo ocurrido en años anteriores con el ranking de competitividad global, en el que ocupamos el puesto 52 entre 59 países de la muestra, mejorando dos puestos en el ranking de la competitividad mundial. Este índice, a su vez, se compone de 3 índices: 1. El índice de Creatividad Económica; 2. El índice financiero; y 3. El índice de internacionalización.

Figura 1: El índice de crecimiento de la competitividad 2000



MINCOMEX

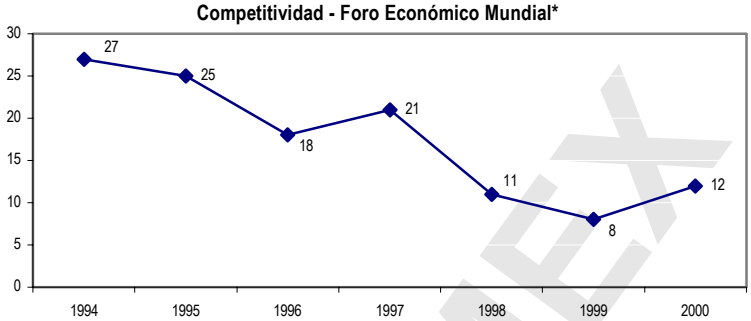
Según el RGC del último año, Colombia logró por primera vez mejorar su posición relativa anual (ver Tabla 1). Estos resultados se explican en gran medida gracias a los avances obtenidos en el factor internacionalización y tecnología de la información. La Tabla 2 presenta los resultados obtenidos por Colombia en los índices calculados para el año 2000.

Tabla 1
Posición de Colombia - Indice Global de Competitividad – RGC

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000*
Posición general (a)	30	36	40	41	47	54	52
No. de países considerados (b)	41	41	41	53	53	59	59
Posición relativa** (a/b) %	27	25	18	21	11	8	12

Fuente: RGC - Foro Económico Mundial.
* Según nueva metodología, para el 2000 se compara con el Indice de Crecimiento de la Competitividad.
** Posición relativa se refiere al % de países que están ubicados por debajo de Colombia en el *ranking*.

Posición Relativa de Colombia, Ordenamiento (Ranking) de Competitividad - Foro Económico Mundial*



* Medida como el porcentaje de países incluidos en la muestra superados por Colombia según índice de competitividad
Fuente : Reporte Global de Competitividad, Foro Económico Mundial

Tabla 2
Posición de Colombia, Factores analizados, Reporte Global de Competitividad 2000

Índice de crecimiento de la competitividad (ICC)	**52**
Creatividad Económica	**56**
Innovación	53
Transferencia de tecnología	54
Establecimiento nuevas empresas	54
Finanzas	53
Internacionalización (apertura)	35
Índice de competitividad actual (ICA)	**48**
Operación, sofisticación y estrategia empresarial	48
Calidad del entorno de negocios	48
Política ambiental	*44*

Fuente: Reporte Global de Competitividad 2000, Foro Económico Mundial

Al analizar los únicos dos factores comparables entre 1999 y 2000 (*Internacionalización*, y *Finanzas*), puede percibirse que la notable mejoría en el factor *Internacionalización* –en el que se pasa de la posición 49 a la 35– obedece al avance en relación a la tasa de cambio y la promoción de exportaciones. En este sentido cabe destacar el reconocimiento adquirido por la Política Nacional para la Productividad y la Competitividad en el mejoramiento de las condiciones de competitividad de la oferta exportable nacional.

En el caso del factor *Finanzas* –que cambia de la posición 49 a la 52–, se presentan retrocesos importantes en lo relacionado con la tasa de inversión bruta de la economía y la

percepción en relación con la supervisión y regulación financiera y la solidez del sistema bancario.

En el caso del factor de *Infraestructura* es posible apreciar una notable mejoría en transporte aéreo y la ampliación de uso de comercio electrónico y específicamente de la aplicación empresarial de Internet para el servicio al cliente y relaciones con proveedores[78].

En *Gerencia* no se presentan grandes mejoras en los aspectos individuales evaluados, mientras que si es posible observar desmejoras en aspectos relacionados con el origen de la ventaja competitiva, que según los resultados de la encuesta en el caso de Colombia no se identifica con diferenciación de productos y procesos (valor agregado) sino más bien con bajos costos o dotación de recursos naturales.

Otros factores que se destacan por el número de aspectos en los que se presentan mejorías ostensibles son *Instituciones* y *Recursos Humanos*. En el caso de *Gobierno* aparte de las variables destacadas en el cuadro sobresale la invariabilidad que se presenta en la última posición de Colombia en lo relacionado con la magnitud del crimen organizado.

En el indicador de política ambiental, Colombia ocupó el lugar 44, lejos de México (30), que es el primer país latinoamericano en el *ranking*, seguido por Chile (31) y Argentina (32). Es decir, que a nivel latinoamericano el país sólo supera a Venezuela, que ocupa la posición 51.

En suma, durante el año 2000 se presentó una mejora en la posición competitiva de Colombia en relación con el conjunto de 59 países analizados anualmente por el Foro Económico Mundial. Si bien el avance obtenido dista de ser plenamente satisfactorio (se pasó de la posición 54 en 1999 a la posición 52 en 2000), éste no deja de ser un reconocimiento al trabajo que se viene desempeñando en el país para promover la obtención de un ambiente más favorable a la inversión y la realización de negocios que permita una mayor competitividad de la oferta exportable nacional. Si bien la obtención de avances cada vez mayores demanda de todos (Gobierno, sector privado) un considerable esfuerzo, de igual forma el aumento de nuestras exportaciones traerá consigo la dinámica necesaria en términos de empleo e ingresos para lograr un avance significativo en nuestro nivel de desarrollo y bienestar de la población colombiana.

Otro estudio alternativo en materia de competitividad es el que realiza el 'International Institute for Management Development' (IMD). El *Anuario Mundial de Competitividad del IMD*[79] analiza y establece el ranking de la capacidad de los países de proveer un entorno nacional apropiado para el apoyo de la competitividad de sus firmas. El estudio se viene realizando desde 1987, aunque hasta 1996 era publicado en asociación con el Foro Económico Mundial – WEF. A diferencia del FEM, los reportes se publican en abril de cada año y actualmente se dispone del reporte del Año 2001.

[78] Esta evaluación de aspectos correspondientes al desarrollo nacional de la infraestructura de la tecnología de la información se incluían hasta 1999 en el factor *Tecnología*.
[79] El IMD (*International Institute for Management Development*) es institución privada internacional dedicada a la educación e investigación en temas administrativos y gerenciales con sede en Lausana (Suiza).

El número de países analizados por el IMD es de 49 para el 2001 (hasta el año anterior eran 47), 6 de los cuales son de América Latina, a saber: Argentina, Brasil, Chile, México, Venezuela y Colombia, y en este mismo año Colombia ocupó la posición 46 entre 49 países, es decir es superado por el 92% de los países analizados.

En el año 2001, Colombia ocupó la posición 46 entre 49 países, mejorando frente al año 2000 en dos puntos porcentuales, ya que en el año 2000 nuestro país fue superado por el 94% de los países de la muestra y para el año 2001 este porcentaje se redujo al 92%. A nivel latinoamericano el país mejor ubicado es Chile (24), seguido por Brasil (31), México (36), Argentina (43), Colombia (46) y Venezuela (48). Los primeros lugares los ocupan Estados Unidos, Singapur y Finlandia.

Se destaca la buena posición de Colombia en cuanto a la variable de crecimiento del sector exportador. Según el Reporte del año 2001, en esta variable nuestro país se ubicó en el lugar 17 entre los 49 países analizados, mejorando 24 lugares frente al año anterior, por encima de Chile, México y Brasil, siendo el país latinoamericano mejor ubicado en esta variable.

Un análisis más detallado se puede observar en la tabla 3, en la cual se presenta la posición de Colombia en cada uno de los factores analizados:

Tabla 3 – Posición de Colombia por factores 2000 – 2001

FACTOR	2000		2001	
	Posición absoluta	Posición Relativa	Posición absoluta	Posición Relativa
Desempeño Económico	46	96	44	88
Eficiencia del Gobierno	**42**	**87**	**42**	**84**
Eficiencia empresarial	43	89	45	90
Factor Infraestructura	44	91	47	94

Fuente: Datos IMD

Los mejores resultados se presentan en el campo de Eficiencia del Gobierno, en el que nuestro país mantuvo la posición en términos absolutos en los dos años, pero presenta una leve mejora en términos relativos en el año 2001, gracias al buen desempeño de los recaudos del gobierno como porcentaje del PIB, y en general de mejoramiento de la eficiencia de la inversión pública. Al respecto valga mencionar que según el mismo IMD, Colombia ocupa la posición 16 en lo que tiene que ver con el valor de la deuda del gobierno central como porcentaje del PIB (superando a países mucho más competitivos como EE.UU., Alemania y Finlandia).

En lo que tiene que ver con desempeño económico, el país ha experimentado una leve mejora en su posición relativa en competitividad en relación con el año anterior, ello gracias a variables como los precios y los esfuerzos de internacionalización: En la evaluación cualitativa de si la política de tasa de cambio del país apoya la competitividad de las empresas, Colombia ocupa la posición 16 y en la variable de desempeño de las exportaciones, el país se ubica en el lugar 17. Estas posiciones son relativamente altas en relación con las otras variables evaluadas, y de alguna forma consistente con la buena posición y mejoría que se obtiene para el factor internacionalización según el Reporte Global de Competitividad del Foro Económico Mundial, si bien en este aspecto los

resultados no han podido ser mejores por otras variables como el empleo y el crecimiento real del PIB.

La eficiencia empresarial por su parte es el aspecto en el que no es posible vislumbrar una tendencia a la mejora. En este aspecto, los resultados son consistentes con lo ocurrido en la evaluación del Foro Económico Mundial; así por ejemplo, en lo concerniente a la productividad global de la economía el país ocupa la posición 43.

En el factor infraestructura desafortunadamente tampoco se presentan grandes avances, ya que el país permanece ocupando las últimas posiciones en aspectos tan importantes como recursos dedicados a la investigación y el desarrollo, y calidad de vida (puesto 47).

Los resultados presentados por el IMD de la situación competitiva de Colombia son consistentes en términos generales con los resultados presentados por el FEM, a pesar de las diferencias metodológicas y de fuentes de información. Una manera de evidenciar este argumento es relacionando las variables del FEM con las del IMD. Para ello se revisaron las mejores y las peores posiciones alcanzadas por Colombia en cada uno de los dos informes y se agruparon por factores.

El siguiente factor que también presenta una buena correspondencia es el de internacionalización, tanto el IMD como el FEM la variable referente a las exportaciones y la tasa de cambio presenta buenas posiciones, destacándose en este caso la variable "promoción a las exportaciones" del FEM, en la cual Colombia obtuvo la mejor posición en el 2000 (lugar 3. Con respecto a inversión extranjera, el IMD evidencia un buen comportamiento, mientras que el FEM no hay ninguna referencia.

Las posiciones críticas

Ambas instituciones coinciden con que uno de los factores en los cuales estamos peor calificados tiene que ver con la parte de instituciones, es decir, corrupción, violencia, crimen organizado. En cuanto a Gobierno, a pesar de que algunas variables tuvieron una muy buena calificación, permitiendo ocupar los primeros lugares, también contrasta con variables preocupantes como déficit fiscal, tasa de ahorro del gobierno y crecimiento de la deuda interna.

En internacionalización, a pesar de los buenos anuncios en las variables de crecimiento de las exportaciones, hay problemas si se mira en términos de la participación de las exportaciones como porcentaje del PIB. El IMD complementa la parte de bienes con la de servicios, las cuales están en situación más desventajosa que los bienes.

En finanzas, coinciden los dos reportes de competitividad en afirmar las dificultades de acceso a recursos del sector financiero. El IMD profundiza en el mercado de capitales, mostrando que allí también existen problemas que es necesario resolver para contribuir a solventar las dificultades de acceso a recursos.

En trabajo, la gran coincidencia es la tasa de desempleo. El IMD complementa esta información con el desempleo en jóvenes. En ciencia y tecnología los dos informes coinciden en la falencia en investigación básica como apoyo al desarrollo económico y tecnológico para la competitividad de las empresas. Finalmente, en infraestructura, el

MINCOMEX

énfasis está dado en el FEM más que en el IMD, en lo referente a infraestructura ferroviaria, carretera, portuaria.

3.4.2. PROYECTO 3. ENCUENTROS DE COMPETITIVIDAD.

Desde julio de 1999, se ha realizado un encuentro semestral de Productividad y Competitividad con el objeto de desarrollar una agenda conjunta de trabajo entre gobierno, empresarios, sector académico y trabajadores que nos permita mejorar cada uno de los factores por los cuales el Foro Económico Mundial nos califica en la escala mundial de competitividad.

Conscientes de la necesidad de generar confianza en las relaciones entre gobierno y empresarios, hemos establecido semestralmente en cada encuentro la rendición de cuentas por parte del equipo de gobierno. Donde se muestran los avances en materia de competitividad para cada uno de los factores y sus planes de trabajo de los próximos 6 meses, orientados con dicho propósito.

En cada encuentro se desarrolla una temática central que tenga un alto impacto en la competitividad del país: En el III Encuentro, realizado en San Andrés, el tema central correspondió a las tecnologías de la información y su impacto en la productividad. Para el IV Encuentro, realizado en la ciudad de Pereira, la temática se centró en la creación y fortalecimiento del capital social. En el ultimo encuentro, celebrado el pasado 12 y 13 de julio en Medellín abordamos 3 temas centrales: las tecnologías y la innovación como factor indispensable para que Colombia pueda competir; la gerencia estratégica para la globalización de las empresas y, los retos que para nuestro país implica la negociación hemisférica ALCA.

3.5. ESTRATEGIA 5: CONSOLIDACION DE LA RED COLOMBIA COMPITE.

3.5.1. PROYECTO 1. ORGANIZACIÓN ESTRATEGICA DE LA RED COLOMBIA COMPITE, RCC.

La RCC como esquema nuevo de trabajo entre sector publico, privado y academia acerca a todos los actores de la competitividad y articula esfuerzos y recursos para abordar tareas complejas que requieren un trabajo transversal, con lo cual reduce la dispersión en la toma de decisiones y trasciende los diagnósticos para dar paso a Planes de acción en cada uno de los factores de competitividad. La RCC esta compuesta por cinco dimensiones: Nodo Facilitador, Redes Especializadas, CARCEs, Convenios de Competitividad y Empresarios. Tiene un Coordinador General y Coordinadores para cada Red Especializada. La Coordinación General la ejerce el Ministerio de Comercio Exterior, con un equipo de trabajo que se encarga de asegurar la participación activa y el compromiso de los miembros de la Red, orientar y facilitar el funcionamiento de las Redes Especializadas, así como de definir la estrategia de operación y consolidación de la Red.

El Nodo Facilitador esta integrado por: Presidencia de la República, Departamento de Planeación Nacional y Ministerio de Comercio Exterior. Es la dimensión encargada de

definir los lineamientos estratégicos de la Red. Está en capacidad de proponer programas y proyectos específicos y hacerle seguimiento a los que están en ejecución. Promueve la permanente validación de la vigencia de la RCC y contribuye a asegurar la infraestructura indispensable, que garantice la permanencia y operatividad de las otras dimensiones: CARCEs, Convenios de Competitividad Exportadora y Redes Especializadas.

Las Redes especializadas son la parte operativa de la RCC, inicialmente se han organizado como Redes de información a nivel nacional. Tienen un coordinador del sector público, un coordinador del sector privado y una agenda de proyectos estratégicos para compartir los avances y retroalimentar su contenido y alcance.

Actualmente existen 10 redes especializadas: Internacionalización, Capital Humano, Ciencia y Tecnología, Transporte, Energía, Finanzas, Gerencia, Gobierno e Instituciones, Telecomunicaciones, Trabajo. Cada Red especializada tiene como punto de referencia las variables del Foro Económico Mundial – FEM y la calificación obtenida por Colombia para cada uno de ellas desde el año 1994. Estas variables permiten monitorear cómo se ha evolucionado en cada uno de los factores de competitividad.

Los Convenios de Competitividad Exportadora son una herramienta creada para eliminar los obstáculos a la competitividad de las cadenas productivas. Su articulación con la Red se hará con base en temas transversales regionales o nacionales, que por no ser de competencia exclusiva de la Cadena Productiva o por ser comunes a otras cadenas se abordaran a través de la Red. Actualmente se han firmado 34 Convenios de Competitividad Exportadora: 25 en el sector de bienes y 9 en el sector de servicios.

Los CARCEs, son la dimensión regional de la Red. A julio de 2001 se han creado 25 CARCEs en igual número de departamentos.

3.5.2. PROYECTO 2. DESARROLLO DE LA HERRAMIENTA INFORMATICA EN INTERNET.

Para aprovechar el conocimiento y experiencia de los actores que interactuan en la Red Colombia Compite - RCC, se fortalecerá la red utilizando el enfoque de Knowledge Management o Administración/Gerencia del Conocimiento, el cual busca potencializar los conocimientos de los miembros de una organización para generar ventajas competitivas.

La herramienta tecnológica facilitará el acceso a esa información de manera permanente y permitirá la interacción entre los miembros de cada subred.

Dentro de la etapa uno: diseño conceptual de la herramienta informática, se realizó el diseño conceptual de la herramienta tecnológica que soportará la Red Colombia Compite, el cual se basa en un modelo proactivo y centralizado que permite la interacción de los usuarios con los CARCEs, Convenios de Competitividad Exportadora y Redes Especializadas. Este diseño se complementa con la formulación de cinco planes estratégicos: 1) mercadeo, 2) tecnología, 3) financiero, 4) organizacional y de procesos y 5) de cambio organizacional.

Este modelo facilita la interacción de los actores de la RCC, y garantiza la articulación de las diferentes entidades responsables del desarrollo de proyectos y acciones para el

mejoramiento de la competitividad. Así mismo, asegura que fluya la información entre el sector privado y público de manera que permita su participación activa en la toma de decisiones.

El eje de este modelo es un Portal de Intercambio de información, soportado en un centro de conocimiento que se rige por la proactividad de los actores para conocer y desarrollar proyectos, acciones o solicitudes que se planteen a la RCC.

También se realizó la identificación de macroprocesos o procesos generales que deben desarrollar las dimensiones de la Red: CARCEs, Convenios de Competitividad Exportadora, Redes especializadas y Nodo Facilitador, para su interacción a través de la herramienta tecnológica diseñada y que permitan garantizar el flujo de información.

Actualmente, se están elaborando los planes de acción en los siguientes temas: Mercadeo, Tecnología, Financiero, Procesos y Cambio Organizacional, los cuales estarían terminados a finales de julio de 2001.

Una vez concluida esta fase se elaboraran los Términos de Referencia para la contratación de la etapa dos, donde se ofrecerá información clara y precisa para el concurso y contratación de la firma que realizará la compra e implantación del hardware y software necesario para incluir la información que se trabaja con los actores de la RCC.

Finalmente, Durante el V Encuentro de Productividad y Competitividad realizado en Medellín el pasado 12 de julio de 2001, se presentó la pagina web de la Red Colombia Compite[80]. En dicha pagina se puede consultar la información general de la Red y de sus dimensiones y el avance de los proyectos que adelanta cada una de ellas. Adicionalmente, los usuarios podrán solicitar información a los funcionarios encargados de cada uno de los proyectos y participar en encuestas en línea sobre temas de interés para los miembros de la Red.

3.5.3. PROYECTO 3. CREACION DE SUBREDES ESPECIALIZADAS Y HACER SEGUIMIENTO A SU DESARROLLO.

Existen diez redes especializadas que se han conformado alrededor de los factores del Foro Económico Mundial. Ellas son: 1. Internacionalización, 2. Capital Humano 3 Transporte, 4. Ciencia y Tecnología, 5. Telecomunicaciones, 6. Finanzas, 7. Gobierno e Instituciones, 8. Energía y Gas, 9. Trabajo, y 10. Gerencia.

Las cuatro primeras ya han definido proyectos con base en los temas que cada entidad coordinadora viene desarrollando en materia de competitividad, los cuales han sido validados, priorizados y complementados con el sector privado que hace parte de la Red y con los empresarios asistentes a los Encuentros de Competitividad. Las seis restantes, se encuentran en el proceso de estructurarlos y definirlos de manera concertada con sus integrantes.

A continuación se presentan los avances de las redes que cuentan con proyectos definidos:

[80] http://www.colombiacompite.com.co

1. Red de Internacionalización

Esta Red es coordinada por el Ministerio de Comercio Exterior, conjuntamente con ANALDEX, y la DIAN. El trabajo esta enfocado a mejorar las condiciones competitivas del país básicamente en lo que se refiere a: nivel de apertura económica al mercado externo, a la inversión extranjera y a los flujos de capitales y al mejoramiento de las condiciones para la atracción de la inversión extranjera.

Para ello, se conformaron tres subredes: Procedimientos Aduaneros, Inversión Extranjera y Eliminación de barreras. Los avances logrados a la fecha son:

Subred de Procedimientos Aduaneros. Es coordinada por la Dirección de Aduanas Nacionales y ANALDEX. El principal logro esta asociado con la expedición del Estatuto Aduanero y su reciente modificación. Las reformas están dirigidas a la flexibilización de las condiciones y requisitos para el reconocimiento e inscripción como Usuarios Aduaneros Permanentes - UAP y Usuarios Altamente Exportadores ALTEX. Entre los beneficios se puede contar:

- Las operaciones de comercio exterior de las sociedades filiales serán computadas con las operaciones de las casas matrices para el cumplimiento de los respectivos requisitos.
- Se eliminarán requisitos para el reconocimiento de Depósitos Públicos en ciudades intermedias
- Se otorgarán facilidades a los Depósitos de Distribución Internacional para labores de almacenamiento, conservación, acondicionamiento, manipulación, empaque y clasificación de mercancías.

Así mismo, a través de la firma de CONVENIOS ANTICONTRABANDO se ha vinculado al sector privado a las políticas de lucha contra el contrabando, en los que, los sectores afectados, realizan conjuntamente con la DIAN los controles que permitan detectar practicas como el contrabando y la elusión tributaria.

Actualmente se construye la segunda versión del sistema Siglo XXI, módulos de Importación y Exportación. El modulo de exportaciones ha sido diseñado para garantizar la agilidad y el control del proceso de exportación, desde la presentación de la Solicitud de Autorización de Embarque, hasta la expedición de la Declaración Definitiva. Con este modulo las Sociedades de Intermediación Aduanera, Exportadores, transportadores, depósitos y funcionarios aduaneros podrán desarrollar sus operaciones a través de Internet.

- Subred de Inversión Extranjera

Esta subred esta liderada por la Dirección de Inversión Extranjera del Ministerio de Comercio Exterior y COINVERTIR.

El Ministerio de Comercio impulsó el Proyecto de Ley sobre Zonas Económicas Especiales de Exportación para Buenaventura, Cúcuta, Ipiales y Valledupar. Estas zonas especiales tendrán un tratamiento especial en materia laboral, tributaria y aduanera; con lo

MINCOMEX

que se espera ayudar a combatir el problema de desempleo, y atraer el capital necesario para promover el desarrollo y jalonar la economía de las cuatro zonas mencionadas.

En lo que respecta al tema laboral, los incentivos están orientados a reducir los costos en el trabajo suplementario y a disminuir el límite del salario integral, lo cual constituye una ventaja para incentivar la generación de empleo. Otro beneficio es que los aportes parafiscales de las empresas allí establecidas equivalen al 50% de lo que les correspondería en cualquier otro lugar del territorio nacional. Además se prevén convenios especiales con el Sena para la capacitación de la mano de obra de las referidas regiones.

Con relación al tema tributario, para los proyectos que se establezcan en estas zonas se dará una exención total del impuesto de renta y de aranceles para las importaciones de materias primas. Para el caso de la compra de bienes producidos en el país, estos estarán exentos del pago del IVA.

Este proyecto ya fue aprobado en plenaria de Senado y Cámara, y está pendiente de sanción presidencial.

- Subred de Eliminación de Barreras al Comercio.

El trabajo de esta subred se ha venido realizando con la participación de la ANDI, la DIAN, la Policía Antinarcóticos, la Policía Fiscal Aduanera, representantes de las Sociedades Portuarias, algunos empresarios, ANALDEX, y el Ministerio de Comercio Exterior.

A través de esta subred, creada para facilitar la actividad exportadora mediante la simplificación o supresión de las barreras técnicas, arancelarias y pararancelarias, se han identificado los obstáculos que más afectan a los usuarios del comercio exterior y se ha avanzado en su solución con el concurso de los empresarios y las entidades de control.

Los principales logros en la eliminación de barreras al comercio exterior han sido:

- La Dirección General de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio Exterior, mediante la circular 04 del 10 de julio de 2000, ha sistematizado los cuadros insumo producto de los programas del Plan Vallejo, logrando un aumento considerable de la eficiencia de los trámites. Anteriormente se presentaba dicho cuadro en formatos impresos, ahora se hace en medio magnético.

- En Julio de 2000 el Ministerio de Comercio Exterior a través de la Dirección General de Comercio Exterior comenzó a utilizar un sistema en línea usando Internet, con este se garantiza que cuando un exportador se registra en cualquiera de las diferentes oficinas regionales del Ministerio, inmediatamente se actualiza en la base de datos nacional.

- Mediante la resolución 06 del 28 de Agosto de 2000 el Consejo Nacional de Estupefacientes agilizó la obtención del Certificado de Carencia de Informes por Trafico de Estupefacientes. En esta Resolución se flexibilizó el uso de precursores químicos controlados a las empresas que accedan a tal certificado. Estas medidas permiten a los empresarios tener un uso de las sustancias controladas acorde a las condiciones del mercado. Igualmente, en eventos de fuerza mayor o caso fortuito por circunstancias del mercado, debidamente demostradas, podrá autorizárseles la compra, importación, distribución, consumo, producción o almacenamiento, de estas

MINCOMEX

sustancias hasta por noventa días. Con la expedición de esta norma se redujo el tiempo requerido para los trámites de autorización obteniendo un aumento en la competitividad, sin afectar los niveles de control.

Tienen acceso al Certificado de Carencia las empresas que cumplan con la totalidad de los siguientes requisitos:

- Estar calificado por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales como Gran Contribuyente o Usuario Aduanero Permanente o Usuario Altamente Exportador.

- Tener una infraestructura física adecuada y medidas de seguridad sobre las sustancias químicas controladas, tales como: cerramientos, seguridades industriales para manipulación y prevención de derrames, sistemas de registro y selección de personal eficientes.

- No haber registrado graves anomalías o manejo irregular de los cupos asignados en el Certificado de Carencia de Informes por Tráfico de Estupefacientes, durante los cinco años anteriores a la fecha de la solicitud.

- Adecuado sistema de inventarios, de acuerdo con las normas contables aceptadas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

- Que se haya efectuado la visita a las instalaciones del solicitante por parte de la Policía Nacional si se trata de una sola sede, o visitas al menos a la mitad más una si existe más de una sede en donde se manejen sustancias químicas controladas y que en la(s) misma(s) no se hayan hecho observaciones sobre graves anomalías o manejo irregular de los cupos asignados o libros de control, a criterio de la Dirección Nacional de Estupefacientes.

- Haber presentado la solicitud de renovación con todos los requisitos exigidos por lo menos con seis meses de antelación al vencimiento de la vigencia del Certificado cuya renovación se solicita.

- Que no exista dentro de las respuestas de los Organismos de Seguridad del Estado allegadas al expediente como consecuencia del trámite de renovación correspondiente, registros que la Dirección Nacional de Estupefacientes considere necesario aclarar.

Los temas más relevantes en los que está trabajando actualmente ésta subred son:

- El Ministerio de Comercio Exterior adelanta un proceso de certificación internacional de la calidad, en las áreas operativas de utilización de instrumentos de promoción de exportaciones, con la asesoría del Centro de Productividad del Pacífico.

- En la búsqueda de un acuerdo interistitucional para unificar las diferentes inspecciones que realiza cada entidad de control en puertos de salida y entrada de bienes y así lograr definir una política de inspecciones para todo el gobierno nacional.

MINCOMEX

- Implementar un plan nacional de capacitación dirigido a los inspectores portuarios, para lo cual se cuenta con la experiencia de las Sociedades Portuarias y el concurso de las entidades de control, con el fin de facilitar y mejorar el trabajo de la inspección en puerto.

- Paralelamente, se trabaja con el apoyo de la Función Pública en un proyecto de Racionalización de Trámites, Procesos, Procedimientos y Métodos de Trabajo al interior del Ministerio de Comercio Exterior.

2. Red de capital humano

El Ministerio de Educación Nacional es el Coordinador de esta Red, conjuntamente con la Universidad EAFIT, en representación del sector privado.

El objetivo de la Red de Capital Humano, es contribuir al mejoramiento de la competitividad, mediante la capacitación del talento humano para el trabajo, preparando a las presentes y futuras generaciones, mediante oferta educativa pertinente, de calidad y "para todos", expresada en programas y proyectos a corto, mediano y largo plazo.

Las políticas en materia de educación se han orientado con el ánimo de ampliar la cobertura y mejorar la calidad de la educación. Los principales logros son:

- En materia de cobertura, El Ministerio de Educación con el Plan de reorganización del sector educativo, espera generar 700.000 nuevos cupos entre 2000 y 2002. En el año 2000, de acuerdo con los datos reportados por los departamentos, se crearon unos 240.000 cupos en el sector público, que pueden haber sustituido en alguna medida cupos del sector privado. Pero la gran conclusión es que aumentó la capacidad del sector público para atender estudiantes al mismo costo.

- En cuanto a la estrategia para ampliar la cobertura en zonas rurales, Colombia es líder en el programa de Escuela Nueva, que atiende un maestro que trabaja con niños de grados distintos y que se apoya en guías y cartillas que le permiten al estudiante autopreparse. El programa de postprimaria rural, extiende el uso de cartillas y módulos educativos. Este programa se ha desarrollado con éxito en Santander y se va a implantar en otros departamentos. Telesecundaria, es otra metodología que consiste en programas de televisión y cartillas, que no sustituyen al profesor, pero si la necesidad del profesor especialista, y que permiten adecuar un aula muy fácilmente.

- En lo relacionado con la calidad de la educación, En el primer semestre del año 2001 se realizó la difusión de los resultados de las evaluaciones muestrales de calidad de la educación en lenguaje y matemáticas realizadas entre 1997 y 1999 para todos los departamentos, y las cuatro ciudades más grandes del país. Para identificar puntos débiles y diseño de estrategias de mejoramiento.

3. Red de Ciencia y Tecnologia.

Los objetivos de esta red son básicamente:

MINCOMEX

- Mejorar las condiciones para la generación de conocimiento científico nacional con impacto en la actividad empresarial
- Fortalecer la capacidad de la economía para absorber nueva tecnología
- Elevar los niveles de calidad de la investigación y desarrollo de tecnología nacional.

La Red de Ciencia y Tecnología es coordinada por COLCIENCIAS y cuenta con la participación del SENA, los Centros de Desarrollo Tecnológico, el ICFES, el Departamento Nacional de Planeación, entre otros. Los proyectos de los que se ocupa la Red son:

- FORMACIÓN DE RECURSOS HUMANOS Y DE UNA CULTURA PARA LA INVESTIGACIÓN.

COLCIENCIAS continúa con el proceso de consolidación del capital humano del Sistema Nacional de Ciencia y Tecnología. Entre los programas implantados para esto, se encuentran: 1. Programa de Jóvenes Investigadores; 2. Programas de Doctorados Nacionales; 3. Programa de Becas; 4. Programa de Movilidad; 5. Programa de Corresponsabilidad; y 6. Programa de Retorno de Becarios, los cuales han sido expuestos con mayor profundidad en documentos anteriores.

- COOPERACIÓN ENTRE LA UNIVERSIDAD Y EL SECTOR PRODUCTIVO

Como factor de competitividad, la ciencia y la tecnología están explícitamente consideradas en los Convenios de Competitividad Exportadora, particularmente en forma de una interacción de las empresas con los grupos y centros de investigación y desarrollo tecnológico. Vale la pena mencionar que este proyecto es un primer ejercicio que busca lograr un relacionamiento efectivo entre las capacidades y ofertas de los centros y grupos de investigación que figuran en el más reciente escalafón realizado por COLCIENCIAS, y las necesidades de apoyo científico y tecnológico que tiene el tejido empresarial comprometido en el desarrollo de los Convenios de Competitividad. ".

- FINANCIAMIENTO A LA INNOVACIÓN Y EL DESARROLLO TECNOLÓGICO EN LOS SECTORES PRODUCTIVOS

- **Créditos con incentivo a la innovación.**

COLCIENCIAS continúa apoyando, mediante diferentes instrumentos financieros, proyectos de innovación y desarrollo tecnológico en los sectores productivos. Bajo la modalidad de crédito con incentivo a la innovación, además de la línea IFI-COLCIENCIAS, se firmó un Convenio con BANCOLDEX para establecer la Línea de Crédito BANCOLDEX-COLCIENCIAS, orientada a la financiación de proyectos de innovación y desarrollo tecnológico de empresas exportadoras o con potencial exportador, en condiciones de plazo e incentivos similares a los de la Línea IFI-COLCIENCIAS. Se espera que esta línea entre en operación en julio de este año, tan pronto se defina el reglamento de operaciones.

- **Cofinanciación.**

COLCIENCIAS, SENA y MINERCOL han unido esfuerzos y recursos para apoyar y financiar la innovación y el desarrollo tecnológico en el sector productivo, mediante una convocatoria conjunta orientada al apoyo institucional y a la cofinanciación de proyectos en líneas estratégicas según la Política Nacional de Ciencia y Tecnología y la Política Nacional de Formación Profesional. Con estos recursos se busca fortalecer la relación

Universidad - Empresa - Centro de Desarrollo Tecnológico, mediante el apoyo de proyectos de desarrollo tecnológico conjunto.

- **Actividades conjuntas con otras entidades.**

COLCIENCIAS está gestionando con los diferentes Ministerios y otras instituciones, la constitución de convenios para lanzar convocatorias conjuntas. Es el caso de los convenios que se están gestionando con la Unidad de Planeación Minero Energética del Ministerio de Minas (UPME) y con el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar - ICBF.

Por otra parte, COLCIENCIAS y el Ministerio de Salud están trabajando en la reglamentación del Fondo para Investigación en Salud, el cual quedó establecido con la Ley 643 de 2001 por la cual se fija el régimen propio del monopolio rentístico de juegos de suerte y azar en su artículo 42: "De las transferencias al sector salud " determina que el siete por ciento (7%) de los recursos obtenidos, por la explotación del monopolio de juegos de suerte y azar diferentes del lotto, la lotería preimpresa y la instantánea se destine al Fondo de Investigación en Salud. Esta ley permitirá dar continuidad y estabilidad al trabajo de los grupos de investigación en salud del país.

- **Programa Andino de Exportaciones de Tecnología y Servicios Tecnológicos.**

El Programa Andino de Exportaciones de Tecnología y Servicios Tecnológicos es financiado por la Corporación Andina de Fomento (CAF), COLCIENCIAS y PROEXPORT, y tiene como fin promover las exportaciones tecnológicas de la región andina a través de la provisión de apoyos financieros y no financieros a proyectos presentados por empresarios, grupos y centros de investigación y desarrollo tecnológico. La primera etapa de este Programa se focaliza en la promoción de tecnologías colombianas, pero se espera que otros países se integren a la iniciativa y que el Programa se ofrezca de manera permanente y con un cubrimiento geográfico más amplio dentro de la zona andina.

- **FOMIPYME**

El Fondo Colombiano para la Modernización y el Desarrollo Tecnológico de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas -FOMIPYME- fue creado con la finalidad de financiar proyectos, programas y actividades para el desarrollo tecnológico de las MIPYMES y la aplicación de instrumentos no financieros dirigidos a su fomento y promoción. Los incentivos entregados por este Fondo no son reembolsables, siempre y cuando la destinación que se les dé corresponda a lo establecido en el respectivo contrato. Los programas, proyectos o actividades financiadas son aquellas relacionadas con el fortalecimiento de la capacidad tecnológica, con sistemas de información, tecnologías de la información y economía de red, actividades de capacitación y asistencia técnica y toda aquello que conlleve al fomento y promoción.

El Fondo cofinanciará hasta el 65% del valor total del programa, proyecto o actividad aprobado por el Consejo Administrador. El monto asignado en cofinanciación por proyecto programa o actividad y/o por usuario no superará la suma de 1250 salarios mínimos mensuales legales vigentes para el caso del sector Micro, y de 2100 salarios mínimos mensuales legales vigentes para el caso del sector PYME.

- **Mercurius Ventures**

Mercurius Ventures S.C.A. (“El Fondo”) es un fondo de capital de riesgo, que invierte principalmente en acciones buscando utilidades vía apreciación de éstas. Es así como se invierte en el balance e infraestructura de una compañía hasta que esta alcance el tamaño

y credibilidad necesaria para ser vendida a una corporación o para salir al mercado de valores a obtener liquidez.

El Fondo ha realizado a la fecha cuatro inversiones, tres de la cuales pertenecen a proyectos provenientes de Incubadoras de Empresas. Las compañías en las cuales se han invertido son V-Factory S.A., Web & Partners S.A., ACIMM S.A., Multimedia Privada Corporativa S.A.

- LOS INCENTIVOS FISCALES Y LOS INSTRUMENTOS JURÍDICOS PARA LA CIENCIA Y LA TECNOLOGÍA

- **Incentivos Fiscales**

Bajo la modalidad de deducción por inversiones en proyectos de innovación tecnológica empresariales se han aprobado, en el primer semestre de 2001, 28 proyectos por un monto cercano a los $8.230.000.000. COLCIENCIAS está trabajando en un decreto reglamentario que hace explícitos los mecanismos de control que aplicarán las entidades estatales para el otorgamiento de incentivos fiscales para ciencia y tecnología. Así mismo en varias definiciones que permitan contar con reglas claras para el otorgamiento de tales incentivos.

- **La promoción de exportaciones del sector servicios**

En desarrollo de la estrategia de aumentar y diversificar la oferta exportable, el Ministerio de Comercio Exterior viene adelantando una serie de acciones tendientes a remover varias limitantes de índole interna y externa, que faciliten la exportación de servicios, de los cuales Colombia posee ventajas competitivas que permiten ampliar los mercados internacionales. En especial la política de promoción de exportaciones para el sector de servicios ha determinado enfocar los instrumentos de promoción en los sectores de software, ingeniería y consultoría, los clusters de turismo ubicados en el caribe colombiano, los servicios especializados de salud, y en los servicios tecnológicos.

3. Red de Transporte.

La Red Especializada de Transporte está coordinada por el Ministerio de Transporte y la ANDI. El Departamento Nacional de Planeación participa como secretaría técnica

La realización de una encuesta entre empresarios llevada a cabo en el mes de febrero de 2.001 permitió destacar la importancia que está tomando el concepto de intermodalidad por cuanto ello se constituye en una estrategia esencial para incrementar su competitividad al disminuir los costos de transporte utilizando modos más baratos como son el fluvial y el férreo.

Con base en lo anterior, el grupo que conforma la Red de Transporte, focalizó sus esfuerzos en impulsar el desarrollo de los proyectos identificados como estratégicos por su alto impacto en la competitividad fundamentado en el concepto de intermodalidad.

Al efecto se definió como uno de los programas pilotos de la Red, la concesión del río Grande de la Magdalena, cuyo proceso está a cargo de Cormagdalena.

En el primer semestre del 2001 la corporación contrató el Estudio de Demanda que tiene como objeto determinar la demanda de transporte actual y potencial del transporte en el río

y establecer los mecanismos para reactivar la navegación fluvial dentro de un esquema de operación intermodal en el corredor del Magdalena, estudio que debe finalizarse en el segundo semestre del presente año.

Igualmente la Universidad Nacional está realizando un análisis de las condiciones de intermodalismo y se evalúan la situación actual de los principales puertos sobre el río.

La recuperación de la navegabilidad del Río Meta es el segundo proyecto piloto que se ha escogido para el desarrollo y acción de la Red especializada de Transporte, sobre el cual también se están adelantando los estudios pertinentes de Demanda, considerando el corredor tanto dentro del ámbito nacional como la vía de integración e intercambio comercial con Venezuela (Eje Ríos Meta – Orinoco – Apure) y el de orden técnico que busca determinar las obras de encausamiento e infraestructura portuaria requerida.

MINCOMEX

4. OBJETIVO ESTRATEGICO 4: REGIONALIZAR LA ACTIVIDAD EXPORTADORA.

4.1. ESTRATEGIA 1: CREAR E INSTITUCIONALIZAR LOS COMITES ASESORES REGIONALES DE COMERCIO EXTERIOR CARCEs.

4.1.1. PROYECTO 1. CREACION Y ASESORIA DE CARCEs CON COBERTURA REGIONAL.

Con el objetivo de lograr una mejor articulación con los gobiernos departamentales, los CARCEs del Suroccidente, Eje Cafetero, Costa Atlántica, Huila-Tolima y Orinoquía se separaron, de tal manera que contamos con 18 CARCEs nuevos a partir de la desagregación de los anteriores, para los departamentos del: Valle, Cauca, Nariño, Caldas, Quindío, Risaralda, Huila, Tolima, Atlántico, Córdoba, Sucre, Guajira, Magdalena, Cesar, Bolívar, Meta, Arauca, Amazonas. Así mismo se han creado los CARCEs de Boyacá, Chocó y Caquetá. Este proceso permite completar a la fecha 25 CARCEs constituidos en el país.

4.1.2. PROYECTO 2. CONSOLIDACION DE LOS CARCEs.

Con el fin de motivar a los CARCEs a realizar con más eficiencia la importante labor regional, al igual que hablarles de los planes de acción hacia el futuro y escuchar sus inquietudes, la doctora Marta Lucía Ramírez de Rincón, Ministra de Comercio Exterior, realizó el día 5 de febrero una videoconferencia enlazada para 17 ciudades del país con la participación de los presidentes y demás miembros de los CARCEs.

El día 7 de febrero en Bogotá, la Ministra de Comercio Exterior realizó una reunión con los Alcaldes y Gobernadores de varios Departamentos del país, en donde se enfatizó cómo el objetivo estratégico de regionalizar la oferta exportable es la columna vertebral del Plan Estratégico Exportador y la importancia que juegan los CARCEs en la elaboración de los proyectos de cada región con potencial exportador.

Se realizó una revisión de la estructura de los CARCEs ya conformados, con el fin de dar mayor operatividad de los mismos, a través del Comité Ejecutivo.

4.1.3. PROYECTO 3. DESARROLLAR CONVENIOS CON LAS CAMARAS DE COMERCIO.

Se realizó un trabajo con las Cámaras de Comercio y los integrantes de los Comités Ejecutivos de los CARCEs, con el fin de establecer un Plan de Trabajo orientado al fortalecimiento de la regionalización de las políticas comercial y de productividad y competitividad y al desarrollo de un Plan Exportador de la región.

MINCOMEX

Para tal efecto, se firmó un convenio marco entre el sector comercio exterior (Ministerio de Comercio Exterior, PROEXPORT y BANCOLDEX) y CONFECAMARAS, en donde se tiene por objeto desarrollar un esquema de cooperación recíproca entre las partes que permita formalizar el soporte que brindarán las Cámaras de Comercio del país a los CARCEs.

4.1.4. PROYECTO 4. DISEÑO DE UN ESQUEMA DE INFORMACION QUE PERMITA COMPARTIR CONOCIMIENTO ENTRE CARCEs PARA POTENCIAR SU GESTION.

Como mecanismo de articulación entre las entidades del orden nacional y regional y al interior de los mismos CARCEs, el Ministerio viene trabajando en el diseño y desarrollo de la Red Colombia Compite, que una vez se termine será el mecanismo que permitirá entre otras cosas una ágil comunicación y desarrollo de estos Planes Estratégicos Exportadores regionales, a través de las respectivas mesas de trabajo ya existentes en los CARCEs o por conformarse y las redes especializadas del orden nacional que giran alrededor de los 8 factores de competitividad del Foro Económico Mundial.

4.2. ESTRATEGIA 2. ASESORAR EN LA IDENTIFICACION DE VENTAJAS COMPETITIVAS REGIONALES Y SU POTENCIALIZACION.

4.2.1. PROYECTO 1. ASESORIA PARA LA IDENTIFICACION DE CLUSTERS.

Los Clusters, un concepto dado a conocer mundialmente por Michael Porter, son agrupaciones de empresas y actividades relacionadas (industriales y/o servicios e instituciones de apoyo) en un ámbito geográfico determinado, donde la cercanía y frecuencia en las relaciones crean sinergias entre las industrias importantes para la competitividad.

El Cluster como una unidad fundamental de análisis y foro de diálogo para el desarrollo de la estrategia de competitividad regional, comprende desde proveedores de materias primas hasta los proveedores de bienes intermedios especializados, tales como componentes, maquinaria, servicios e infraestructura especializada. Abarca además, los canales de comercialización, consumidores, empresas fabricantes de productos complementarios e industrias relacionadas. Paralelamente, incluyen instituciones gubernamentales, universidades, centros de educación tecnológica, gremios, comecializadoras, certificadoras, centros de desarrollo productivo y tecnológico, entre otros.

Mediante la identificación de cluster se busca, que a través la interacción de las fuerzas vivas de las regiones, aprovechar la cercanía geográfica y coincidencia de intereses, se logre establecer la vocación exportadora regional e impulsar su desarrollo, por medio de la creación de ventajas competitivas relacionadas con su capacidad productiva.

Este esquema de trabajo permite reconocer fortalezas, debilidades y potencialidades, así como advertir sobre aquellos eslabones que necesitan refuerzo al interior del sector exportador en las regiones. Mediante los clusters es posible regionalizar la política

MINCOMEX

industrial y tecnológica del país en función de las potencialidades de cada región, respetando su diversidad. Adicionalmente, es posible orientar la política de comercio exterior y de apoyo institucional hacia esquemas más eficientes, a través del cual la intervención del Gobierno se orienta a ser un facilitador del desarrollo empresarial.

El Ministerio de Comercio Exterior en el marco del Plan Estratégico Exportador, el cual tiene como uno de sus objetivos prioritarios, regionalizar la oferta exportable, reconoce que el tema de la competitividad es un compromiso más de regiones que de país, y son éstas quienes deben asumir el desafío de desarrollar una estrategia de competitividad propia. Con el objetivo de lograr el mejoramiento de la competitividad regional, el Ministerio trabaja coordinadamente con los sectores público, privado y académico de las regiones, a través de los Comités Asesores Regionales de Comercio Exterior (CARCEs) en el programa de identificación y ubicación por región (mapeo) de los clusters.

El método utilizado en la identificación de Cluster en el país, ha sido el de la auto-identificación por parte de las regiones, de productos de uso final con posibilidades importantes en función de la dinámica internacional los cuales se representan a través de un esquema gráfico que permite describir en detalle todos los eslabones que componen el cluster y su interrelación. Es de esta manera, como se pueden identificar tanto los proveedores de insumos, servicios y maquinaria; distribuidores, así como aquellos, sectores e industrias relacionadas y de apoyo.

Cada cluster es analizado a través del diamante de competitividad[81], herramienta práctica para examinar los factores positivos y negativos que influyen sobre su desempeño productivo y exportador.

La primera experiencia de los CARCEs en la identificación de cluster fue durante el último trimestre de 1999, los resultados de este ejercicio fueron presentados durante el II Encuentro para la Productividad y la Competitividad, ocho CARCEs identificaron su vocación exportadora mediante mapeo de cluster.

Los CARCEs de Antioquía, Atlántico, Bolívar, Risaralda, Quindío, Santander, Valle del Cauca y Cauca, identificaron en esa oportunidad los clusters de: ropa interior femenina, manufacturas metalmecánicas para la industria manufacturera, Turismo Cartagena, ropa exterior femenina, agroindustria de plátano, avícola y azúcar-confiteria-licores; respectivamente.

Durante los meses de noviembre y diciembre del año pasado, se desarrolló la segunda fase del trabajo. Diez CARCEs más, llegaron a la identificación de productos específicos con posibilidades importantes en función de la dinámica internacional a través de esta misma metodología. Para la identificación y mapeo de cluster se realizaron talleres en las ciudades de Tunja, Neiva, Cúcuta, Leticia, Popayán, Montería, Valledupar, Armenia y Quibdó; cuyos resultados se presentan a continuación.

[81] **Factores**: abarca la existencia de recursos humanos avanzados y especializados, infraestructura técnica y otros factores de producción requeridos. **Industrias de apoyo y relacionadas:** incluye la existencia de proveedores de insumos y servicios, así como distribuidores, para las empresas del cluster. **Demanda**: hace referencia a la demanda nacional por los bienes y servicios producidos por las empresas de un sector dado. **Estrategia, estructura y rivalidad de las firmas**: se refiere a la organización y administración de las empresas, así como a las condiciones de competencia en el mercado nacional e internacional.

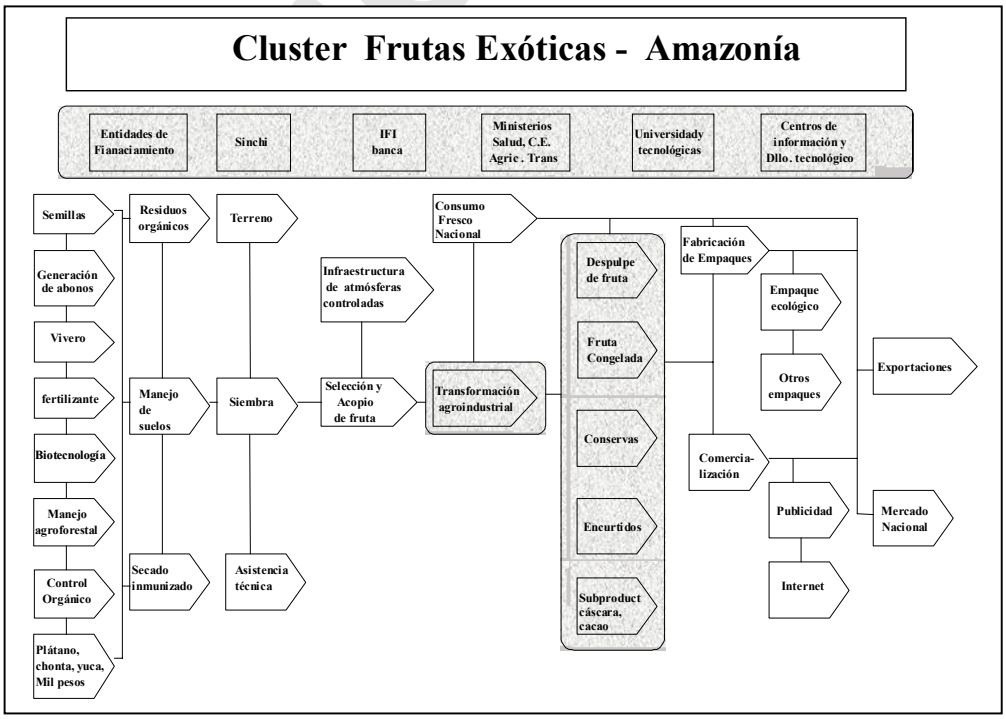
El trabajo a seguir es constituir un esquema entre los sectores privado, público y académico local, mediante el cual se definan estrategias de mediano y largo plazo para integrar los diferentes eslabones del cluster y orientarlos hacia los mercados externos. Los Convenios de Competitividad Exportadora Regional serán el instrumento mediante el cual se establecerán compromisos concretos, cuantificables y definidos en tiempo, tanto por parte del sector privado - entre eslabones - como de los gobiernos departamentales como municipales; para mejorar la productividad y competitividad de los clusters con miras a consolidar su orientación exportadora.

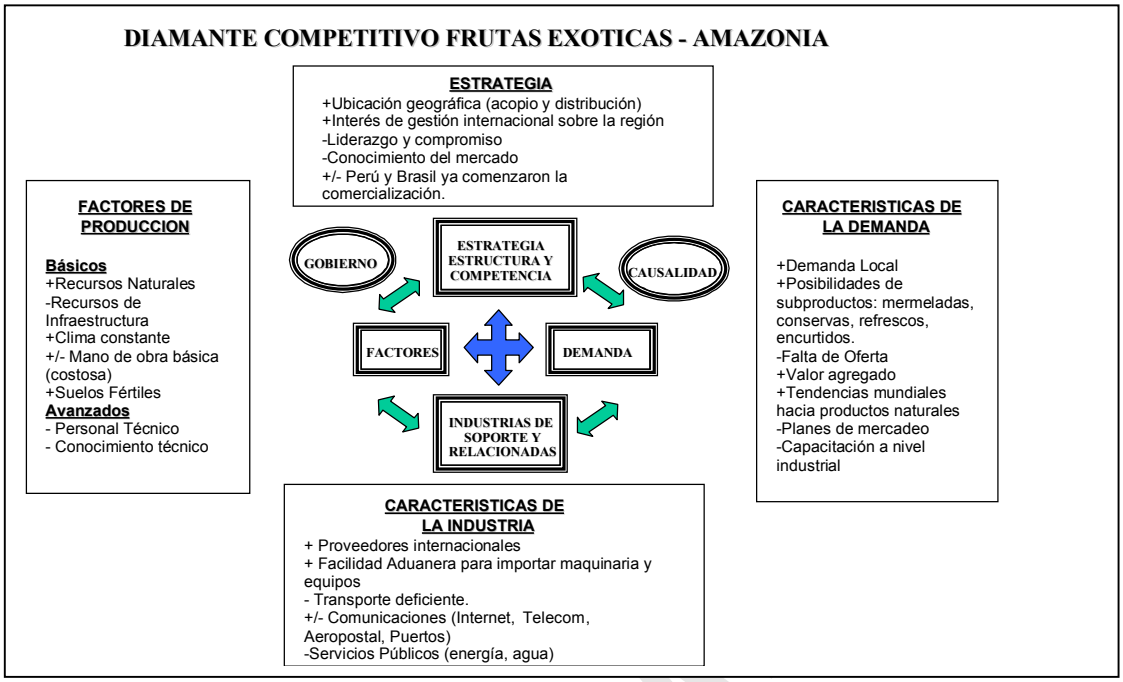
En este proceso, el Ministerio de Comercio Exterior actuará como facilitador a través de talleres en las regiones durante las Semanas del Exportador, mediante los cuales se capacitará a los miembros del CARCE y empresarios del cluster en la elaboración de matrices de compromisos, en donde se consignan las acciones prioritarias para los cluster, previa la identificación de los principales obstáculos a la competitividad realizada por los integrantes del cluster.

CARCE AMAZONIA

Dentro del trabajo realizado en identificación de Cluster en el Amazonas, en Leticia se trabajaron cuatro microcluster: Flores exóticas empacadas, Frutas exóticas, Ecoturismo en Amazonas y Molduras de cuadros.

La producción de frutas exóticas de origen amazónico y sus derivados ya sea en conserva, congelados, deshidratados, en pulpa o bien en fruta fresca, se proyectan como una industria bastante prometedora validando las tecnologías y experiencias obtenidas por otros países con características en sus recursos naturales parecidas. Esta región tiene la posibilidad de convertirse en una zona con una fuerte vocación exportadora capaz de generar empleo y tecnificar su proceso productivo para mantenerse en el mercado tanto nacional como internacional.



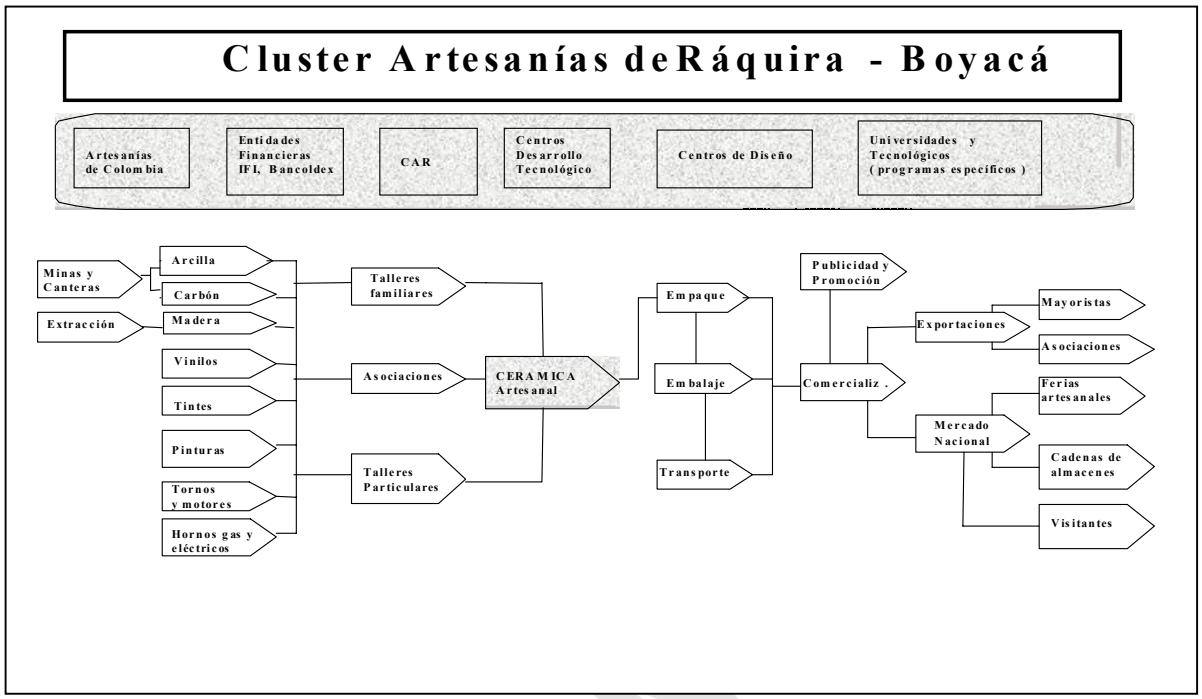


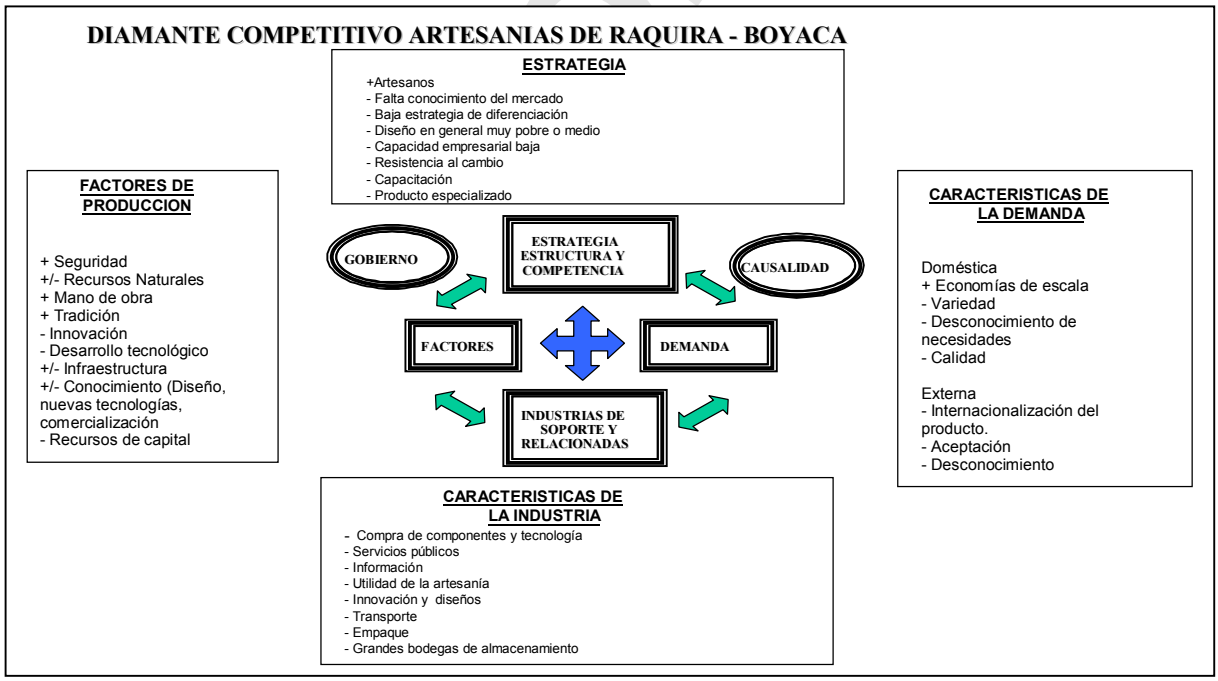
CARCE BOYACA

La economía de Boyacá se basa principalmente en la producción agrícola y ganadera, la explotación de minerales, la industria siderúrgica, el comercio y el turismo. La agricultura se ha desarrollado y tecnificado en los últimos años; los principales cultivos son papa, maíz, cebolla, trigo, cebada, caña panelera y yuca.

La población ganadera se compone de vacunos, porcinos, equinos, asnales, mulares, caprinos y ovinos. Existen en Boyacá alrededor de 6.800 explotaciones mineras, en su mayoría de carácter artesanal, principalmente de carbón coquizable, arcilla, roca fosfórica, arena, yeso, mármol y caliza de hierro. En el occidente se explotan las esmeraldas consideradas las más famosas del mundo por su calidad y belleza. La producción artesanal es muy laboriosa especialmente en cerámica, tejidos de lana de oveja y fique, tagua, tapices, instrumentos musicales y cestería, entre otros, razón por la cual uno de los cluster seleccionados fue el de artesanías.

La economía de Boyacá contribuyó con un PIB que en los últimos años representó entre el 2.5% y 2.8% del PIB total del país. Los clusters identificados para Boyacá fueron: Carrocerías, Turismo, Frutales Caducifóleos, (durazno, pera ciruela) y Artesanías .





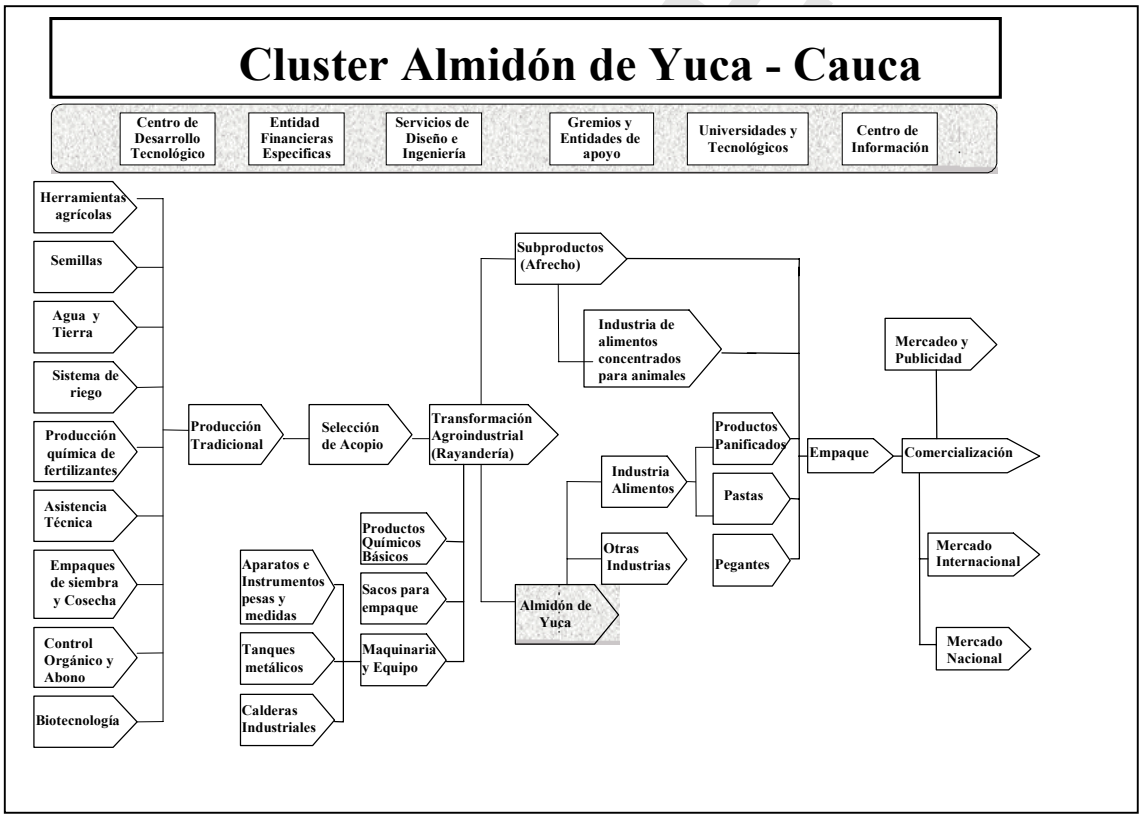
CARCE CAUCA

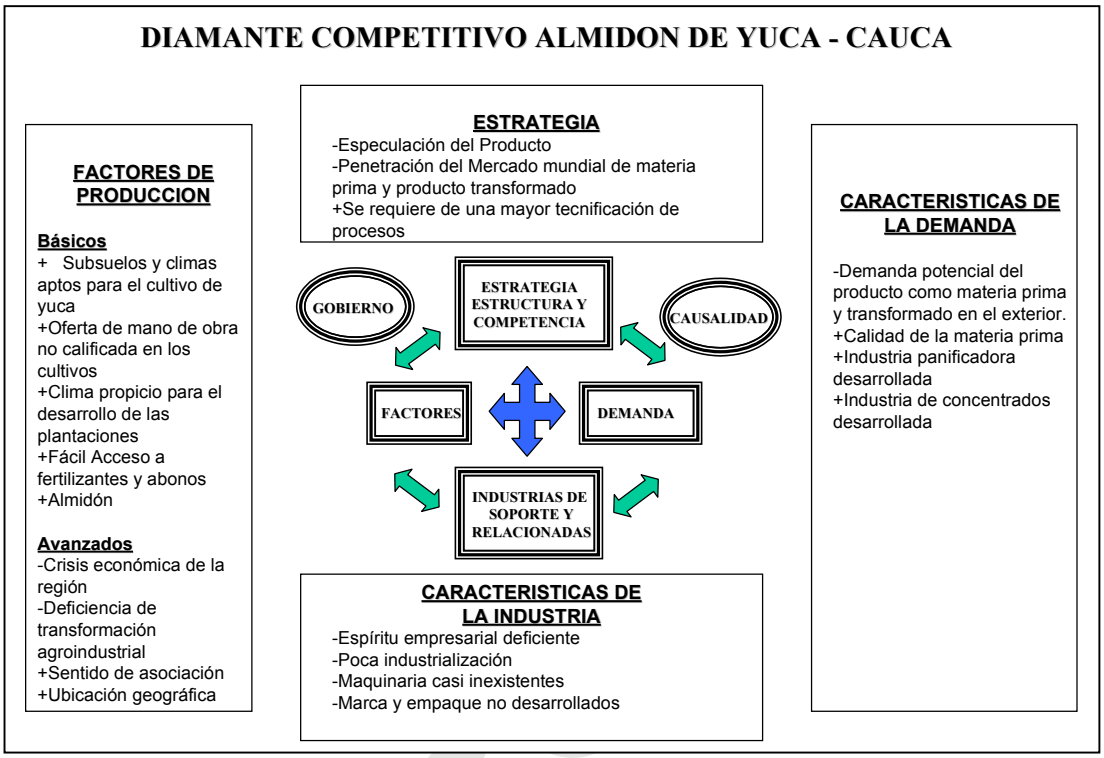
La economía del Cauca esta basada principalmente en la producción agrícola y ganadera, la explotación forestal, la actividad pesquera y el comercio. La agricultura se ha

desarrollado y tecnificado en el norte del departamento, en lo relacionado con la industria de caña, maíz y arroz, entre otros.

Las exportaciones para el 2000 alcanzan los USD$ 55.9 millones para un crecimiento del 14.3%. Los principales destinos son Ecuador con USD$ 11.7 millones, USA con USD$ 7.7 millones, Rusia y México con USD$ 5.5 millones y USD$ 4.8 millones respectivamente.

Se identificaron siete actividades productivas que se constituyen como cluster de la región: café orgánico, almidón de yuca, seda artesanal, turismo receptivo, espárragos, software y licores. Dentro de los productos que se pueden consolidar como de alta vocación exportadora está el almidón de yuca.

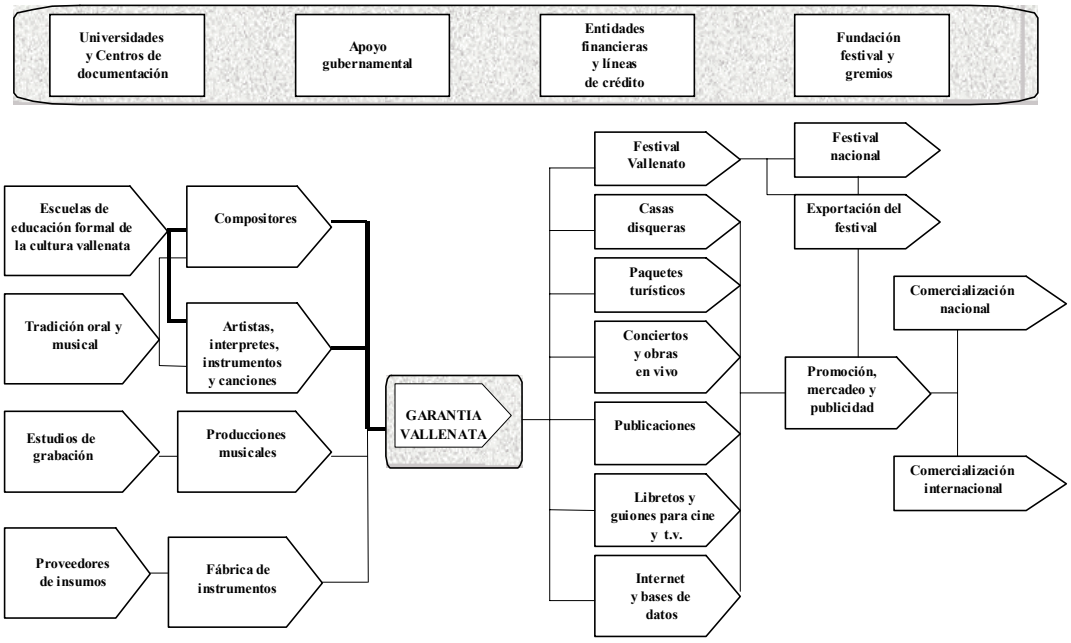




CARCE CESAR

El departamento de Cesar identificó dentro de su Vocación Exportadora Regional los clusters de Música Vallenata, leche y sus derivados y confecciones. Por la relevancia que tiene para la región la cultura vallenata se constituye como uno de los clusters más sólidos y estructurados, con una amplia generación de empleo y divisas –las cuales no son reinvertidas en este proceso -. El posicionamiento de la cultura vallenata se fundamenta en la creciente participación que muestra tanto en el mercado nacional como en el internacional, especialmente en el público latino, en los que puede impulsarse la venta de la música y la cultura vallenata en sus distintas presentaciones (C.Ds, conciertos, Festival y su réplica en otros sitios, etc.).

Cluster Garantía Vallenata- Cesar



DIAMANTE COMPETITIVO GARANTIA VALLENATA - CESAR

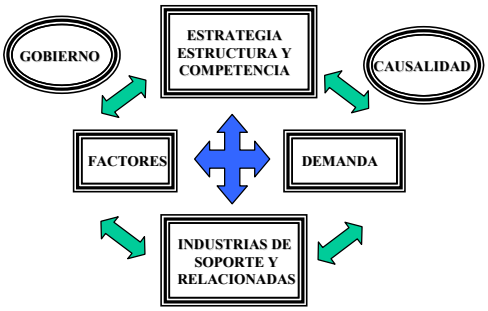
ESTRATEGIA

+Colombia brinda una amplia y diversa cultura autóctona

FACTORES DE PRODUCCION

Básicos
- Escuelas de educación formal de la cultura vallenata.
- Documentación de la tradición cultural
+ Tradición oral
+/- Artistas, interpretes, instrumentos y composiciones

Avanzados
+/- Capital
+ Proveedores de insumos
- Conocimiento de mercado



CARACTERISTICAS DE LA DEMANDA

+ Demanda Interna
+ Demanda Externa
+ Calidad de composiciones, instrumentos e interpretes
+/- Proveedores de instrumentos con capacidad técnica y calidad
+ Disponibilidad de infraestructura en el servicio de estudios de grabación.

CARACTERISTICAS DE LA INDUSTRIA

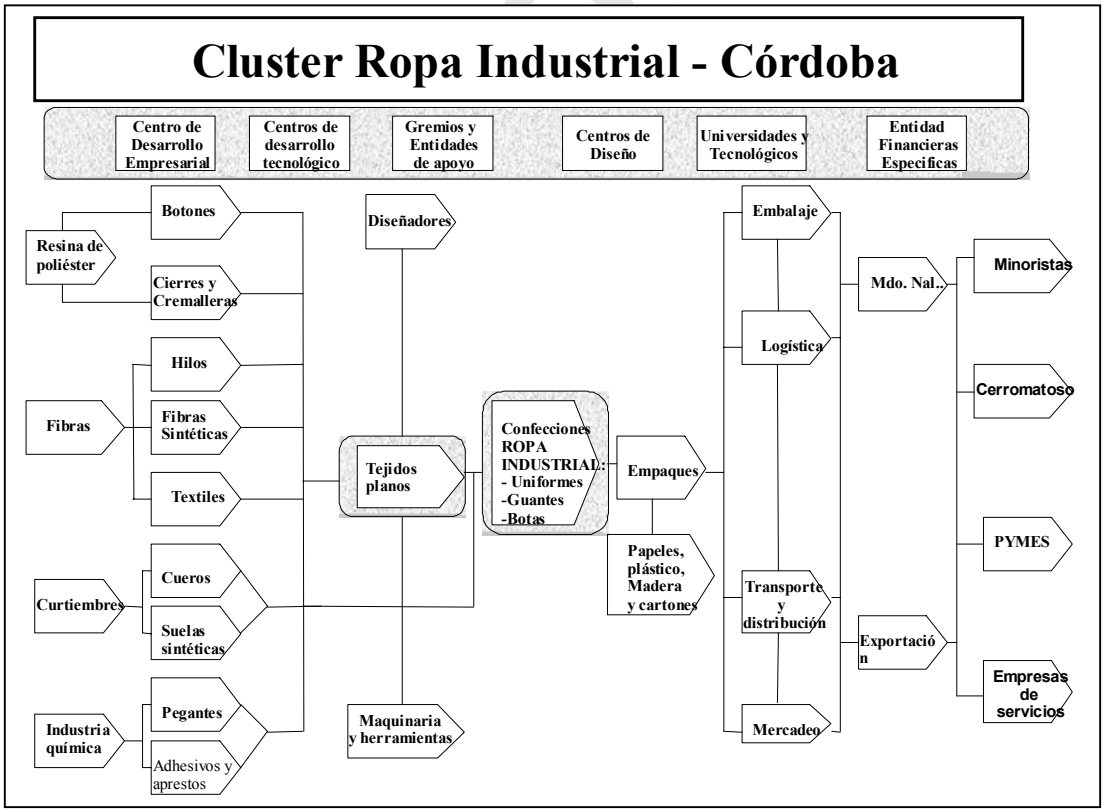
+/- Desarrollo de composiciones nuevas
+/- Estrategia de diferenciación
+/- Conocimiento del Mercado
+ Ubicación Geográfica del sector
+ Infraestructura hotelera y de transporte

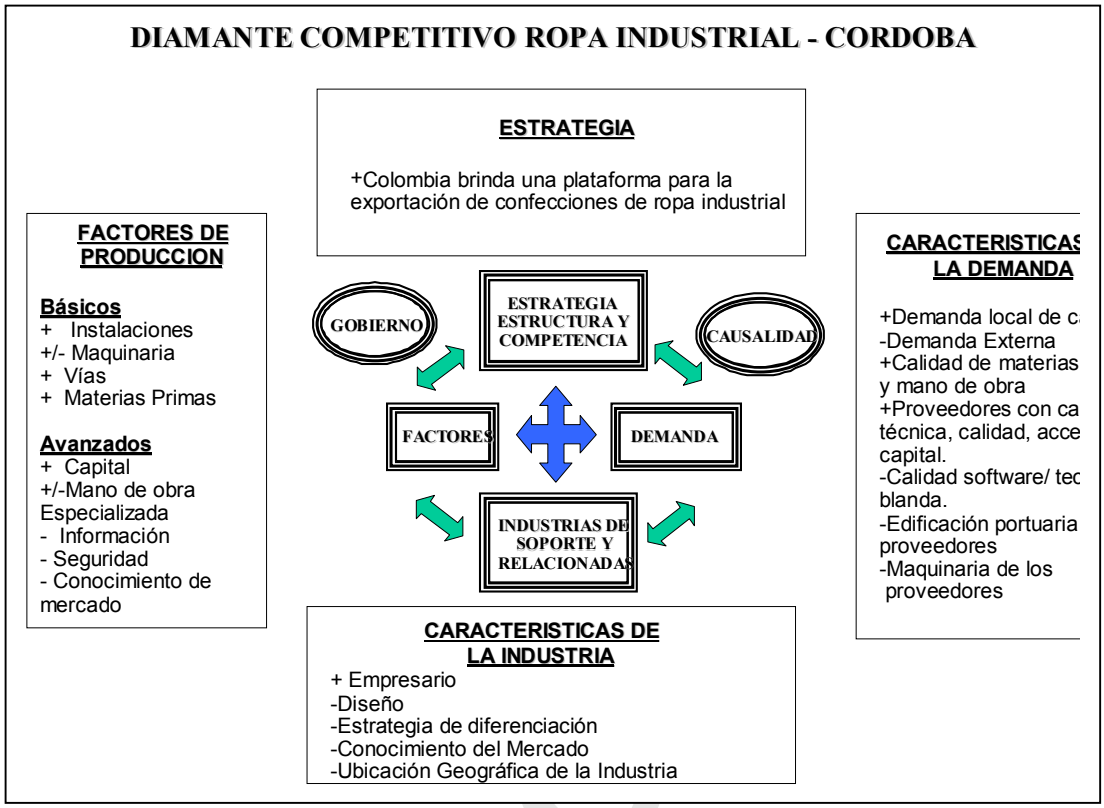
CARCE CORDOBA

Para el departamento de Córdoba la principal fuente de economía es la ganadería y la agricultura, pues constituye una de las regiones más ricas en los valles del río Sinú y el San Jorge y en menor medida ha desarrollado actividad Industrial. Las exportaciones de esta región para el 2000 crecieron 71%, el total de ventas corresponde a ferroníquel 95%, maderas duras 0.7%; Los países con mayor demanda de estos productos son Finlandia, Italia, Corea, España y los Países Bajos.

Además de los anteriores productos se identificó dentro de su Vocación Exportadora Regional los clusters de confección de ropa industrial, turismo, madera y derivados - muebles de madera y plátano. Montelíbano se ha constituido en un punto estratégico para la industria de confecciones de ropa industrial, dado que la empresa de Cerromatoso se encuentra desarrollando sus actividades en este lugar, de esta manera es uno de sus principales demandantes de este tipo de confecciones.

Dada la calidad de sus confecciones se proyecta como una industria importante para el desarrollo de la región y su incremento en las ventas nacionales y exportaciones.



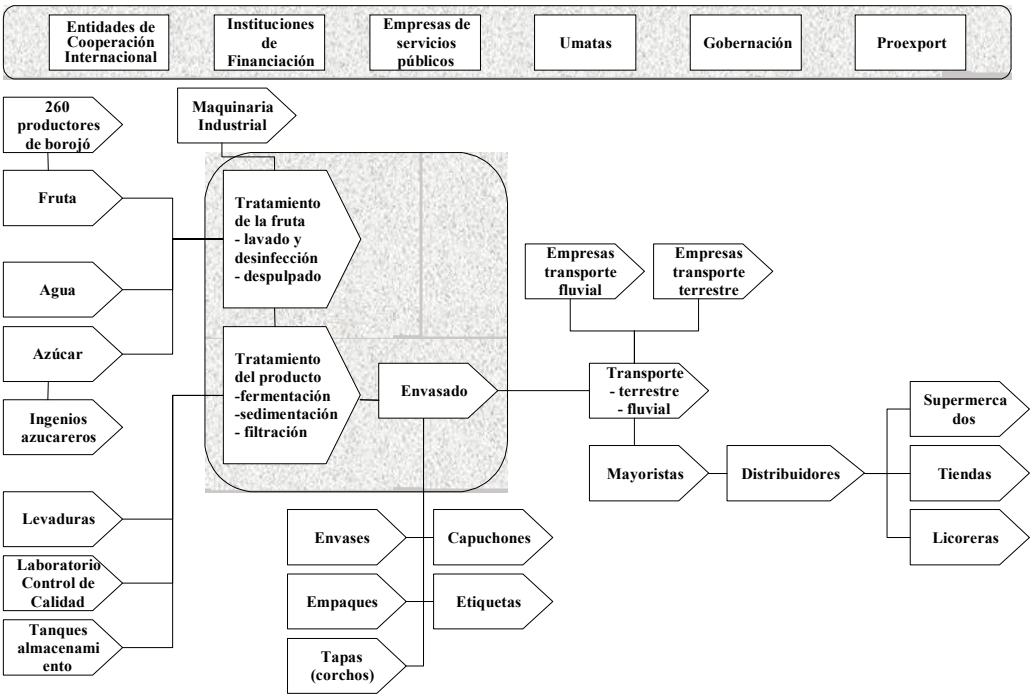


CARCE CHOCÓ

El departamento del Chocó cubre una de las zonas de mayor riqueza natural del mundo, caracterizada por un medio natural de selva húmeda tropical, niveles de pluviosidad de 9,000 mm de precipitación anual, un sistema hidrográfico compuesto por una gran cantidad de ríos navegables y acceso a ambos océanos. Sin embargo, la gran riqueza natural contrasta con el pobre desarrollo social de la región: el índice de necesidades básicas insatisfechas es de 60.7%, la tasa de analfabetismo es de 18.9% y el cubrimiento de servicios públicos es bastante pobre (acueducto 47.9%, alcantarillado 27.1% y energía eléctrica 77.1%).

La principal actividad económica por su contribución al PIB es la de Servicios Sociales y Personales con el 38% del PIB, seguido por el sector Agropecuario y de Silvicultura – Pesca con 33% del PIB. Para el periodo enero - noviembre del 2000, las exportaciones del departamento representaron el 0.01% del total de las ventas externas de Colombia, destacándose las exportaciones de Cobre con el 99% (US$1.8 millones) del total
.
La riqueza natural y humana de la región son factores que la hacen competitiva en varios sectores, por lo cual se seleccionaron los siguientes clusters: frutas exóticas, vino de borojó, ecoturismo, piezas para muebles elaborados en maderas preciosas y artesanías.

Cluster Vino de Borojó - Chocó



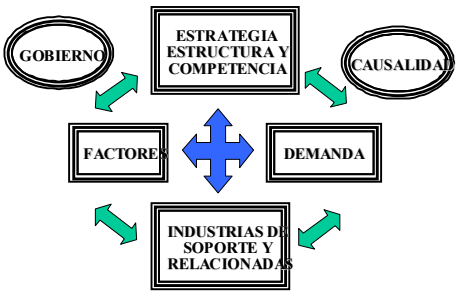
DIAMANTE COMPETITIVO VINO DE BOROJÓ - CHOCÓ

ESTRATEGIA

+ Organización de cultivadores en siembra y expansión
+ Utilización de canales adecuados para distribución y comercialización
+ Establecimiento de alianzas estratégicas (proveedores y distribuidores)
+ Investigación y conocimiento permanente del mercado

CONDICIONES DE LOS FACTORES

+ Disponibilidad de mano de obra
+ Gestión gerencial y empresarial
+ Abastecimiento de materia prima
- Servicios públicos (agua y energía)
- Transporte
- Inseguridad



CONDICIONES DE LA DEMANDA

+ Aceptación del producto en mercado nacional
+ Diseño y empaque atractivo
- Conquistar el mercado regional

INDUSTRIAS DE SOPORTE Y RELACIONADAS

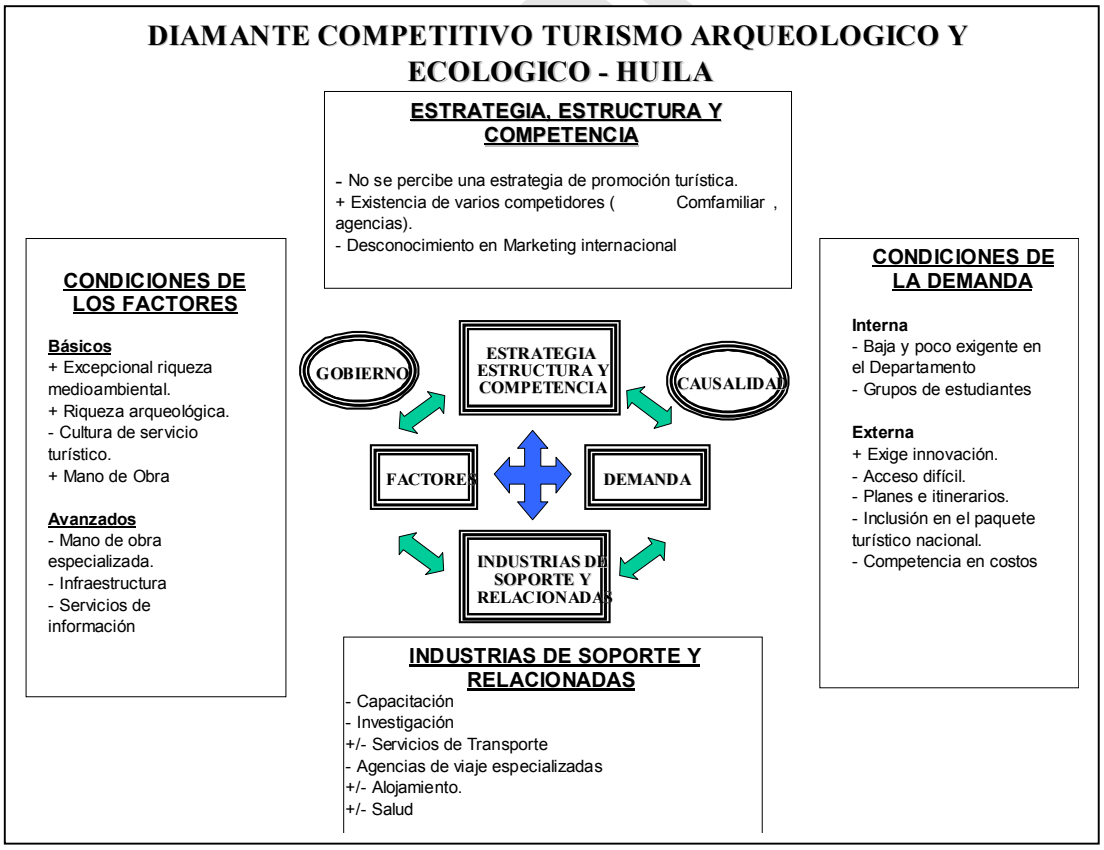
- Acceso a capital
+ Maquinaria
+ Desarrollo de tecnología propia

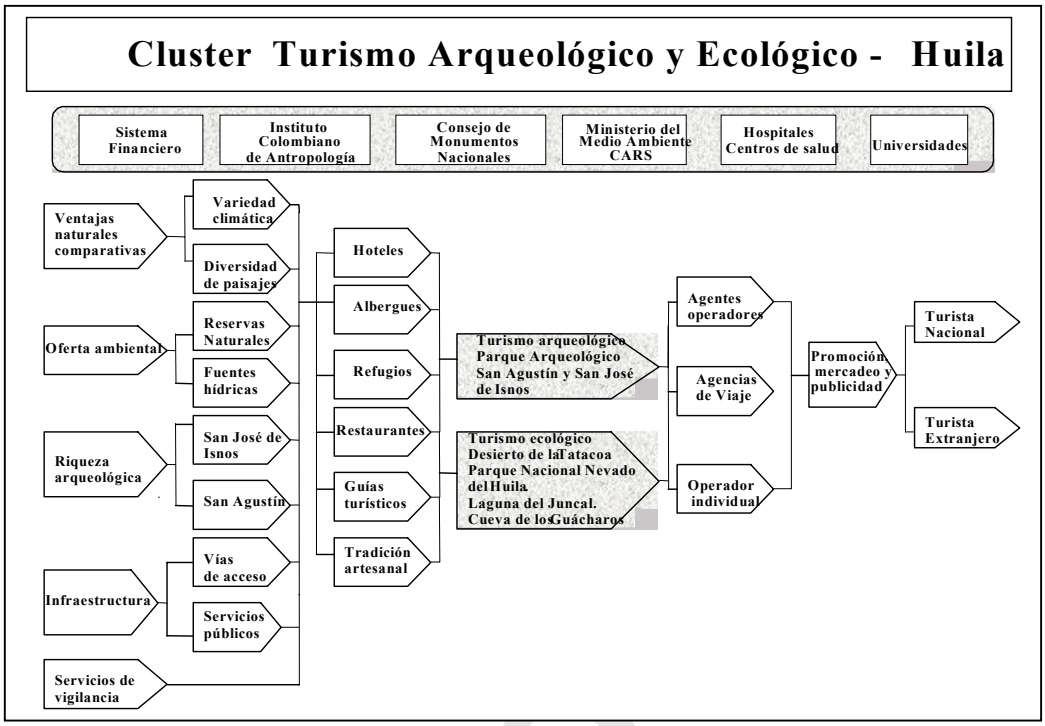
CARCE HUILA

La economía del departamento del Huila, se basa principalmente en la producción agrícola y ganadera, la explotación petrolera y el comercio. Las exportaciones correspondientes al año 2000 se concentraron en estatuillas cerámicas y Sulfato de Manganeso. Adicionalmente el departamento cuenta con una riqueza arqueológica y una gran variedad de ecosistemas, que llevaron al CARCE Huila a iniciar el proceso de identificación de Cluster en el sector turístico, el cual representa junto con el sector comercio el 13% del PIB regional.

Los lugares turísticos del departamento y que podrían integrarse al Cluster de Turismo Arqueológico y Ecológico son: El Desierto de la Tatacoa, el Parque Nacional Nevado del Huila, la Laguna del Juncal, el Parque Nacional Cueva de los Guácharos, el Parque Arqueológico de San Agustín (Patrimonio de la Humanidad), y San José de Isnos.

Otros Clusters identificados fueron: Arroz, café, cacao, piscicultura, frutas – concentrados – jugos, achiras, productos lácteos, panela, artesanías, abonos orgánicos, mármol – dolomitas, curtiembres y confecciones.





CARCE NORTE DE SANTANDER

El Departamento de Norte de Santander tradicionalmente agrícola, sobre todo en las vertientes de las cordilleras en donde sobresale la producción de arroz, maíz, caña panelera, cebolla, yuca, plátano, cacao, entre otros. En segundo orden está la ganadería, que en los últimos años muestra cierto dinamismo, seguido por la minería, en especial de carbón, que alimenta la termoeléctrica de Tasajero, y de petróleo en la zona de Tibú. A pesar de la riqueza que posee en oro, cobre, hierro, uranio, plata, aluminio y otros, su explotación es incipiente.

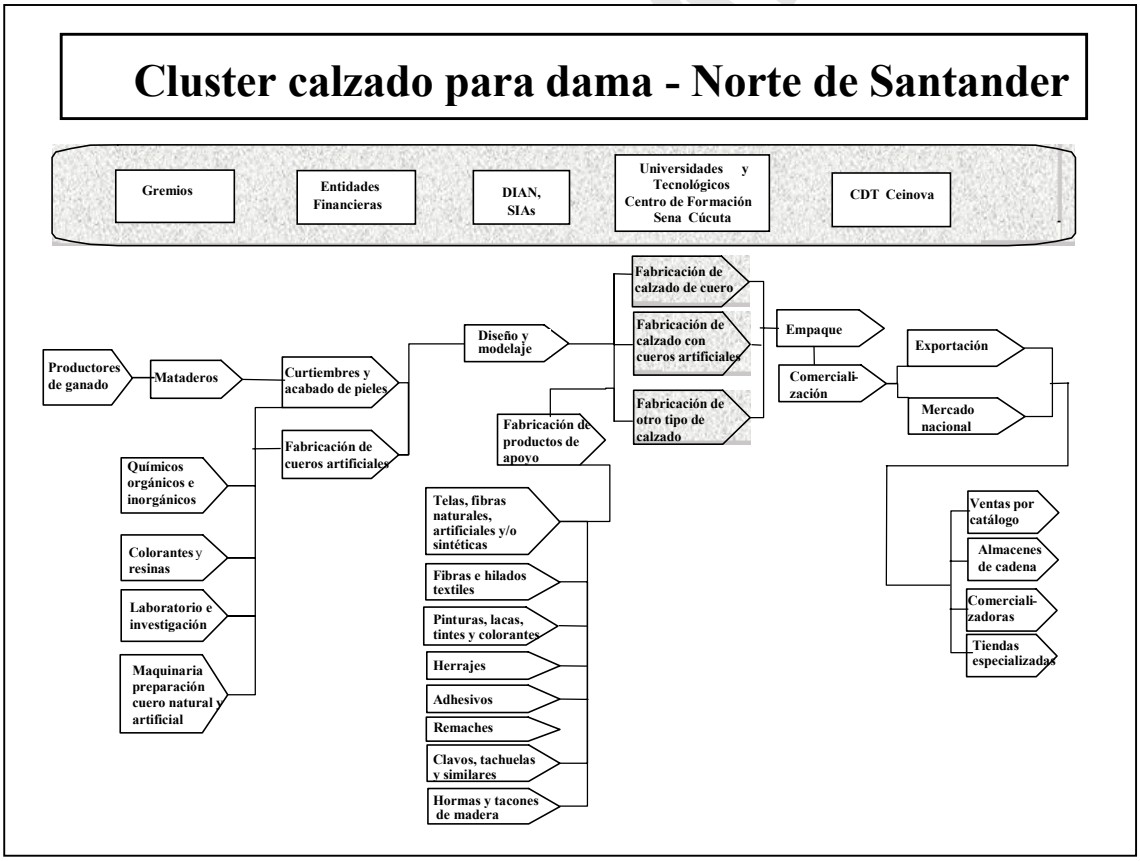
El desarrollo industrial del departamento se concentra en las ciudades de Cúcuta, Pamplona y Ocaña, con producciones de cervezas, jabones, tejidos, objetos de cerámica, encurtidos, etc. El comercio es muy activo en la región, sobretodo en Cúcuta y otras ciudades aledañas gracias a su proximidad a Venezuela, ubicación que le facilita el intercambio. Adicionalmente, Cúcuta es una Zona Económica Especial, que ofrece unas condiciones especiales para el desarrollo de proyectos de inversión, y tiene los beneficios de ser una zona de frontera derivados de la Ley de Fronteras. Finalmente, en el departamento se encuentra la reserva natural única de los Estoraques y los parques nacionales naturales de Tamá y Catatumbo Barí.

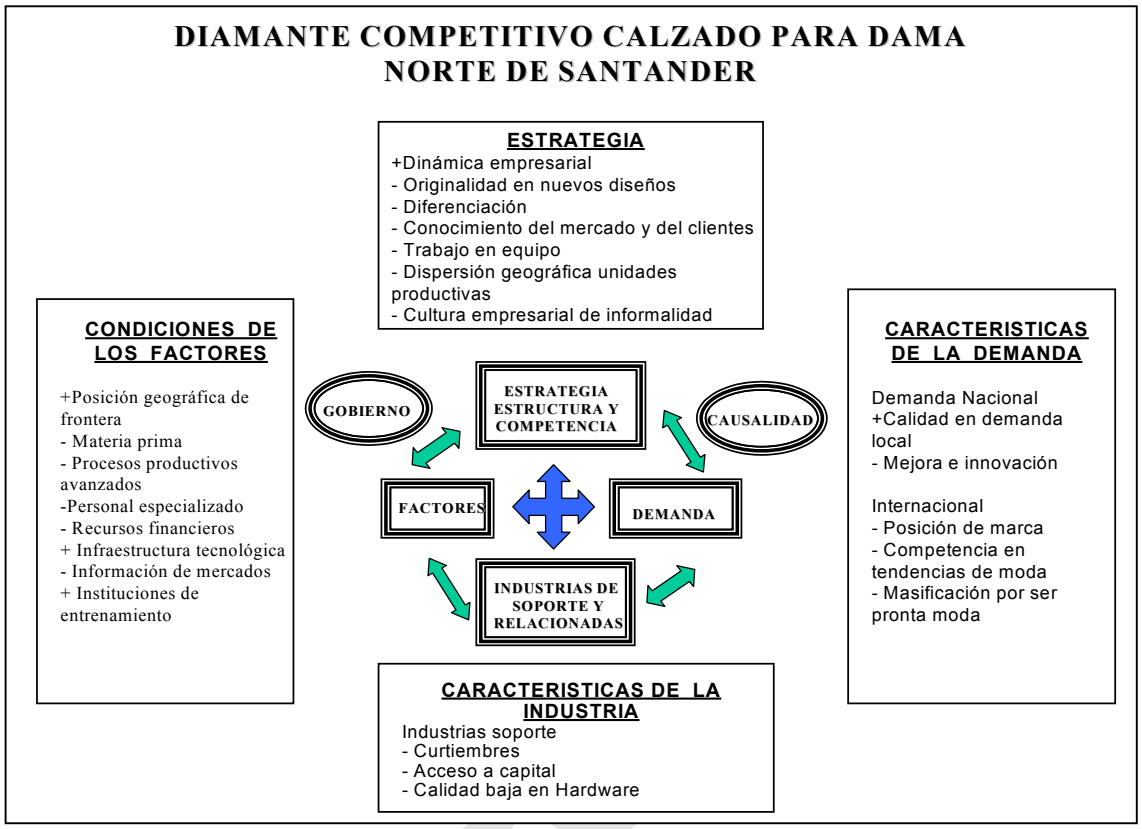
En cuanto al comercio internacional, el sector exportador de mayor peso fue el industrial (64%) –destacándose subsectores como los textiles -, seguido del sector minero (20%) y el

agropecuario (15%). Los productos de exportación más representativos han sido la hulla, baldosas de cerámica, recipientes para gas y suelas y tacones. Es importante resaltar que los principales compradores de los productos no tradicionales del departamento han sido Estados unidos y Venezuela; a pesar de que en los últimos años hayan disminuido las ventas.

Esta diversidad demuestra el tipo de cluster analizados en el departamento: Minería del carbón, Revestimientos cerámicos, Calzado para dama, Prendas de vestir (jeans) y Turismo

Se escogió el cluster de calzado para dama, como uno de los promisorios del departamento, debido a su desarrollo en los últimos años y las ventajas que tiene en su mercado natural Venezuela, Estados Unidos (Miami) y Centro América y las posibilidades de proyección que tiene en los últimos años.



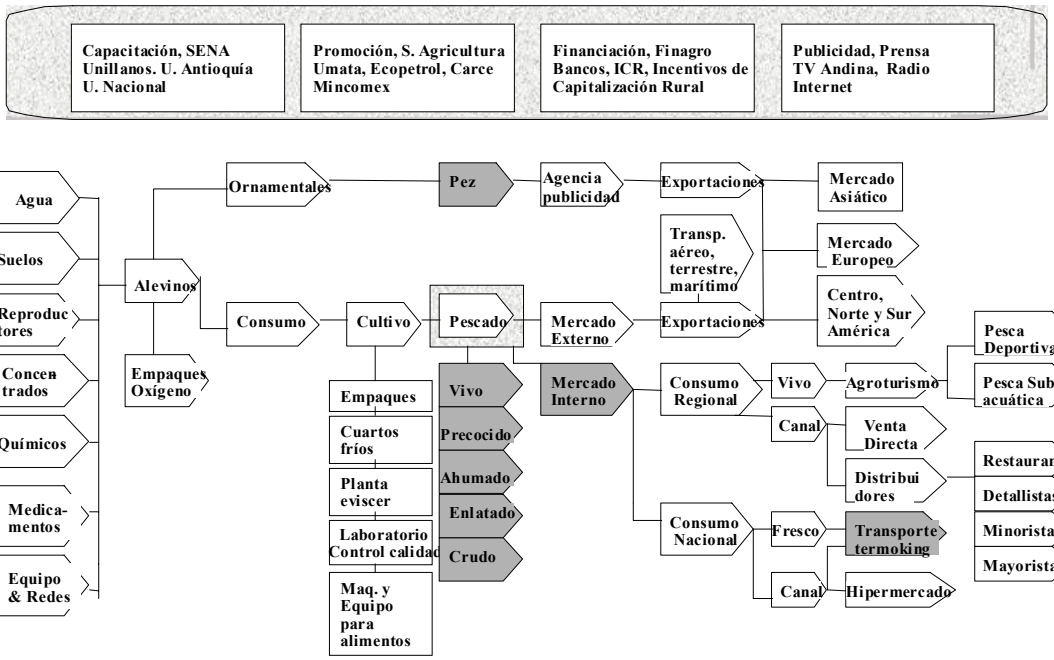


CARCE ORINOQUÍA

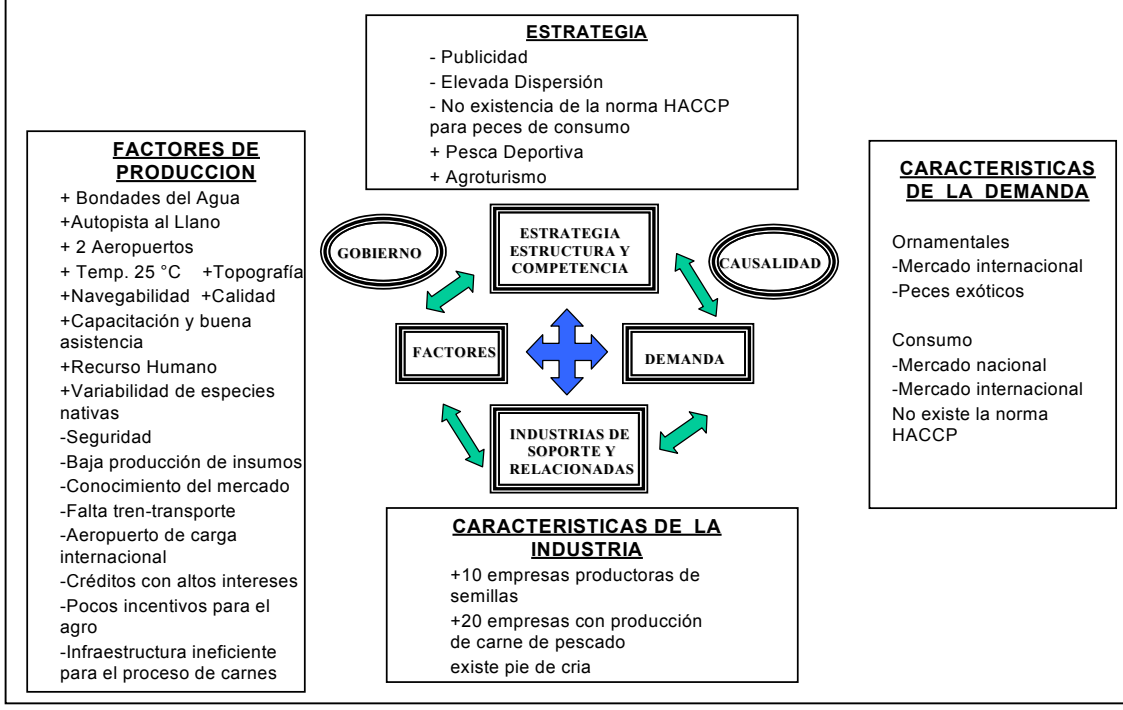
El CARCE de la Orinoquía está compuesto por los departamentos de Arauca, Casanare, Guainía, Guaviare, Meta, Vaupés y Vichada. Estos departamentos se han caracterizado por su alta producción agrícola y pecuaria, sector que genera el 35% del PIB de la región. Los productos de exportación más representativos para la Orinoquía son los peces ornamentales los cuales tiene como destino un total de 27 países, siendo Estado Unidos, Japón, Francia y Alemania los más importantes. Lo anterior, junto con las ventajas comparativas de la región, permitió seleccionar el cluster de piscicultura como uno de los más potenciales de la región ya que éste puede desarrollarse en varias ramas como lo son la continuación de la exportación de peces ornamentales y la exportación de pescado para consumo en varias presentaciones.

Los clusters identificados para la Orinoquía fueron: Cárnicos, Madera, Ecoturismo, Cítricos y Piscicultura.

Cluster Piscicultura - Orinoquía



DIAMANTE COMPETITIVO PISCICULTURA ORINOQUÍA

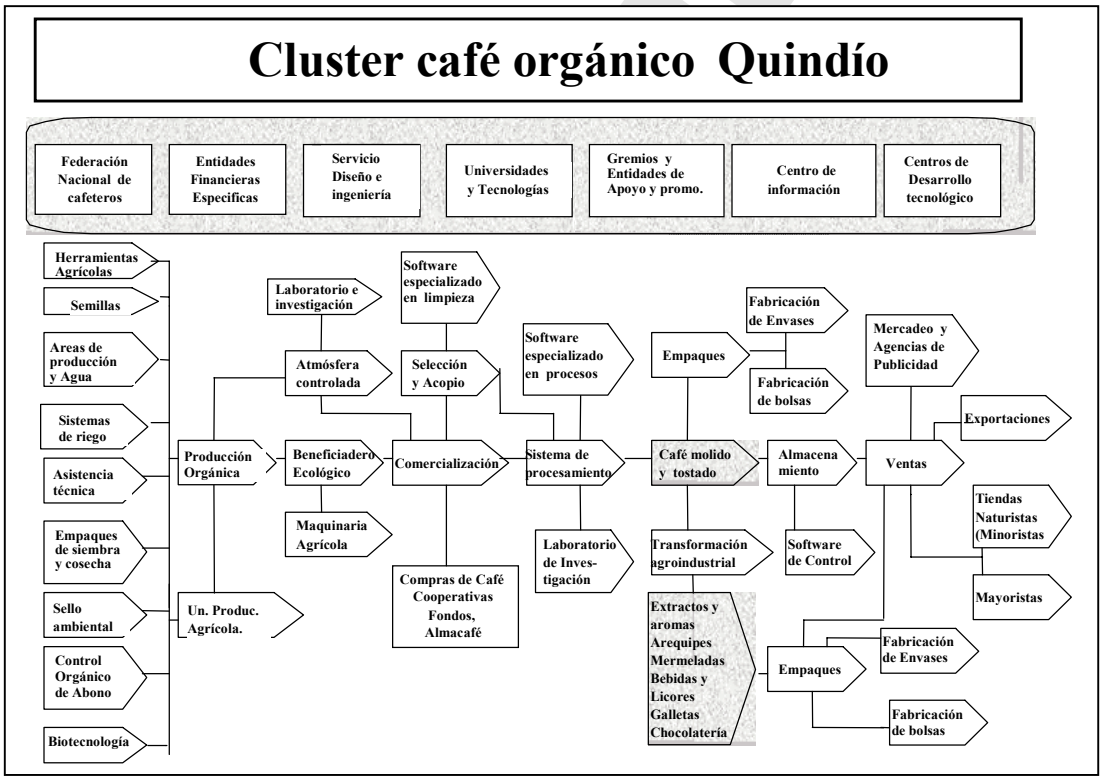


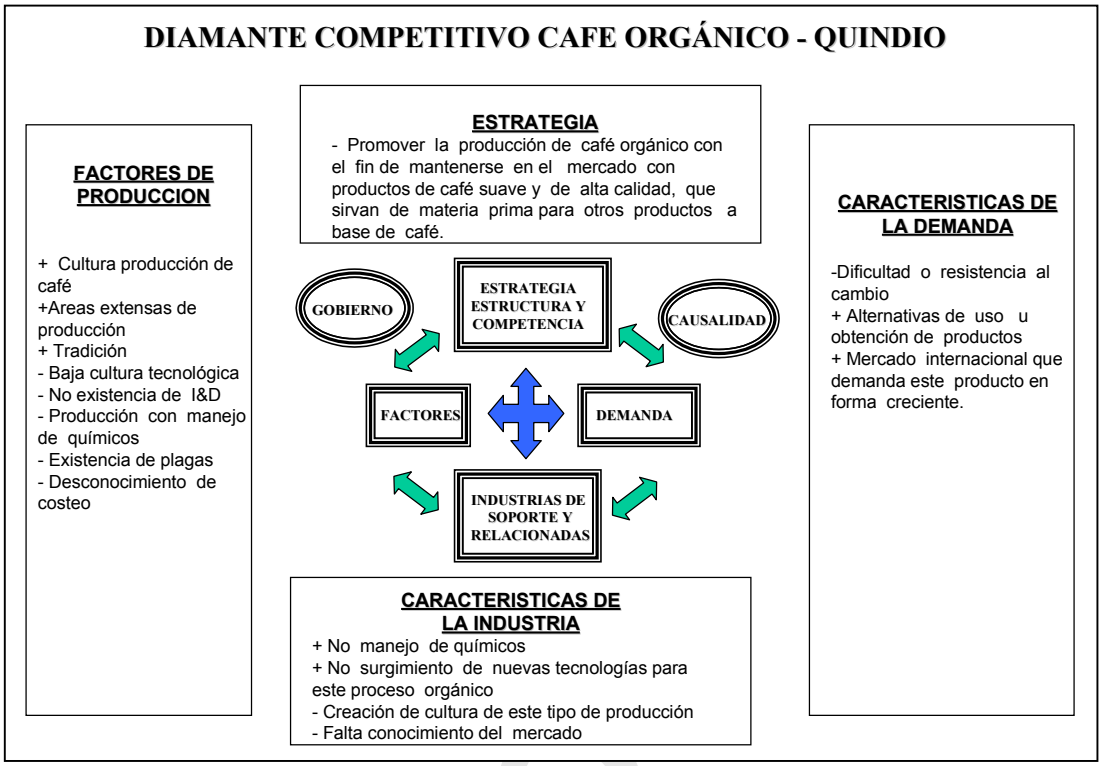
CARCE QUINDIO

Este departamento se ha caracterizado por la importancia de su actividad agrícola, en especial por el cultivo de café, histórico valuarte de la economía departamental y nacional. El CARCE de Quindío identificó cinco cluster, con el propósito de focalizar esfuerzos regionales en esta dirección. Los seleccionados fueron: Café Orgánico, Plátano, Hierro forjado y Guadua.

El conocimiento acumulado por parte de los industriales de la región sobre el sector cafetero permitió seleccionar el cluster de café orgánico, para enfatizar en la participación del mercado en cafés especiales y principalmente en proyectos de producción en Café Orgánico.

Este mercado de cafés especiales ha crecido fuertemente en Estados Unidos, ofreciendo una excelente alternativa para los productores del Quindío





CONSIDERACIONES FINALES

Es importante anotar que el desarrollo y consolidación de los CARCEs depende en esencia de la voluntad política, del capital humano y de la visión de cada región. El Ministerio de Comercio Exterior orienta, acompaña y facilita el proceso del desarrollo de la competitividad regional. Pero el desenvolvimiento de cada Comité será responsabilidad del entusiasmo, capacidad y trabajo de cada departamento.

Dado que algunos CARCEs son de reciente formación, el desarrollo de éstos ha sido asimétrico. Las variables identificadas como críticas tienen que ver con:

- La capacidad de establecer redes de cooperación interistitucional entre el sector privado, sector público y las universidades y centros de investigación

- La capacidad de trabajo en equipo de los miembros del CARCE.

- El grado de desarrollo de la comunidad empresarial de la región (medido en aspectos como capacidad de riesgo, permeabilidad al cambio, globalización, modelos gerenciales participativos, jerarquías aplanadas, énfasis en el consumidor y en la capacitación del capital humano, gremios fortalecidos, fluidez de la información intra-empresarial, una visión hacia los mercados internacionales.

- Un sector público regional comprometido con los proyectos del CARCE.

- Universidades y centros de innovación y de productividad facilitando la construcción del tejido empresarial con insumos de innovación, creatividad, investigación y desarrollo en torno a los proyectos de vocación exportadora identificados y a los clusters seleccionados.

Sin duda, estas son las variables fundamentales para el óptimo desempeño y consolidación de un CARCE, más importantes aún que otros elementos como infraestructura o recursos económicos, que se tornarían secundarios frente a los arriba mencionados.

4.2.2. PROYECTO 2. ESTRUCTURACION Y FIRMA DE CONVENIOS DE COMPETITIVIDAD EXPORTADORA DE BIENES Y SERVICIOS REGIONALES.

Convenio de Competitividad Exportadora Regional del Cluster de Fibras textil confección (Región del Eje Cafetero) -

Sus exportaciones cayeron 2%, siendo los Pantalones largos (58%) y las Chaquetas (10%) los productos que mayor valor exportado muestran.

Avances de la cadena en el periodo Febrero - julio del 2001

- En materia de negociaciones internacionales, llevó a cabo una jornada de capacitación para 40 empresarios del sector, en los departamentos de la zona cafetera.

- Con el apoyo de las Cámaras de Comercio de Pereira y Dosquebradas, y como resultado del trabajo en equipo de los confeccionistas de jeans, camisas y pantalones de la región, se trabaja en la identificación de su capacidad productiva y tecnológica, así como en las necesidades de capacitación para operarios con el propósito de estandarizar tiempos y métodos de trabajo. Con lo anterior se espera establecer una oferta regional consolidada de este tipo de confecciones al mercado internacional, bajo los estándares de precio internacional prenda por minuto.

- Con el apoyo del Sena, CDP de la Confección y la Cámara de Comercio de Dosquebradas, se desarrolló un taller de capacitación sobre interpretación de fichas técnica para la confección de prendas.

- El Sena realizó una jornada informativa con relación a los programas de capacitación que posee.

- Se inició una capacitación de 90 operarios de la confección a través de la alianza SENA-CDP de la confección- Cámaras de Comercio y Empresarios, con una duración de tres meses a partir del 2 de mayo. El objetivo principal es el de suplir las deficiencias de la mano de obra de la región y estandarizar los procesos productivos, que permitan mejorar el nivel de productividad requeridos para abastecer los mercados externos.

MINCOMEX

Adicionalmente, la capacitación a Supervisores esta adelantada en un 50%, tanto el Sena como el CDP vienen apoyando esta iniciativa.

- En abril se llevó a cabo Ejemoda, cuya realización permitió fortalecer la articulación entre los eslabones y posicionamiento de la industria textil de la zona cafetera a nivel nacional. El evento contó con la participaron de 26 empresarios expositores (confeccionistas, textileros y proveedores de insumos y servicios) de Risaralda, Cali y Medellín. El costo del evento fue de $14 millones, para lo cual se otorgó una cofinanciación a través de un proyecto presentado a la Corpomixta-Mindesarrollo por $9 millones.

- El Proyecto de Alianza Cosiendo Futuro fue aprobado por el Fondo Multilateral de Inversiones y su ejecución está proyectada para comenzarla en seis meses con una duración aproximada de dos años.

Convenio de Competitividad Exportadora Regional del Cluster Electrónica profesional (Región del Eje Cafetero)

Sus exportaciones se redujeron casi en 70% y su producto más importante en términos de valor exportado son los transformadores de voltaje.

Avances de la cadena en el periodo Febrero - julio del 2001

- En el área de promoción de exportaciones, PROEXPORT presentó al programa de cooperación holandesa – *Centre for Promotion of Imports from Developing Countries* -, tres empresarios de la cadena para el programa de promoción de exportaciones hacia Europa.

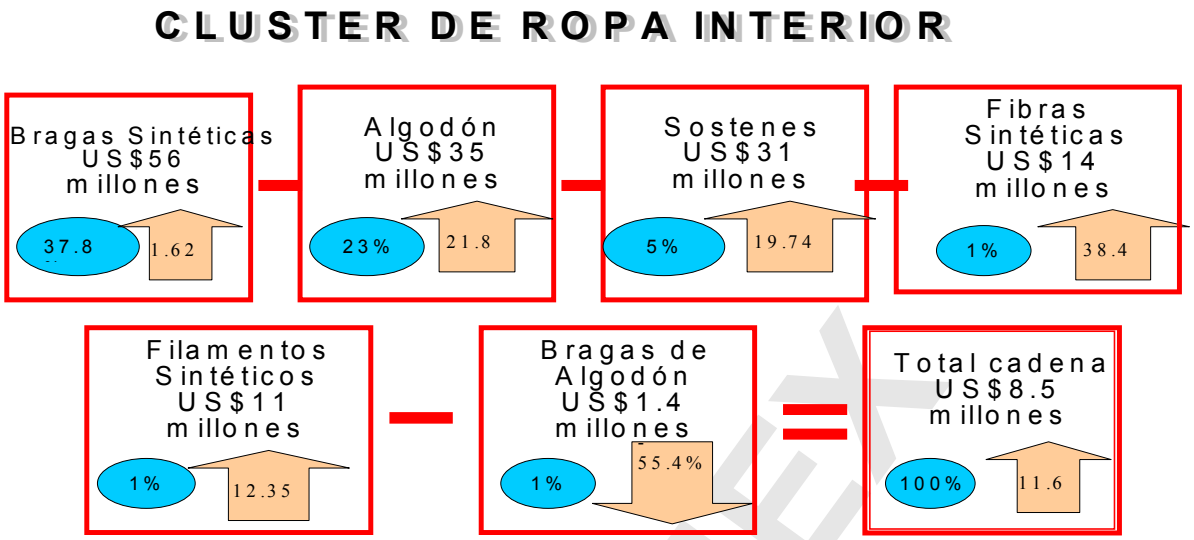
- En conjunto con PROEXPORT, diferentes empresas de la cadena desarrollan sus planes individuales de exportación y trabajan en un Proyecto Especial con miras a formar una Comercializadora Internacional para los productos eléctricos de la Zona Cafetera.

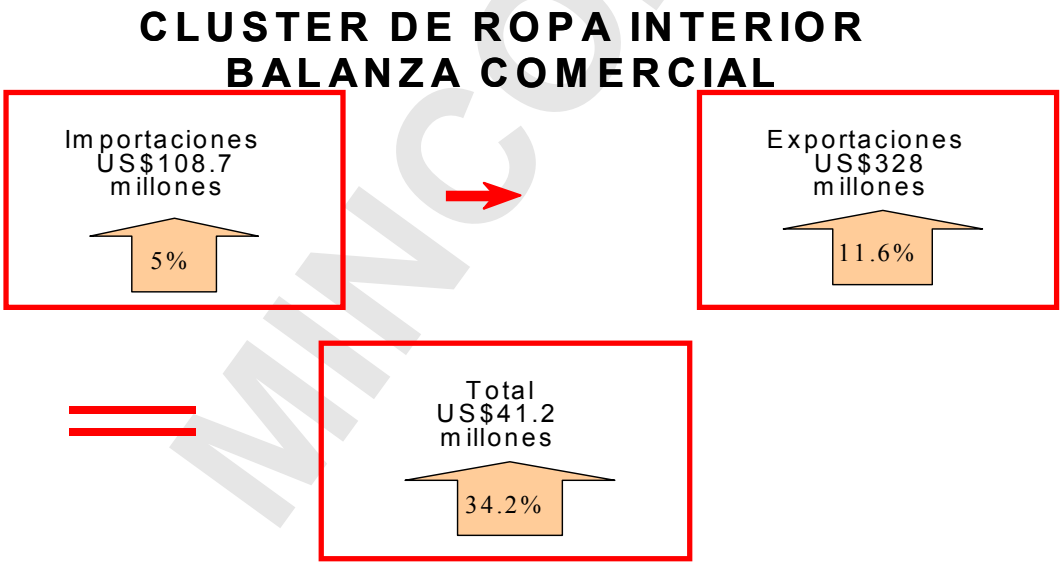
- En el campo financiero, IFI, BANCOLDEX y el Fondo Regional de Garantías llevaron a cabo el 25 de abril la primera de tres jornadas financieras programadas, a la cual asistieron 45 empresarios de la región.

- Con la entrega de los equipos, software e instalaciones por parte de la Alcaldía de Pereira al CEDETEL, el 13 de Junio se dio inicio a las operaciones del Centro.

MINCOMEX

Cluster Ropa Interior Femenina - Antíoquia





MINCOMEX

Fortalezas

- Existe una red madura para el desarrollo exitoso de esta actividad, conformada por más de 1.200 empresas.

- Es la actividad en la región con un mayor número de empresas exportadoras, 61 sólo en ropa interior femenina y 132 en el total del *Microcluster,* de las cuales 127 están clasificadas como pequeñas y medianas.

- Crecimiento sostenido de 9% anual y alta participación en la exportación de confecciones en la región (23%).

- Demanda internacional creciente: uno de los 50 productos más dinámicos en el mercado de la OCDE en los últimos 10 años de acuerdo con el CANPLUS.

- Alto valor agregado: Avances importantes en innovación, tecnología, diseño y calidad.

- Existe recurso humano calificado desde el punto de vista del diseño y la producción.

- La ciudad ya posee un reconocimiento importante como centro latinoamericano de la moda y el diseño.(Colombiamoda, Colombiatex).

- Se tiene conocimiento de los mercados internacionales

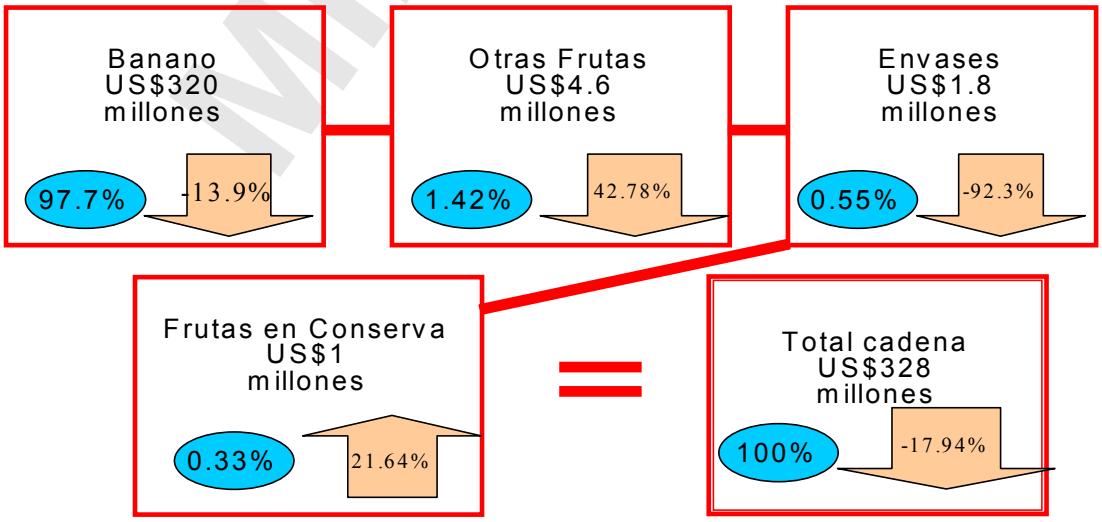
- Existe una red de negocios desarrollada al interior de la región.

- Presenta un importante componente institucional, que brinda apoyo en cuanto a información, capacitación, conferencias, ferias, asesorías y oportunidades de mercado internacional.

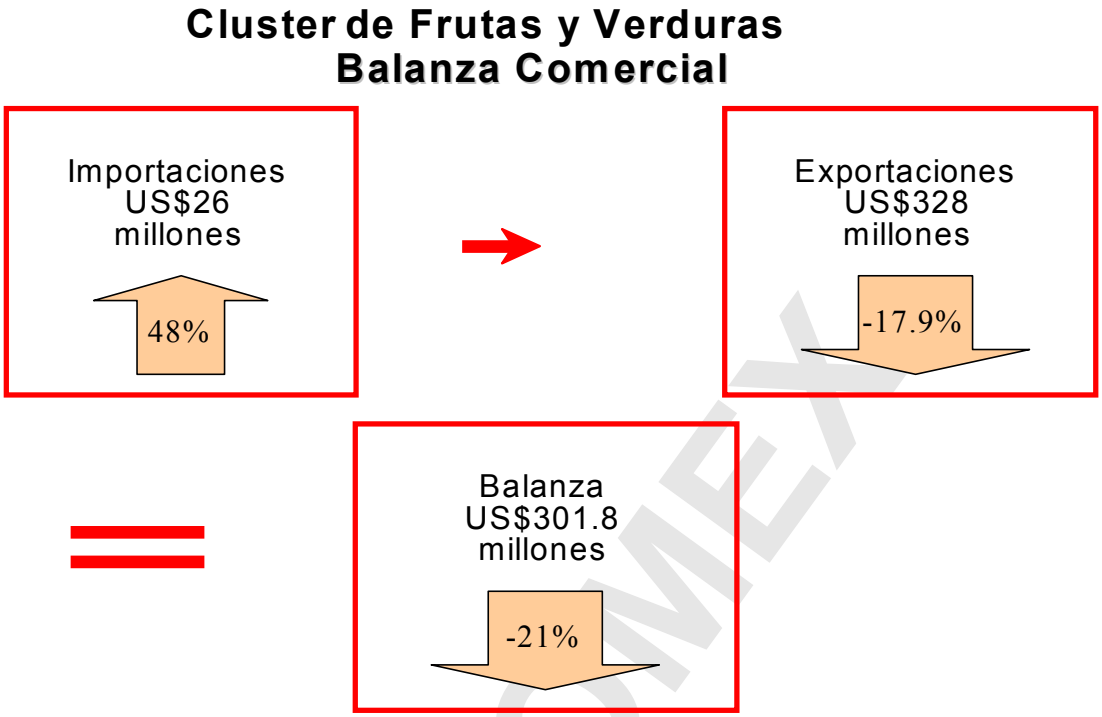
- Este cluster participa con el 4.1% de los comerciantes, el 5.4% del total de las ventas y con un 4.1% del total de activos de la región antioqueña. Así mismo da cuenta del 8.8% de las exportaciones regionales y participó con el 10.5% del empleo.

Cluster de Frutas y Verduras

CLUSTER FRUTAS Y VERDURAS



MINCOMEX

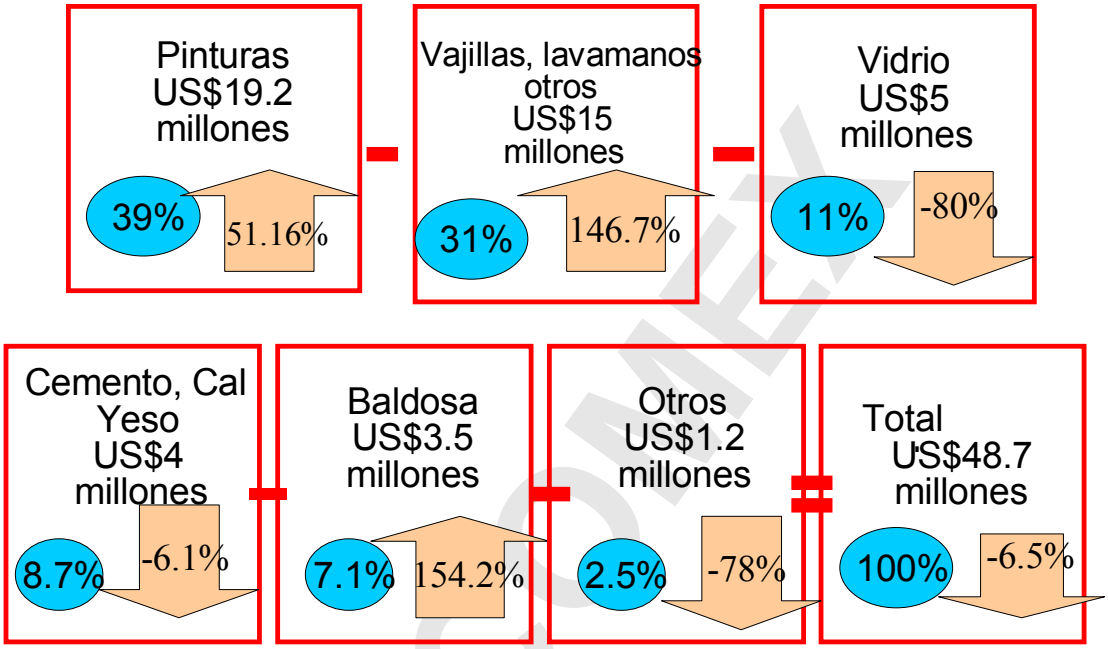


Fortalezas

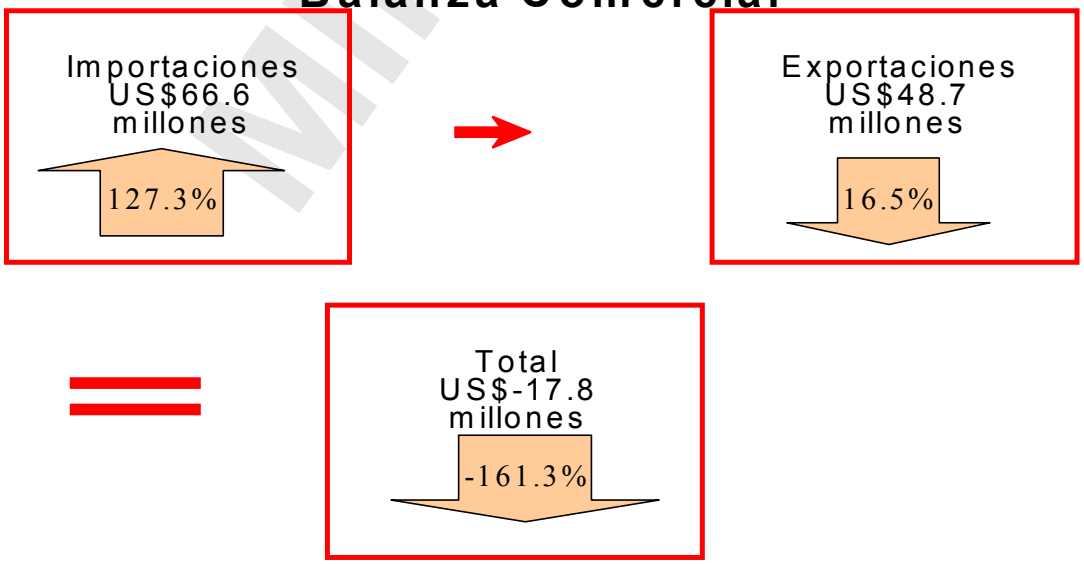
- Esta actividad presenta oportunidades para conectar las áreas rurales de Antioquia con Medellín y el Valle de Aburrá.
- Se han identificado cerca de 40 nuevas empresas con alto potencial exportador.
- Presenta un alto potencial en los mercados internacionales, principalmente en lo que respecta a frutas tropicales.
- Capacidad de jalonamiento para otros sectores como empaques, maquinaria, software, laboratorios, productores y transformadores de frutas y hortalizas, y comercializadores.
- Existen 77 proyectos identificados, donde participan 16 empresas y nueve asociaciones, los cuales vienen adelantando 11 líneas de trabajo. Además, se tienen proyectos con las 16 empresas que conforman el *cluster*.
- La participación de este *cluster* dentro de la economía regional incluye el 0.4% del total de comerciantes; el 1.1% del total de los activos de la economía regional; el 46.1% de las exportaciones del departamento (incluye exportaciones de banano) y el 4.4% del personal ocupado.

MINCOMEX

CLUSTER CONSTRUCCION DE EDIFICACIONES



Cluster Construcción de Edificaciones
Balanza Comercial



MINCOMEX

Fortalezas

- Gran capacidad para jalonar otros sectores particularmente industriales, y dinamizar el desarrollo económico de la región.

- Un alto potencial de exportaciones de bienes y servicios, prinicipalmente de ingeniería civil. De hecho este tipo de exportaciones ha presentado un importante crecimiento en la región en los últimos 4 años.

- Gran capacidad para fortalecer la demanda interna.

- Participación creciente en el PIB de la región durante los últimos 10 años (en 1989, la participación era del 3.5% mientras que en la actualidad es del 5.1%).

- Presenta un recurso humano profesional de muy alta calificación, tanto en el ámbito nacional como internacional.

- En Medellín, el valor agregado del sector de la construcción ha ido creciendo en los últimos 20 años, pasando de $1.822 millones en 1980 (a precios de 1975), a $3.215 millones en la actualidad.

- Este *cluster* da cuenta del 3.3% de los comerciantes de la región; del 15.6% del total de activos de la economía antioqueña y del 24.1% de las exportaciones del departamento y participa con el 5.9% del empleo regional.

4.2.3. PROYECTO 3. DESARROLLO DE PERFILES REGIONALES.

Para lograr identificar la huella regional en materia de exportaciones, se elaboraron 33 perfiles departamentales en donde se analiza la evolución y coyuntura del comercio exterior de cada región.

4.3. ESTRATEGIA 3: ESTABLECER UN SISTEMA DE ESTRUCTURACION DE PROYECTOS Y PROMOCION DE LA OFERTA EXPORTABLE REGIONAL.

4.3.1. PROYECTO 1. ASESORIA PARA LA ESTRUCTURACION DE PROYECTOS DE BIENES Y SERVICIOS.

El Ministerio de Comercio Exterior identificó que una de las debilidades de los Proyectos enviados por las regiones a este Ministerio, a PROEXPORT y a BANCOLDEX, consistía en la ausencia de una estructuración adecuada, un soporte técnico coherente o una argumentación que permitiera establecer la viabilidad del proyecto. Por lo anterior se estructuró el sistema de información y promoción de proyectos compuesto por cuatro instrumentos, así:

MINCOMEX

- Formato genérico: Guía de orientación para filtrar los proyectos.
- Manual o Portafolio de la oferta de servicios del Sistema de Comercio Exterior
- Capacitación e información actualizada para los CARCEs
- Diseño de clínicas asesoras específicas para los proyectos.

En este sentido, el sistema de información y Promoción de Proyectos apoyará la correcta formulación de los proyectos regionales a través de suministro de información oportuna, capacitación y asesoría específica con la puesta en marcha de Clínicas que asesoren al gestor del proyecto en su correcta estructuración, de acuerdo con los criterios de evaluación y requerimientos de cada una de las entidades que ofrecen servicios y apoyos dentro del Sistema de Comercio Exterior.

Dentro de los avances recientes, el Ministerio de Comercio Exterior publicó una edición de 1000 ejemplares del Manual o Portafolio de Servicios del Sector de Comercio Exterior, que permitirá identificar los diferentes apoyos que el sector de comercio exterior brinda a l desarrollo de los proyectos exportadores regionales de carácter empresarial. Estos portafolios vienen siendo distribuidos en la Semana del Exportador y demás eventos de capacitación regional organizados a través de los CARCEs. Adicionalmente de vienen desarrollando dentro de la Semana del Exportador talleres de capacitación dirigidos a los miembros de las mesas de trabajo de los CARCEs para el buen manejo de los instrumentos del Sistema de Promoción de Proyectos.

4.4. ESTRATEGIA 4: ASESORAR EN LA FORMULACION Y HACER SEGUIMIENTO AL DESARROLLO DEL PLAN ESTRATEGICO EXPORTADOR REGIONAL.

4.4.1. PROYECTO 1. DISEÑO Y TRANSFERENCIA DE UNA METODOLOGIA PARA LOS PEERs.

Se coordinó a través de los Comités Asesores Regionales de Comercio Exterior el diseño del Plan Estratégico Exportador para cada departamento, de tal forma que éste último hiciera parte de los Planes de Desarrollo Departamental y los respectivos Planes de Ordenamiento Territorial. A la fecha son 10 los departamentos que cuentan con sus respectivas cartas de navegación: Antioquia, Valle, Cauca, Nariño, Atlántico, Magdalena, Bolívar, Tolima, Santander y Norte de Santander.

En este sentido, el Ministerio de Comercio Exterior en apoyo a las regiones diseñó una metodología que facilita la elaboración de los Planes Estratégicos Exportadores Regionales, con el fin de que éstos se ajusten al Plan Estratégico Exportador Nacional 1999-2009.

La metodología propuesta se transmite a las regiones a través de un taller de planeación estratégica con la participación de las distintas fuerzas vivas de las regiones, para lo cual se capacitó a los funcionarios del Ministerio de Comercio Exterior que tendrán a su cargo la realización de los talleres en las diferentes ciudades del país.

MINCOMEX

Los Departamentos en donde se han realizado los talleres son: Atlántico, Córdoba, Cesár, Bolívar, Magdalena, Sucre, Huila, Santander, Norte de Santander, Tolima, Caldas, Chocó, Nariño, Cauca, Quindío, Guajira, Boyacá, Meta y Antioquia. En cada uno de estos departamentos se ha identificado en primer lugar la visión exportadora y los objetivos, estrategias e instrumentos para alcanzar esta visión.

En junio del presente año 10 CARCEs presentaron a la Ministra de Comercio Exterior y a distintas entidades estatales, empresarios y gremios sus Planes Estratégicos Exportadores Regionales:. Nariño, Cauca, Valle, Tolima, Atlántico, Magdalena, Norte de Santander, Santander, Córdoba y Antioquia.

Actualmente se está preparando la presentación de otros 10 planes estratégicos exportadores regionales. El objetivo final es que cada región, en donde esté conformado un CARCE, realice su Plan Estratégico Exportador Regional.

Mincomex, PROEXPORT y la Gobernación de Cundinamarca firmaron un convenio que tiene por objeto realizar un estudio que determine 10 productos con potencial exportador en la región para ser incluidos en el PEER de Bogotá y Cundinamarca.

4.4.2. PROYECTO 2. ESTRUCTURAR UN SISTEMA DE SEGUIMIENTO A LOS PEERs.

Dentro de la metodología propuesta para la elaboración de los PEER se estableció un sistema de seguimiento en el cual el Comité Ejecutivo de los CARCE, debe realizar reuniones semestrales y publicar los resultados alcanzados en la prensa local y en la página de Internet donde esté la información del plan. Igualmente, se deben realizar foros regionales anuales para ver a la luz de los indicadores, los avances del plan y la necesidad de ajustes.

4.5. ESTRATEGIA 5: PROMOCION DE LA CULTURA EXPORTADORA.

4.5.1. PROYECTO 1. CREACION Y APOYO A LOS CONSULTORIOS EMPRESARIALES DE NEGOCIOS INTERNACIONALES.

Los Consultorios de Negocios Internacionales serán el principal mecanismo de asesoría empresarial de la región, ya sea para fortalecer las PYMES que actualmente exportan o quieren hacerlo, o para apoyar a aquellas personas que deciden crear una nueva empresa, como es el caso de los Jóvenes Emprendedores Exportadores.

En Antioquia viene funcionando un consultorio de negocios internacionales, liderado por el CARCE con el apoyo de EAFIT, ESUMER y la Cámara de Comercio. Este consultorio atiende a todos los empresarios que quieren comenzar a realizar operaciones de comercio exterior y a quienes quieren consolidar sus operaciones. En total se han constituido los consultorios de negocios internacionales en Medellín, Valledupar, Montería, Bucaramanga e Ibagué.

MINCOMEX

Para lograr capacitar las personas que estarán a cargo de los diferentes consultorios, se realizó un plan piloto de capacitación los días 9 y 10 de abril en la ciudad de Bogotá en donde se capacitó a dos funcionarias de la Cámara de Comercio de Montería, con el fin de brindarles información estratégica y contactarlas con funcionarios del Ministerio de Comercio Exterior y entidades adscritas, para que cuenten con los conocimientos suficientes para el montaje del Centro para el Desarrollo Empresarial y Exportador del Departamento de Córdoba. Esta capacitación se continuará realizando en todas las regiones a través de los CARCEs que conformen su Clínica de Negocios.

De otra parte, se contratará una consultoría que permita desarrollar el proyecto de manera eficiente. Un documento básico de elaboración de los términos de referencia está en ejecución.

4.5.2. PROYECTO 2. ESTRUCTURAR Y CONSOLIDAR MESAS DE CULTURA EXPORTADORA.

Se han conformado 10 mesas de capacitación y cultura exportadora en los CARCEs de: Atlántico, Valle, Antioquia, Norte de Santander, Santander, Bogotá – Cundinamarca, Tolima, Cesar, Cauca y Magdalena. Al finalizar este año todos los CARCEs deberán contar con esta mesa de trabajo.

MINCOMEX

5. OBJETIVO ESTRATEGICO 5: DESARROLLAR CULTURA EXPORTADORA.

5.1. ESTRATEGIA 1: DEFINIR LA CULTURA EXPORTADORA Y SUS INDICADORES DE GESTION.

En trabajo conjunto con exfuncionarios de los Programas de Cultura Ciudadana adelantados por la Alcaldía de Bogotá se determinó la necesidad de generar un sistema de información que evidencie ante la opinión pública los resultados logrados por la promoción de exportaciones, mostrando estadísticas de los resultados obtenidos en los diferentes programas y ejemplos permanentes de acierto en exportaciones. Se está elaborando una propuesta para presentar como proyecto de cooperación internacional la creación del sistema de información. Los indicadores de gestión serán definidos una vez se tenga retroalimentacion del proyecto 5.1.1 sobre segmentación del mensaje exportador.

5.1.1. PROYECTO 1. ELABORACION DEL MARCO CONCEPTUAL SOBRE DEFINICION Y SEGMENTACION DEL MENSAJE EXPORTADOR.

Para la segmentación del mercado empresarial se consiguieron las bases de datos de Confecámaras con los datos de registro mercantil para las empresas que en Colombia renovaron dicho registro en el año 2000. Esta base posee 779.836 registros y fue combinada con las bases de datos de registros de exportación (suministrada por DANE) con 349.164 registros y la base de datos de Registro Nacional del Exportador con 58.529 registros. Se obtuvo así, una base de 1.187.529 registros que fue separada por departamentos para evaluar cómo se distribuye entre grandes empresas, PYMES y microempresas la masa empresarial de un departamento, cuáles son los sectores que no están exportando en cada departamento, el número de empleos y ventas reportados a Confecámaras para focalizar la estrategia de motivación hacia la exportación en dichos sectores.

Así mismo, se esta evaluando la información de empresas exportadoras, estableciendo cuáles son las partidas más exportadas, el número de empresas que exportan dichas partidas y los empleos y ventas reportados por estas empresas a Confecámaras. A la fecha se tiene adelantada la tarea para empresas no exportadoras en los departamentos de Santander, Cauca, Cesar, Amazonas, Boyacá, Caldas y Quindío.

A la fecha se ha establecido además la siguiente Información: de los 779.836 registros de la base de Confecámaras, 406.721 registros no poseen información que permita clasificarlos en grandes, PYMEs y microempresas. Los registros restantes permiten hacer la siguiente clasificación.

- MICROEMPRESAS 334612
- PEQUEÑAS Y MEDIANAS 34477
- GRANDES 4026

Para la segmentación de la población, se consolidó la siguiente información para todos los departamentos:

DATOS SOBRE LA POBLACION	
a) Población	Número total de habitantes
b) Edades (según rangos DANE)	Rango de edades 14 años 15 24 años 25 39 años 40 64 años 65 más años
c) Ocupación (Según encuesta Nacional de Hogares)	Por posición ocupacional: Trabajador familiar sin remuneración, Obrero o empleado particular, Patrono o empleador, etc. Por Rama de Actividad Económica: Agricultura, minas, canteras, comercio, industria manufacturera, etc. Por Grupo Principal de ocupación: Profesionales y técnicos, Personal administrativo, Comerciantes y vendedores, etc.
d) Matrícula escolar	Número de población matriculada en Primaria Secundaria Universidad

5.1.2. PROYECTO 2. CONSTRUCCION E IMPLEMENTACION DE INDICADORES DE GESTION.

Los indicadores de gestión serán definidos una vez se tenga retroalimentación del proyecto 5.1.1 sobre segmentación del mensaje exportador.

5.2. ESTRATEGIA 2: DISEÑAR Y HACER SEGUIMIENTO AL PLAN NACIONAL DE FORMACION Y CAPACITACION PARA PROMOVER LA CREACION Y GESTION DE EMPRESAS COMPETITIVAS CON VOCACION EXPORTADORA.

5.2.1. PROYECTO 1. CATEDRA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES.

En enero de 2001 se realizó el I Seminario de Capacitación en Cátedra de Negocios Internacionales, a la que asistieron 35 docentes de 25 Instituciones de Educación Superior del país. En junio se realizó el II Seminario, al que asistieron 110 docentes de 75 instituciones de educación superior, representando 21 ciudades del país. Este seminario

MINCOMEX

que sirvió como plataforma para facilitar la implementación de la Cátedra de Negocios Internacionales a nivel nacional, contó con la colaboración de la Universidad ICESI de Cali, como entidad sede del evento.

Se desarrolló una alianza con el ICFES para fortalecer esta Capacitación a docentes, mediante la cual se obtuvieron 45 millones de pesos.

5.2.2. PROYECTO 2. SEMANAS DEL EXPORTADOR.

Buscando apoyar de manera transversal varios objetivos del Plan Estratégico Exportador como la regionalización de la oferta exportable y el desarrollo cultura exportadora, el Ministerio de Comercio Exterior, Proexport y Bancoldex han desarrollado este programa nacional de información y capacitación en comercio exterior en las diferentes ciudades del país, con el apoyo de los CARCES (Comités Asesores Regionales) y las Cámaras de Comercio.

Es así, como la Semana del Exportador para cada región pretende despertar el interés en la búsqueda de nuevas oportunidades de negocios en los mercados externos y contribuir a un cambio de mentalidad de los diferentes actores que intervienen de manera directa e indirecta en el proceso exportador.

El segundo ciclo que se realizará en 29 ciudades de septiembre de 2000 a septiembre de 2001, se ha llevado a cabo en 21 ciudades con una asistencia total de 8.800 personas, entre empresarios, docentes, estudiantes y funcionarios públicos. Por primera vez se llega a Buenaventura, Puerto Asis y Tumaco.

En este ciclo se hace énfasis en la formulación de estrategias de mercadeo internacional y en talleres interactivos sobre inteligencia de mercados, con intermediarios financieros y comercializadoras.

En las cuatro principales ciudades del país: Medellín y Cali, Barranquilla y Bogotá (ésta dos últimas, por realizar) se cuenta con la presencia de los Directores de las Oficinas Comerciales de Proexport en Caracas, México, Quito, Guatemala y Miami y Nueva York, en el marco de este evento.

Actualmente, se está diseñando el evento para el tercer ciclo de la Semana del Exportador que se realizará de octubre de 2001-2002, haciendo énfasis en el desarrollo de ruedas de negocios con productores, comercializadoras y compradores extranjeros de productos y servicios colombianos.

5.2.3. PROYECTO 3. FORMACION A FORMADORES.

En noviembre de 2000 se llevó a cabo la II Jornada de Formación a Formadores en Barranquilla, con la participación de 129 docentes, de 27 entidades de Educación Superior de 11 ciudades del país.

MINCOMEX

5.2.4. PROYECTO 4. APOYAR EN LA CAPACITACION DEL PERSONAL DEL COMERCIO EXTERIOR Y OTRAS ENTIDADES DEL ESTADO.

Se realizó una capacitación sobre temas de comercio exterior de la DIAN para 40 funcionarios de Mincomex. Se han efectuado 52 jornadas de capacitación en diferentes temas de comercio exterior, organizada por MINCOMEX, para funcionarios del Sector Comercio Exterior, y en promedio se han capacitado 105 funcionarios.

5.2.5. PROYECTO 5. APOYAR EN LA REALIZACION DE EVENTOS PUNTUALES DE CAPACITACION.

Con el fin de organizar la capacitación para los Usuarios Externos de Mincomex, se elaboró una Agenda y se colocó en la página web del Ministerio.

Así mismo, se diseñaron unos formatos para la planeación y organización de los eventos de capacitación y se colocaron en la página intranet del Ministerio.

5.3. ESTRATEGIA 3: COMUNICAR E INFORMAR PERMANENTEMENTE, SOBRE TEMAS RELACIONADOS CON NEGOCIOS INTERNACIONALES Y COMERCIO EXTERIOR.

5.3.1. PROYECTO 1. SOSTENIMIENTO Y ACTUALIZACION DE CAMPAÑAS PUBLICITARIAS EN MEDIOS MASIVOS.

El Ministerio puso en marcha una estrategia buscando que los temas de Comercio Exterior o relacionados con el mismo tuvieran amplia divulgación, conscientes de la necesidad de democratizar dicha temática. Así las cosas, se emprendieron acciones tanto para duplicar el número de boletines de prensa que estaban siendo enviados, como para llegar en forma personalizada a los grupos de nuestro interés y para trascender las fronteras con información.

Durante el periodo en cuestión, fueron remitidos 220 boletines de prensa a 150 periodistas de todo el país, tanto de medios escritos como de emisoras de radio y televisión. Ello significa, prácticamente, el envío de un boletín diario en los días hábiles, con lo cual se ha logrado ir creando cultura alrededor de los temas de comercio exterior.

De igual forma, se realizaron contactos con prensa internacional. Gracias a ello, en la actualidad la información sobre Comercio Exterior de Colombia está llegando a diez países. Con esta estrategia se pretende no sólo dar a conocer las diferentes acciones que ha emprendido el Ministerio de Comercio Exterior sino, además, lograr que dicho material informativo pueda constituirse en punto de partida para llamar la atención de los empresarios e inversionistas internacionales sobre oportunidades comerciales y posibilidades de alianzas estratégicas con el sector productivo colombiano.

MINCOMEX

Fueron conformadas, igualmente, bases de datos electrónicas de los gremios de la producción nacional y de los Comités Asesores Regionales de Comercio Exterior CARCEs, quienes vienen recibiendo oportunamente información de interés para el desarrollo de su labor.

Dentro de este grupo de actividades se destacó la Política Comercial del Gobierno, la forma como se ha venido ejecutando la Política para la Productividad y Competitividad, el comportamiento de las exportaciones, los acuerdos de cooperación suscritos, la inversión extranjera, los avances en materia de integración comercial bilateral y multilateral; así como, los diversos programas que tanto el Ministerio de Comercio Exterior como las demás entidades que conforman el sector han venido desarrollando en apoyo especialmente de los jóvenes y de las pequeñas y medianas empresas.

En cuanto a los temas ATPA y ALCA, en los cuales Colombia tiene gran interés, se orientó a la prensa nacional, regional e internacional sobre las consecuencias positivas para Colombia y los otros países de la CAN de participar en apoyar los procesos de cabildeo e integración con miras a lograr una posición unificada en las respectivas negociaciones.

Por otro lado, se desarrolló una estrategia de comunicaciones para resaltar los Encuentros para la Productividad y la Competitividad - Colombia Compite, realizados en Pereira y Medellín, como uno de los más importantes en el ámbito nacional.

En cuanto a la comunicación interna, tan importante en las organizaciones exitosas de hoy, se creó un periódico virtual el cual es consultado por todos los funcionarios a través de la intranet.

5.3.2. PROYECTO 2. CONSOLIDACION DEL CENTRO DE INFORMACION DE COMERCIO CISCE.

Se inició en enero del 2001 la revisión del plan de acción que se venía ejecutando para el CISCE y se formuló una estrategia conjunta de Mincomex y Proexport para consolidar el Centro, la cual se modificó. En el marco de la nueva estrategia, se han redefinido las cargas de trabajo, se estableció el guión de preguntas más frecuentes que deberá atender el Call Center del Centro y se inició la creación de una red de apoyo dentro de Mincomex para facilitar el flujo de información entre las diferentes dependencias del Ministerio y la oficina de atención al usuario de comercio exterior. Para ello se están revisando los trámites, procesos y suministros de información que cada Dirección en Mincomex debe desarrollar para los usuarios externos a fin de unificar los límites y el contenido que al respecto debe suministrarse en el CISCE .

El proyecto tiene como objetivo hacer del CISCE el Centro Información y Servicios de Comercio Exterior que Colombia debería tener y mediante el cual se brinde al público en general y especialmente a todos aquellos exportadores, potenciales exportadores e importadores, el apoyo y asesoría necesarios en todos aquellos temas relacionados con el Comercio Internacional, con la finalidad de optimizar la promoción de la oferta exportable y apoyar la generación de cultura exportadora.

MINCOMEX

Para alcanzar este objetivo, se capitalizarán sinergias institucionales mediante la consolidación de una adecuada red de direccionamiento y apoyo con información para el usuario cuyos ejes son: Mincomex, Proexport, Bancoldex y Fiducoldex.

El proyecto se desarrollará en tres fases. En la primera fase que terminará en julio se ofrecerá orientación básica e información general, mediante servicios de apoyo documental, servicios intermedios de e-herramientas y finalmente servicios más avanzados que requieren atención personalizada. Para prestar estos servicios durante esta fase se pondrá en funcionamiento un Call Center, se contará con unas instalaciones readecuadas a los nuevos esquemas de atención al cliente y con una excelente biblioteca y facilidades computacionales para facilitar las consultas.

En la segunda fase, denominada Fase de Asesoramiento se contempla la prestación de servicios intermedios de soporte documental y virtual especializado y servicios avanzados de asesoría empresarial para exportadores potenciales.

En la tercera fase, y con base en este escalamiento en atención, los exportadores en ejercicio podrán esperar del CISCE un servicio avanzado de asesoría empresarial especializada, caracterizado por la creación de productos a su medida.

En el primer semestre de este año, en el CISCE se atendieron un total de 12,057 consultas de las cuales 6673 corresponden a consultas presenciales, 4694 a consultas telefónicas y 690 escritas.

5.3.3. PROYECTO 3. DISEÑO DESARROLLO Y ACTUALIZACION DE LA COMUNICACIÓN A TRAVÉS DE MEDIOS ELECTRONICOS (PAGINA INTERNET).

MINCOMEX

Implementación de la Fase I de la Directiva Presidencial Nro. 02 de 2000

En cumplimento de la Directiva Presidencial Nro. 02 de 2000 y el Documento sobre Políticas y Estándares para publicar información de estado en Internet de la Presidencia de la República, el Ministerio de Comercio Exterior:

- Reestructuró completamente el Site para incluir nuevos módulos de consulta y desarrollar una nueva imagen institucional con un diseño más moderno acorde con las nuevas tecnologías en Internet.

En ese sentido se creó la siguiente estructura de contenido:

HOME

PORTAL
- Ministerio de Comercio Exterior
- Intervenciones
- Estadísticas
- Calendario de Eventos

MINCOMEX

Prensa
Indicadores
Inteligencia de Mercados

SERVICIOS EN LÍNEA
Inteligencia de Mercados
Bacex
Comexcol
Trámites
Contratación
Indicadores
Motor de Búsqueda de Normatividad de Comercio Exterior
Normas de Origen
Biblioteca
Chat

SECCIONES PRINCIPALES

Acerca del Ministerio
El Ministerio de Comercio Exterior
Sistema de Comercio Exterior
Misión, Visión y Objetivos del Ministerio
Planes, Programas y Proyectos
Presupuesto y Contratación
Control Interno
Servicios del Ministerio
Ministra de Comercio Exterior
Viceministro de Comercio Exterior

Comercio Exterior
Negociaciones
CARCEs
Comercio y Medio Ambiente
Normas de Origen
Principales Socios Comerciales

Inversión Extranjera
Inversión Extranjera en Colombia
Diplomacia Económica - Foros Regionales y Multilaterales
Acuerdos Bilaterales de Inversión
Promoción de la Inversión Extranjera
Dirección de Inversión Extranjera
Marco Jurídico de Inversión Extranjera

Productividad y Competitividad
Política productividad y Competitividad
Entorno Competitivo
Comité de Asuntos Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior
Innovación Tecnológica y Productividad
Cadenas Productivas

MINCOMEX

Comercio Electrónico

Cultura Exportadora

Jóvenes Emprendedores Exportadores
Capacitación Puntual
Formación a Formadores
Semana del Exportador
Cátedra de Negocios Internacionales
Calendario de Eventos

Trámites y Operaciones

Instrumentos de Promoción
Registros de Comercio Exterior
Comité de Importaciones
Prácticas Comerciales

- Se adecuaron los contenidos antiguos del sitio a la nueva política editorial sobre publicación de información del estado en Internet.

- Se adecuó el sitio según los estándares de diseño exigidos en el documento de política y estándares de la Presidencia de la República.

- Se elaboró el Panorama del Sistema de la Información del Ministerio de Comercio Exterior y sus entidades, para detectar necesidades en la adecuación del sitio para la posterior implementación de las Fases II y III.

- Se implementó una nueva Solución Técnica pera permitir mayor eficiencia en el manejo de las actualizaciones del sitio, basada en el análisis de los canales y flujos de la información, tiempos de actualización de los contenidos y responsables de cada temática.

  La implementación tecnológica se basa en un Sistema de Bases de Datos e indexadores de documentos que permite consultas mediante motores de búsqueda y una herramienta de administración que brinda eficiencia al mantenimiento del sitio.

- Implementación de la Fase II de la Directiva Presidencial Nro.02 de 2000

  - Se determinaron los requerimientos de Hardware y software para la implementación de trámites en línea, pagos electrónicos y la transformación de procesos y procedimientos que conlleva el desarrollo de la Fase II.

  - Se estableció una primera aproximación al monto de recursos financieros necesarios para implementar la Fase II y se realizó la solicitud de recursos al Departamento Nacional del Planeación el 18 de Abril de 2001.

  - Se realizó un inventario de trámites en cada una de las áreas del Ministerio, para identificar todas las actividades que deben realizar los usuarios frente a esta entidad.

MINCOMEX

- Se conformó un equipo de trabajo entre áreas para identificar y seleccionar los trámites y servicios que presta el Ministerio de Comercio Exterior susceptibles de ofrecerse a través de Internet de manera total o parcial.

- Se capacitó a los funcionarios del Ministerio involucrados buscando consolidar el capital humano necesario para atender los trámites en línea.

- Se incrementó el número de visitantes del sitio para alcanzar un total de 454.289 durante el periodo comprendido entre enero 1 de 2001 a Julio del mismo año, comparado con el mismo periodo para el año 1999 en el cual se tuvieron 13.325, año en que se hizo el lanzamiento oficial del sitio en su primera versión.

- AVANCES

  - Se inició el proceso de recolección de la información, formas y formatos necesarios y de la documentación general de los trámites siguiendo los lineamientos del Departamento Administrativo de la Función Pública - DAFP.

  - Se está trabajando en el desarrollo del software y las herramientas necesarias para implementar los trámites en línea.

  - Se ha venido trabajando con funcionarios del DAFP en la revisión de los procesos y la optimización de los diferentes trámites.

  - Se está adelantando la implementación de una nueva sección del sitio para presentar la información relativa al trabajo que adelantan las regiones a través de los Comités Asesores Regionales de Comercio Exterior, CARCEs.

  - Se está complementando la versión en Inglés del Sitio a fin de hacer crecer sus contenidos.

  - Se está desarrollando contenido nuevo para la sección Comercio Electrónico a fin de lograr ubicar esa sección como una herramienta de trabajo que estimule el desarrollo de este tema en el país.

  - Se está trabajando con Proexport en la unificación de contenidos similares en ambos sitios, a fin de permitir mayor claridad a los usuarios.

PROEXPORT

Para suministrar información ágil, oportuna y de interés para el universo de empresas exportadoras y el público en general, Proexport cuenta con una Página Institucional en Internet, mediante la cual se ofrece información útil al exportador en temas relacionados con comercio exterior.

En el marco de la implementación de la Fase I de la Directiva Presidencial Nro. 02 de 2000 y su estrategia Gobierno en Línea, se incorporaron a la página nuevos contenidos informativos sobre la entidad, sus funciones y estructura, los servicios que presta y demás información relacionada con aspectos institucionales de interés para los usuarios.

MINCOMEX

Como resultado de este trabajo, la página institucional fue catalogada dentro del GRUPO ELITE de instituciones con una puntuación de 100/100 en la implementación de la primera fase, constituyéndose en un modelo entre las 203 entidades públicas del orden nacional, destinatarias de la Directiva Presidencial. En la actualidad se está trabajando en la Fase II, correspondiente a la prestación de servicios en línea.

La página Institucional ofrece también una completa guía sobre cómo exportar, en la cual los exportadores actuales o potenciales pueden consultar no sólo todos los aspectos que es necesario considerar en las actividades de comercio internacional, sino también los servicios de apoyo que ofrece Proexport para cada uno de ellos.

Asimismo, a través de la página institucional se habilitó la consulta virtual del fichero electrónico de la biblioteca física de la entidad. Se ofrece información completa sobre logística y distribución física internacional y como información complementaria se publica un completo directorio de links nacionales e internacionales relacionados con comercio exterior, clasificados por tema, así como también una cartelera de oportunidades comerciales detectadas por las Oficinas Comerciales de Proexport en el mundo.

Gracias al permanente trabajo de incorporación de nuevos servicios y contenidos relevantes para el exportador colombiano, durante el primer trimestre del año 2001, el total de hits a la página institucional fue de 5.778.224, cifra que iguala al número total de hits recibidos durante todo el año anterior.

- De enero a junio del presente año se registró un crecimiento del 91% en el número hits mensuales al Sistema.

- En materia de estrategias de diversificación, uno de los principales avances en materia de información son los estudios realizados en forma conjunta por el Ministerio de Comercio Exterior y Proexport, como base para la Elaboración del Plan Estratégico Exportador a Europa.

- La información está contenida en 164 documentos así: un documento general sobre la Unión Europea; un perfil comercial para cada uno de los países prioritarios, esto es, Alemania, Reino Unido, Francia, Italia, Holanda, Bélgica y España; perfiles de mercado para los sectores definidos como prioritarios: confecciones, metalmecánica, muebles y maderas, químico, autopartes, materiales de construcción, agroindustrial, calzado, agrícola, artículos de hogar y oficina, hoteles y hospitales, editorial y artes gráficas, joyería y piedras preciosas y textiles y perfiles de producto para los 152 productos que se definieron como potenciales en los 7 mercados prioritarios dentro de la Unión. Estos documentos están disponibles en CDs para la venta tanto en el Centro de Información de Comercio Exterior- CISCE como en las oficinas regionales de Proexport.

Para lograr una mayor eficiencia con los mecanismos de promoción y estímulo a las exportaciones, Proexport cuenta con un portafolio de servicios y con recursos de coinversión definidos por su Junta Asesora que responden a las necesidades de los exportadores y a criterios de asignación de recursos consecuentes con los lineamientos generales de la Política de Comercio Exterior y con una evaluación permanente de los resultados.

MINCOMEX

Esta estrategia busca responder de una manera eficiente a los exportadores a través de la adecuación y mejoramiento de todos los instrumentos de apoyo con que cuenta la actividad exportadora. A ello contribuyen de manera especial la asesoría y capacitación para la elaboración de planes exportadores y proyectos especiales, el Programa Expopyme, el Programa de Aseguramiento de Calidad, los sistemas de información personalizados y los sistemas de información On-Line.

5.4. ESTRATEGIA 4: FOMENTAR LA CREACION DE EMPRESAS EXPORTADORAS.

5.4.1. PROYECTO 1. JÓVENES EMPRENDEDORES EXPORTADORES.

Se consolidó este programa recibiendo un total de 305 anteproyectos de jóvenes de 23 ciudades del país: 69 han sido aprobados y 9 de ellos actualmente exportan. La difusión del programa se ha realizado en 29 ciudades a un total de 27.500 jóvenes.

El programa ha vinculado instituciones como el Fondo Nacional de Garantías, la Cooperativa de Profesionales del Valle COOMEVA y el concurso de Planes de Negocios Ventures 2001, para así fortalecer la consecución de recursos y el reconocimiento de las nuevas empresas.

Se llevó a cabo el Primer Encuentro Jóvenes Emprendedores Exportadores, al cual asistieron más de 2200 jóvenes, más del 50% provenientes de fuera de la capital.

5.5. ESTRATEGIA 5: RECONOCER LA EXCELENCIA Y ESFUERZO EN LA ACTIVIDAD EXPORTADORA.

5.5.1. PROYECTO 1. GENERACION DE ESTIMULOS A LOS GESTORES DE EMPRESAS CON VOCACION EXPORTADORA.

En el marco del Primer Encuentro Nacional del Programa Jóvenes Emprendedores Exportadores se hicieron públicos los reconocimientos a los proyectos de los Jóvenes Emprendedores Exportadores, en las siguientes categorías: producto innovador, servicio innovador, impacto social y gestión exportadora.

Como estímulo a los Jóvenes Emprendedores Exportadores se gestionó la participación de 17 nuevas empresas en el evento Feria del Trabajo Juvenil Expocamello 2001, donde pudieron realizar importantes contactos.

5.5.2. PROYECTO 2. GENERACION DE ESTIMULOS A LA ACTIVIDAD DE FORMACION Y CAPACITACION DE COMERCIO EXTERIOR.

MINCOMEX

Se realizó el lanzamiento del Premio al Docente Innovador de la Cátedra de Negocios Internacionales, el cual tiene por objeto el desarrollo de nuevas propuestas metodológicas que faciliten la enseñanza y aprendizaje de la Cátedra de Negocios Internacionales, incentivando la actividad de formación.

MINCOMEX

ANEXOS

MINCOMEX

ANEXO 1

ACTIVIDADES SECTOR COMERCIO EXTERIOR FRENTE AL CONGRESO DE LA REPUBLICA EN EL PERIODO DE LEGISLATURA DE ENERO A JUNIO DE 2001.

MINCOMEX

I. CITACIONES

La Señora Ministra de Comercio Exterior tuvo durante este último periodo de legislatura once citaciones de las cuales cinco corresponden al Senado y seis en la Cámara de Representantes.

Citaciones en el Senado

No. PROPOSICION	TEMA	COMISIÓN	CITANTE	FECHA
36	La situación zoosanitaria mundial, estrategias y recursos del presupuesto nacional para adelantar un programa de exportaciones del sector ganadero, campaña de coordinación aftosa	II	Antonio Guerra de la Espriella	24 de abril de 2001
43	Límites marítimos de Colombia con Honduras según la Ley 539/99, indicadores delincuenciales en el archipiélago entre otros	II	Gustavo Cataño Morales, Fabio Granada Loaiza	24 de mayo en la ciudad de San Andrés Fue aplazada
1	Situación actual del mercado internacional de banano	IV	Nestor Imbett Rodríguez	31 de mayo en la ciudad de Santa Marta
38	Análisis de los logros en las negociaciones del ALCA; Tiempo de creación del Comité Colombiano de la Sociedad Civil para el ALCA, sus miembros, criterios y mecanismos de participación entre otros	II	Rafael Orduz Medina	14 de junio
27	Posición del Ministerio de Comercio Exterior sobre la fusión de las aerolíneas AVIANCA Y ACES	VI	Samuel Moreno	19 de junio

MINCOMEX

Citaciones en la Cámara de Representantes

No. PROPOSICION	TEMA	COMISIÓN	CITANTE	FECHA
207	Políticas y acciones desarrolladas y a desarrollar por Mincomex en el Urabá Antioqueño y los municipios de Turbo y Apartadó específicamente	II	Manuel Ramiro Velázquez Arroyave, José Gentil Palacios Urquiza	28 de junio en Ibagué
19	Exportaciones de Café	VII	Luis Javier Castaño Ochoa	9 de mayo
63	Reivindicación de las Ciudades Portuarias	II	María Eugenia Jaramillo, Benjamin Higuita Rivera, Mario Alvarez, José Manuel González.	19 de Mayo en la ciudad de Buenaventura No se realizó
64	Situación actual del Municipio de Uribia en el departamento de la Guajira	II	José Gentil Palacios Urquiza	25 de Mayo en el municipio de Uribia en el Departamento de la Guajira
60	La importancia del desempeño exportador textilero en Colombia para el proceso de paz nacional, caso Antioquía	II	Manuel Ramiro Velázquez Arroyave	30 de Mayo No se realizó
159	Sectores de la Leche, Panela y Combustible	Plenaria	Antonio Navarro Wolff Ivan Díaz Mateus	6 de Junio No se realizó

MINCOMEX

II. PROYECTOS DE LEY DE INICIATIVA DEL MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR.

PROYECTO NO.	NOMBRE	AUTORES	PONENTES	FECHA DE PRESENTACIÓN	ORIGEN	COMISIÓN	ESTADO
214/01C	Por medio de la cual se dictan normas para el registro y abanderamiento de naves y artefactos navales dedicados al transporte marítimo y a la pesca comercial y/o industrial	Ministerio de Hacienda y Ministerio de Comercio Exterior	Representante Benjamín Higuita	Mayo 15 de 2001	Cámara	II	Aprobado Primer Debate el 2001/05/31 Pendiente segundo debate en la Plenaria de la Cámara de Representantes
293/00 S, 186/01 C	Por medio del cual se expiden normas, sobre el tratamiento excepcional para regímenes territoriales	Ministerio de Hacienda, Ministerio de Trabajo y Ministerio de Comercio Exterior	Senadores: Antonio Guerra de la Espriella, Francisco Murgueito Restrepo, Luis Eladio Pérez Bonilla, Fabio Granada Loaiza, Gustavo Cataño Morales Representantes: José Gentil Palacios Urquiza, Lázaro Calderón Garrido, José Fabio Rojas Giraldo, José Walter Lenis Porras	Junio 13 de 2000	Senado	II	Termino trámite legislativo el 20 de junio de 2001, paso a sanción presidencial

MINCOMEX

36/00S, 141/01C	Por medio de la cual se aprueba el acuerdo entre la República de Colombia y la República de Chile para la protección reciproca de inversiones y su protocolo, hecho en Cartagena de Indias, el 22 de enero de 2000 y sus canjes de notas aclaratorias del 22 de enero de 2000 y el decreto 1430 de 2000	Ministerio de Comercio Exterior y Ministerio de Relaciones Exteriores	Senador: Julio Angel Restrepo Ospina	Julio 26 de 2000	Senado	II	Pendiente sanción presidencial
185/01S	Por medio de la cual se aprueba el Acuerdo de Complementacion Económica 48 entre el gobierno de la República de Argentina y los Gobiernos de las Repúblicas de Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, países miembros de la Comunidad Andina, suscrito en Montevideo el 29 de junio de 2000	Ministerio de Comercio Exterior y Ministerio de Relaciones Exteriores	Senadora María Teresa Arizabaleta García	Abril 4 de 2001	Senado	II	Pendiente sanción presidencial.

MINCOMEX

202/99S, 296/01C	Por medio de la cual se aprueba el Acuerdo de Alcance Parcial de Complementacion económica entre los Gobiernos de las Repúblicas de Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, países miembros de la Comunidad Andina y el Gobierno de la República Fronteriza del Brasil, suscrito en Montevideo el 12 de agosto de 1999	Ministerio de Relaciones Exteriores y Ministerio de Comercio Exterior	Senador Jimmy Chamorro Cruz Representantes José Walter Lenis Manuel Ramiro Velázquez Arroyave Pedro Vicente López Nieto	Diciembre 7 de 1999	Senado	II	Pendiente sanción presidencial

MINCOMEX

III. PROYECTOS DE LEY DE INTERES DEL MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR

De Iniciativa Gubernamental

PROYECTO NO.	NOMBRE	AUTORES	PONENTES	FECHA DE PRESENTACIÓN	ORIGEN	COMISIÓN	ESTADO
145/01C	Por la cual se organiza el Sistema Nacional de Calidad	Ministerio de Desarrollo	Representantes Oscar Dario Pérez Pineda, José Arlen Carvajal Murillo, Fernando Tamayo Tamayo, Jorge Carmelo Pérez Alvarado, José Carlos Barraza Farak, Rafael Amador Campos	Enero 22 de 2001	Cámara	III	Pendiente para II Debate en la Cámara
31/00S, 134/01C	Por medio de la cual se aprueba el Protocolo de Privilegios e Inmunidades de la Asociación de Estados del Caribe, hecho en la ciudad de Panamá el 13 de diciembre de 1999.	Ministerio de Relaciones Exteriores	Senador: Enrique Gómez Hurtado. Representantes José Joaquín Palacios Urquiza, Ma. Eugenia Jaramillo Hurtado, Jaime Puentes Cuellar.	Julio 25 de 2000	Senado	II	Pendiente debate Plenaria de Cámara.

MINCOMEX

32/00S, 190/01C	Por medio de la cual se aprueba el Tratado de Cooperación para la asistencia en materia humanitaria entre la Soberana Orden de Malta y el Gobierno de la República de Colombia firmado en Roma el 30 de septiembre.	Ministerio de Relaciones Exteriores	Senadora Marta Catalina Daniels Guzmán Representante Julio Angel Restrepo Ospina	Julio 25 de 2000	Senado	II	Pendiente debate Plenaria Cámara
70/00S, 187/01C	Por medio de la cual se aprueba el Acuerdo de Cooperación Turística entre el Gobierno de la República de Colombia y el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, suscrito en la ciudad de México el 7 de diciembre de 1998	Ministerio de Relaciones Exteriores y Ministerio de Desarrollo Económico	Senador : Eladio Mosquera Borja Representante: Nelly Moreno Rojas	Agosto 24 de 2000	Senado	II	Pendientes debates Cámara de Representantes
162/01S	Por medio de la cual se aprueba el Protocolo Adicional al Acuerdo de Cartagena, compromiso de la Comunidad Andina por la democracia, hecho en Oporto,	Ministerio de Relaciones Exteriores	Senador Javier Cáceres Leal	Marzo 20 de 2001	Senado	II	Pendiente debate en Plenaria de Senado

MINCOMEX

	Portugal el 18 de octubre de 1998						
163/01S	Por medio de la cual se aprueba el Protocolo de Modificación del Convenio Unilateral sobre Cooperación y Asistencia Mutua entre las Direcciones Nacionales de Aduana, aprobado en Cancún el 29 de octubre de 1999	Ministerio de Hacienda y Ministerio de Relaciones Exteriores	Senador Javier Cáceres Leal	Marzo 20 de 2001	Senado	II	Pendiente transito a Cámara de Representantes
245/00S, 55/00C	Por medio de la cual se aprueba el "Acuerdo sobre Cooperación Económica y Técnica entre el Gobierno de la República de Colombia y el Gobierno de la República de Indonesia", dado y firmado en Yakarta el 13 de octubre de 1999	Ministerio de Relaciones Exteriores	Senador Jimmy chamorro Ruiz Representante Marcos Aurelio Iguarán Iguarán	Marzo 16 de 2000	Senado	II	Pendiente sanción presidencial.
73/00S, 143/01C	Por medio de la cual se aprueba el	Ministerio de	Senador Fabio Granada	Agosto 24 de	Senado	II	Pendiente debate Plenaria Cámara.

MINCOMEX

	Protocolo de Enmienda al Tratado de Cooperación Amazónico, hecho en Caracas el 14 de diciembre de 1998	Hacienda Y Ministerio de Relaciones Exteriores	Loaiza Representante Jaime Puentes Cuellar	2001			
29/00S, 144/01C	Por medio de la cual se aprueba el "Convenio para la Unificación de ciertas reglas para el Transporte Aéreo Internacional", hecho en Montreal el 28 de mayo de 1999	Ministerio de Relaciones Exteriores y Ministerio de Transporte	Comisiones conjuntas Senador Antonio Guerra de la Espriella Representante Manuel Ramiro Ramírez Arroyave	Julio 25 de 2000	Senado	II	Pendiente debates Cámara de Representantes

MINCOMEX

De Iniciativa Del Congreso

PROYECTO NO.	NOMBRE	AUTORES	PONENTES	FECHA DE PRESENTACIÓN	ORIGEN	COMISIÓN	ESTADO
06/00C, 22/99S Acum. 63/99S, 87/99S	Por la cual se adopta el Régimen Político, Administrativo y Fiscal de los Distritos Portuario e Industrial de Barranquilla, Turístico y Cultural de Cartagena de Indias y Turístico, Cultural e Histórico de Santa Marta.	Senador José Matías Ortiz Sarmiento Representantes Jaime Vargas Suarez Luis Eduardo Vives	Senadores Miguel Pinedo Vidal, Carlos Adolfo Espinosa Facciolince, Jorge León Sánchez Mesa. Representantes Tarquino José Pacheco Camargo, Joaquín José Vives Pérez, José Pacheco Camargo, Virginia Roncallo de Benedetti	Julio 21 de 1999 Agosto 6 de 1999	Senado	I	Pendiente sanción presidencial

MINCOMEX

IV. PROYECTOS DE LEY QUE EL MINISTERIO VA A PRESENTAR EN LA PRESENTE LEGISLATURA.

PROYECTO	OBSERVACIONES
Por medio del cual se modifica el impuesto al consumo de Licores, Vinos, Aperitivos y Similares y se dictan otras disposiciones	Este capítulo hará parte del proyecto de Ley de Reforma Territorial que el Ministerio de Hacienda piensa presentar a partir del 20 de julio
Por la cual se crea el Fondo de Financiamiento de Comercio Exterior y se otorgan unas autorizaciones al Banco de Comercio Exterior- BANCOLDEX	Se esta concertando con el Ministerio de Hacienda y con el Banco de la República, para presentarlo en la Cámara de Representantes en la próxima legislatura 2001-2002

MINCOMEX

ANEXO 2

INFORME DE GESTION DEL SECTOR COMERCIO EXTERIOR, AÑO 2000.

MINCOMEX

CONTENIDO

ESTRUCTURA SECTOR COMERCIO EXTERIOR

1. CONTRIBUCION A LOS INGRESOS PARA EL TESORO NACIONAL

2. EJECUCION PRESUPUESTAL DEL SECTOR- AUSTERIDAD EN EL GASTO

3. SERVICIOS PRESTADOS:

3.1. MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR
3.2. PROEXPORT
3.3. FIDUCOLDEX
3.4. BANCOLDEX
3.5. SEGUREXPO

4. IMPACTO DE LA GESTION DEL SECTOR

4.1. CONTRIBUCION DE LAS EXPORTACIONES EN EL INCREMENTO DEL PIB

4.2. INDICE GLOBAL DE COMPETITIVIDAD – POSICION RELATIVA DE COLOMBIA

MINCOMEX

ESTRUCTURA SECTOR COMERCIO EXTERIOR

El Sistema de Comercio Exterior está integrado por el susbsistema de la administración pública al cual pertenecen los organismos que ejercen funciones en materia de comercio exterior, y en particular por el MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR, el Banco de Comercio Exterior- BANCOLDEX, la Fiduciaria de Comercio Exterior – FIDUCOLDEX, el Fideicomiso de Promoción de Exportaciones – PROEXPORT y SEGUREXPO.

1. CONTRIBUCION A LOS INGRESOS PARA EL TESORO NACIONAL

MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR
Si bien el Ministerio de Comercio Exterior no paga renta y su objeto no es generar utilidades, reportó ingresos significativos al Tesoro Nacional por $15.024,50 millones provenientes de cánones de arrendamientos de las zonas francas, rendimientos de inversiones financieras y devolución del portafolio del Incomex.

BANCOLDEX
El Banco presentó resultados positivos durante la vigencia del año 2000 cuando obtuvo un margen financiero del 35.78% producto de unos ingresos operacionales por $438.32 millones que generaron un resultado operacional de $156.83 millones. De otra parte Bancoldex obtuvo una utilidad neta por $24.64 millones generando una rentabilidad neta de 5.62%.

SEGUREXPO
Segurexpo generó buenos resultados durante la vigencia del año 2000 al obtener un margen neto de 7.36%, producto de unos ingresos operacionales por $13.441,10 millones que generaron un resultado operacional de $988.70 millones. De otra parte Segurexpo registró una utilidad neta de $370.40 millones obteniendo una rentabilidad neta de 2.76%.

FIDUCOLDEX
FIDUCOLDEX cuenta con una solvencia patrimonial de $12.126 millones. A diciembre 31 de 2000 los activos totales de FIDUCOLDEX alcanzaron una suma de $13.988 millones, y los pasivos totales $1.861 millones, mientras que en igual periodo obtuvo una utilidad neta de $1.961 millones, ubicándose dentro de las 10 primeras fiduciarias, de las 36 existentes actualmente en Colombia.

PROEXPORT COLOMBIA
A diciembre 31 del 2000 este patrimonio autónomo, integrado con los recursos destinados a la promoción de las exportaciones y los provenientes de los servicios remunerados por sus usuarios, invirtió en promoción de exportaciones recursos por $ $26.923,5 millones, 19% más que en 1999, de los cuales 55% correspondieron a coinversión directa.

MINCOMEX

Por su naturaleza, la evolución de los ingresos y los gastos del fideicomiso se refleja exclusivamente en el valor del patrimonio autónomo. La contribución de Proexport a los Ingresos para el Tesoro Nacional se hizo de manera indirecta a través de Fiducoldex, en la medida en que la Comisión Fiduciaria que pagó Proexport a Fiducoldex por el manejo del fideicomiso representó en el año 2000 cerca del 60% de los ingresos de la fiduciaria y fue su fuente principal de utilidad.

En el Cuadro 1 se presentan los ingresos que generó para el Tesoro Nacional el sector de Comercio Exterior durante la vigencia del año 2000. En total, el Sector de Comercio Exterior generó entre utilidades, ahorros e impuestos a la Nación la suma de $62.632,8 millones.

Esta contribución del Sector Comercio Exterior al Tesoro Nacional durante el año 2000 provino de tres fuentes: Ingresos provenientes del Ministerio de Comercio Exterior, utilidades, e impuesto de renta de las entidades financieras orientadas a la promoción del comercio exterior, tal como se amplia a continuación.

CUADRO 1
INGRESOS PARA LA NACIÓN AÑO 2000
(EN $ MILLONES)

	Utilidad	Imp. Renta	Ing. Especiales	Total
Bancoldex	24,641.48	19,375.06		44,016.54
Proexport*				0.00
Fiducoldex	1,961.00	1,195.11		3,156.11
Segurexpo	370.30	65.40		435.70
Mincomex			15,024.50	15,024.50
Total	**26,972.78**	**20,635.57**	**15,024.50**	**62,632.85**

* Es el fideicomiso encargado de ejecutar la promoción de exportaciones de los diferentes sectores con capacidad exportadora de Colombia, y no paga renta de acuerdo a la legislación tributaria.

MINCOMEX

2. EJECUCION PRESUPUESTAL DEL SECTOR- AUSTERIDAD EN EL GASTO

CUADRO 2
Productividad en los Gastos del Sector Comercio Exterior
(precios reales de 2000 en Millones de $)

Entidad	Gastos de Personal			Gastos Generales		
	1999	2000	Diferencia	1999	2000	Diferencia
Mincomex	16,828	16,745	-83	11,226	10,042	-1,184
Bancoldex	7,555	7,760	205	11,480	11,344	-136
Fiducoldex	1,921	2,016	94	1,314	1,170	-144
Proexport Gts en Col.	5,218	4,808	-409	9,487	8,131	-1,356
Segurexpo	1,082	1,097	15	819	875	56
Total	**32,604**	**32,426**	**-178**	**34,326**	**31,562**	**-2,764**

CUADRO 3
Gastos en el Exterior de Proexport (En miles de dólares)

	Gastos de Personal			Gastos Generales		
	1999	2000	Diferencia	1999	2000	Diferencia
Proexport	USS 4,208	USS 3,303	-USS 905	USS 2,633	USS 2,085	-USS 547

En cumplimiento de la política de racionalización en el gasto público, el Sector Comercio Exterior ahorró a la Nación $2.942 millones de pesos, reales, por gastos generales y de personal, aunado al ahorro de Proexport en gastos generales y de personal en el exterior por US$1´452.000,oo, que liquidados a la tasa promedio de $2.100 para el año 2000 da un ahorro de $3.049.2 millones de pesos, para un gran total de ahorro del sector de $5.991,2 millones, tal como se aprecia en los cuadros 2 y 3.

MINCOMEX

CUADRO 4
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL MINCOMEX 2000

	Ministerio de Comercio Exterior		% Ejecución Presupuestal
	Presupuesto	Ejec. Presupuestal	
Total Ingresos	**9,537**	**14,336**	**150.32%**
Gastos			
G. Personal	15,758	16,746	106.27%
G. Generales**	9,228	10,043	108.83%
Transferencias*	8,596	7,211	83.89%
T. Funcionamiento	**33,582**	**34,000**	**101.24%**
T. Inversión	**4,952**	**1,549**	**31.27%**
Gran total	**38,534**	**35,549**	**92.25%**

* Son gastos no inherentes al normal funcionamiento de la entidad. Corresponden a las erogaciones por concepto de Organismos Internacionales, Cuotas a la Contraloría y Sentencias.
** Incluye pago de impuestos y multas

El Instituto Colombiano de Comercio Exterior (INCOMEX) se liquido en marzo de 2000, por lo que el Ministerio de Comercio Exterior asumió las funciones que venia desarrollando esta institución a través de la Dirección General de Comercio Exterior (DGCE). En el cuadro precedente, y para efectos comparativos, se toma la parte correspondiente al Incomex tanto para el presupuesto y la ejecución del año 2000.

La ejecución del presupuesto de los ingresos en el 2000 fue de 150.32% ya que se recaudaron $4.799 millones de más frente a lo inicialmente esperado. Este resultado permitió mejorar la ejecución de los gastos del Ministerio, lo cual se vio reflejado en el hecho de ser el sector exportador uno de los principales en la participación del crecimiento económico del año 2000 en Colombia. Adicionalmente, el Ministerio realizó ahorros al Tesoro Nacional por $2.986 millones frente al presupuesto inicialmente establecido representado básicamente en menores transferencias e inversiones.

PROEXPORT COLOMBIA

Consecuente con la Política de Austeridad del Gobierno, durante el año 2000 Proexport redujo sus gastos de funcionamiento en 621 millones de pesos respecto a 1999, acumulando un total de $12.475 millones. Como se presenta en el siguiente cuadro, este ahorro se originó principalmente en una contracción importante de los gastos generales que compensó el crecimiento en los gastos en modernización tecnológica e informática.

MINCOMEX

CUADRO 5

Proexport. Gastos de Funcionamiento en Colombia y en el Exterior

(En millones de pesos)	1999	2000	Var abs.	Var %
Inversión y tecnología	237	924	687	289,2
Gastos generales	8.037	6.401	-1.636	-20,4
Comisión Fiducoldex	4.203	4.406	203	4,8
Otros Gastos	619	745	125	20,2
Total Funcionamiento	**13.096**	**12.475**	**-621**	**-4,7**

Los gastos de personal de Proexport se presentan en el cuadro desagregados para el personal en Colombia y para las Oficinas Comerciales del Exterior. Estos gastos de personal corresponden en un 97% a gastos operacionales de promoción, necesarios para el asesoramiento y acompañamiento en la elaboración y posterior ejecución de los planes y proyectos de exportación.

En Colombia los gastos de personal a finales del año 2000 sumaron $4.808 millones, con una reducción anual, en pesos reales, de un significativo 7,86%, que refleja una decidida política de austeridad. En el caso del exterior el esfuerzo fue aun mayor, con lo cual fue posible reducir los gastos de personal de US$4.2 millones a US3.3 millones, esto es una disminución nominal de 21.51%.

3. SERVICIOS PRESTADOS:

3.1. MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR

Dirección General de Comercio Exterior:

Servicios prestados por el Ministerio, a través de los instrumentos de promoción a las exportaciones, donde se muestra el incremento de la cobertura beneficiando al exportador:

- Sistemas Especiales de Importación - Exportación "Plan Vallejo"

	1999	**2000**	**% increm**
Programas autorizados	197	229	16.24%
Cupos asignados de importación	US$ 246'107	US$ 294'412	19.62%
Atención a público (personas)	3.600	4.308	19.60%

MINCOMEX

- Certificados de Reembolso Tributario

	1999	2000	% increm.
Solicitudes CERT radicadas	60.037	67.686	[82]
CERT reconocido (millones $)	$147.553	$ 152.940	1
Empresas beneficiadas	2.100	2.300	1

- Comercializadoras Internacionales:

	1999	2000	%increm.
Empresas registradas	200	210	5.0%

- Zonas Francas

	1999	2000	%increm.
Usuarios operadores	0	1	
Usuarios ubicados en zonas francas	48	63	31.25%

Igualmente, el Ministerio ha consolidado otros frentes en materia de logros en Inversión Extranjera, liderazgo de la Política de Competitividad y Productividad y Desarrollo de Cultura Exportadora:

Inversión Extranjera:

El Ministerio de Comercio Exterior para complementar los incentivos a la inversión extranjera, presentó al Consejo Superior de Comercio Exterior, un documento de política de negociación de inversión extranjera, que incluye los puntos cruciales para nuestro país. Así como las directivas para los negociadores.

Se elaboraron estudios de Alianzas Estratégicas para 12 países.

Competitividad:

En el 2000 se firmaron 15 convenios de competitividad con cadenas productivas mediante los cuales se establecieron compromisos de incremento en las exportaciones.

La participación de las exportaciones de las cadenas productivas que realizaron convenios de competitividad dentro del total de exportaciones de productos no tradicionales en el 2000 fue de **36%.**

[82] Las cifras totales de este período no se han consolidado, por cuanto durante la presente vigencia, se adelantan reconocimientos del año 2000, debido a la adición presupuestal de 170.000 millones de pesos realizada el 29 de Diciembre del 2000, sobre la que el Ministerio de Hacienda autorizó reserva presupuestal durante el 2001.

MINCOMEX

Desarrollo de Cultura Exportadora:

Cátedra Exportadora: Se desarrolló el proyecto de Cátedra Exportadora, para incluir en la educación formal la cátedra de negocios internacionales con 52 universidades a escala nacional.

Formación a Formadores: Se capacitaron dentro de las jornadas de Formación a Formadores un total de 218 capacitaciones en el ámbito nacional.

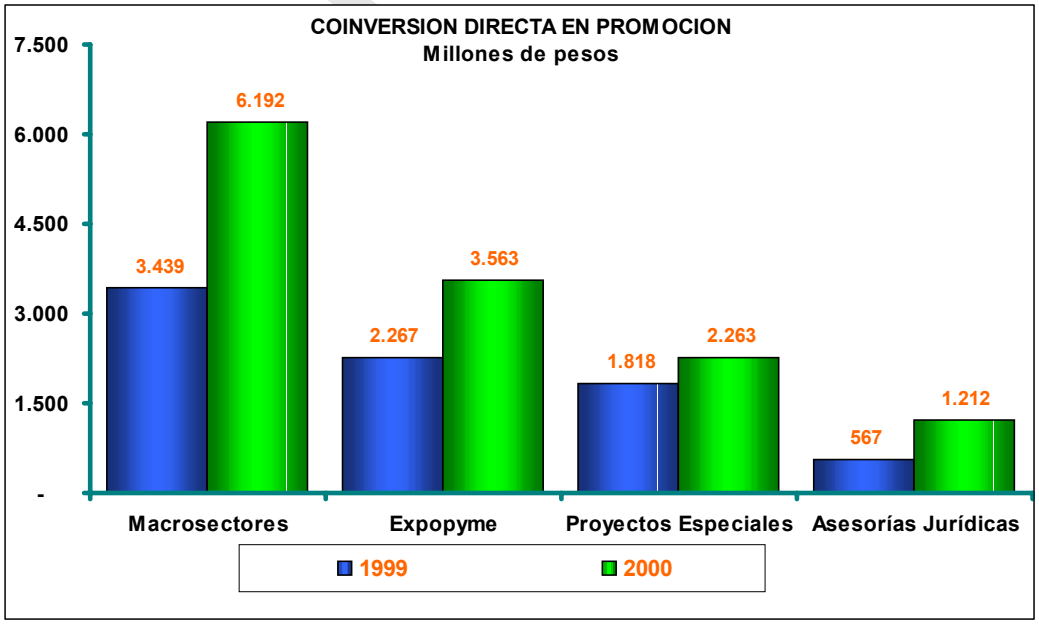
Jóvenes Emprendedores Exportadores: Se presentaron 245 anteproyectos dentro del Programa de Jóvenes Emprendedores Exportadores, de los cuales se han aceptado 58 e iniciaron procesos de exportación 5 de ellas en el año 2000.

Semanas del Exportador: Se efectuaron 18 jornadas de semanas del exportador en todo el país.

3.2. PROEXPORT:

En el desarrollo de su función de promoción de exportaciones, durante el año 2000 Proexport realizó gastos de inversión en promoción de exportaciones por un total de $14.820 millones de pesos, 43% más que en 1999. Los aumentos más significativos en coinversión se reflejan en el gráfico que se presenta a continuación.

CUADRO 6



A continuación se presenta la atención de empresas en Proexport durante el año 2000 en los diferentes programas y servicios de promoción y apoyo del Fideicomiso a la actividad exportadora:

CUADRO 7

COBERTURA DE LOS SERVICIOS PRESTADOS Empresas Atendidas a Dic. /2000	
Planes de Exportación con Recurso	**335**
Proyectos Especiales	**338**
Atendidas en Macrosector sin Recursos	**1.220**
Programa Expopyme	**1.070**
Programa de Aseguramiento de la Calidad	**329**
Empresas Registradas en el Sistema de Inteligencia de Mercados	**2.670**
Centro de Información y Servicios de Comercio Exteriro -CISCE	**24.579**
Mecanismo de Compensación al Tranporte	**89**

Planes Exportadores. Durante el año 2000 se elaboraron en Proexport 335 planes exportadores. El Plan Exportador de una empresa es un documento de carácter estratégico que contiene una evaluación detallada de las oportunidades de exportación de ésta hacia un mercado específico, un autodiagnóstico de la empresa donde se establecen sus necesidades concretas (de producción, financiación, comercialización, etc.) y la descripción del conjunto de todas las acciones que se deben realizar para comercialización en el exterior.

Como parte fundamental del Plan Exportador se encuentran las proyecciones financieras con sus respectivas metas, así como el plan de acción que incluye las actividades a realizar para adecuar la empresa y los productos a las condiciones que la hagan competitiva y para penetrar el mercado o mercados estudiados, comprendiendo todo el espectro de necesidades de la empresa. Se definen acciones para el mejoramiento del proceso productivo, adecuación de productos, recursos requeridos y fuentes (recursos propios, crédito Bancoldex, apoyo Proexport, fondo de competitividad, fondo de garantías), acciones de mercadeo internacional, implementación de sistemas de calidad, etc.

Expopyme. Mediante este programa la pequeña y mediana empresa interesada en participar en la actividad exportadora y/o consolidar sus exportaciones elabora su Plan Exportador. Desde el lanzamiento del programa, realizado en agosto de 1999, hasta diciembre de 2.000, se vincularon 1.070 pymes, de las cuales 820 empresas terminaron su plan exportador y 250 estaban en proceso de terminarlo.

Este programa, que cuenta ya con un reconocimiento internacional importante y con indicadores de impacto que reflejan su efectividad, se destaca por la participación activa de entidades del sector público, el privado y académico, constituyéndose en un ejemplo de concertación, en el que los diferentes actores tales como: El Ministerio de Comercio Exterior, Proexport, Universidades, Bancoldex, IFI Leasing, los gremios, las Cámaras de Comercio, Confecámaras y los CARCE, han aunado sus esfuerzos para encaminar a las Pymes hacia los mercados externos.

Cada empresa inscrita en Expopyme cuenta con la asesoría de tutores profesionales y con el apoyo de un coordinador quien se dedica de tiempo completo y de forma exclusiva a acompañar el desarrollo del programa, garantizando una relación directa del empresario con las instituciones del sector. Estos tutores y coordinadores están siendo supervisados por las Universidades, quienes ejecutan el programa brindando además un diplomado de obligatoria asistencia para los Gerentes o Representantes legales de las pymes que participan en el mismo.

Proyectos Especiales. Durante el año 2000 se aprobaron 64 proyectos especiales que vincularon a 338 empresas. Un proyecto especial de exportación es un "Plan Exportador" para un conjunto de empresas que se unen con el propósito de atacar mercados objetivo comunes. Los Proyectos Especiales nacen de la iniciativa gubernamental, empresarial, gremial o particular.

Para que un Proyecto Especial sea aprobado y apoyado por el Fideicomiso Proexport Colombia, necesita cuatro características obligatorias a saber: metas concretas de exportación del proyecto, número plural de empresas, costo definido (inversión a realizar para desarrollar el proyecto) y tiempo definido de duración del proyecto.

De acuerdo con sus objetivos, se tienen dos clases de proyectos: aquellos dirigidos a ampliar o mejorar la oferta exportable a través de la creación de nueva oferta exportable o el mejoramiento de la existente, bien sea con el desarrollo de productos complementarios, el aumento de la producción o de su competitividad; y aquellos dirigidos a aumentar la participación en los mercados, a través del desarrollo de programas conjuntos de exportación entre empresarios colombianos con interés en un mercado o mercados comunes.

Programa de Aseguramiento de la Calidad. A diciembre 31 de 2000, estaban vinculadas a este programa 329 empresas exportadoras o potencialmente exportadoras con el propósito de obtener en un plazo de 12 a 15 meses la Certificación Internacional de Calidad y cumplir así con las exigencias de los mercados internacionales.

Para el desarrollo de este programa Proexport ha suscrito dos convenios de cooperación, uno suscrito entre Proexport, Colciencias y el Centro de Productividad del Pacífico (CPP), en el cual el organismo operador del programa a nivel nacional es el CPP. El segundo convenio, suscrito entre Proexport y Confecamaras-BID-Centros de Desarrollo Empresarial (CDE), tiene como operador del programa al CDE de Confecamaras. A través de estos convenios se cofinancia el 50% de los costos del programa por empresa, los cuales oscilan entre 15 y 20 millones.

Sistema de Inteligencia de Mercados. Para suministrar información ágil, oportuna y de interés para el universo de empresas exportadoras y el público en general, durante el año 2000 Proexport realizó cambios importantes a esta herramienta que pone al alcance de la comunidad exportadora nacional información actualizada sobre las oportunidades de mercado para los productos colombianos en los mercados internacionales, como una contribución directa para aumentar y diversificar la oferta exportable de bienes y servicios en función de la demanda mundial dentro del marco del Plan Estratégico Exportador del Ministerio de Comercio Exterior.

Entre esas modificaciones se destacan: lanzamiento de una nueva versión del Sistema de Inteligencia de mercados, que en materia de contenido representa un avance en el número de Guías - País ofrecidas; ampliación de consultas sobre logística y transporte a mercados de interés y la implementación de un catálogo virtual para que los exportadores puedan promover sus actividades y productos en la red. Adicionalmente, se realizaron innovaciones en el módulo de productos potenciales y acceso a los estudios y base documental de Proexport.

Todos estos esfuerzos han obtenido el reconocimiento internacional a través del Proyecto BID- FOMIN que otorga una cooperación técnica no reembolsable para mejoras en el Sistema de US$1.500.000 a ser ejecutados durante los años 2001 y 2002.

Oficinas Comerciales en el exterior. A través de su red de Oficinas Proexport ha identificado y apoyado la ejecución de los Planes Exportadores y Proyectos Especiales mediante actividades tales como la elaboración de agendas, organización de misiones comerciales y soporte en la organización de ferias, ruedas de negocios, show rooms,etc. Durante el año 2000 Proexport apoyo a los exportadores en su participación en 138 ferias internacionales, 815 misiones comerciales, 216 misiones de compradores y 320 actividades relacionadas con show rooms, degustaciones, promoción directa en supermercados, envío de muestras y desfiles, entre otras.

MINCOMEX

Las oficinas también facilitaron la gestión de trámites ante las autoridades extranjeras y hacen ante ellas un trabajo de lobby importante para remover obstáculos al comercio con Colombia. Adicionalmente, fueron una fuente de información y apoyo en las negociaciones internacionales, así como en la identificación de oportunidades para diseñar planes exportadores y proyectos especiales.

3.3. FIDUCOLDEX

FIDUCOLDEX es la Fiduciaria del Banco de Comercio Exterior (BANCOLDEX) que se ha especializado en los servicios corporativos con énfasis en el Comercio Exterior, primordialmente, en la administración del Fondo de Promoción de las Exportaciones Colombianas en el Exterior a través del fideicomiso Proexport. Fiducoldex es la única Fiduciaria en Colombia creada por autorización Legal, para el Sector de Comercio Exterior.

FIDUCOLDEX maneja a la fecha cerca de 24 negocios fiduciarios, los cuales se encuentran clasificados como Fideicomisos de administración y pagos, cuyos activos ascienden a la suma de $603 mil millones; fideicomisos de inversión por la suma de $4 mil millones y fideicomisos de garantía por $12 mil millones. La Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior, a través del Fideicomiso ha canalizado los recursos para la construcción de la malla vial del eje cafetero, la cual servirá para facilitar el transporte de productos exportables de esta importante región del país.

FIDUCOLDEX, manteniendo su espíritu y vocación hacia el sector exportador, ha diseñando una serie de productos fiduciarios encaminados a facilitar el crecimiento de las exportaciones colombianas a saber:

1. Fiducia de mejoramiento de competitividad – insumos; tiene por objeto minimizar costos a través de la compra por volumen.

2. Fiducia socio exportador – fondo de capital riesgo; cuyo objeto es entregar recursos para capital de trabajo a las compañías exportadoras y generar una mayor rentabilidad a potenciales inversionistas, que no desean ser socios de una empresa sino participar en un proyecto de un sector específico. Puede ser a través de F.C.E ó Fiducia Mercantil.

3. Fiducia Imagen País Fromcolb; cuyo objeto es posicionar la imagen país en el ámbito mundial, mediante la obtención de la certificación de productos y servicios, acordes con estándares de calidad internacional.

4. Fiducia de Comercializadoras Internacionales; tiene por objeto unir esfuerzos para lograr la apertura de nuevos mercados en el exterior, aprovechando la

MINCOMEX

sinergia institucional del Ministerio de Comercio Exterior, Bancoldex, Proexport y Fiducoldex, bajo el esquema de minimización de costos.

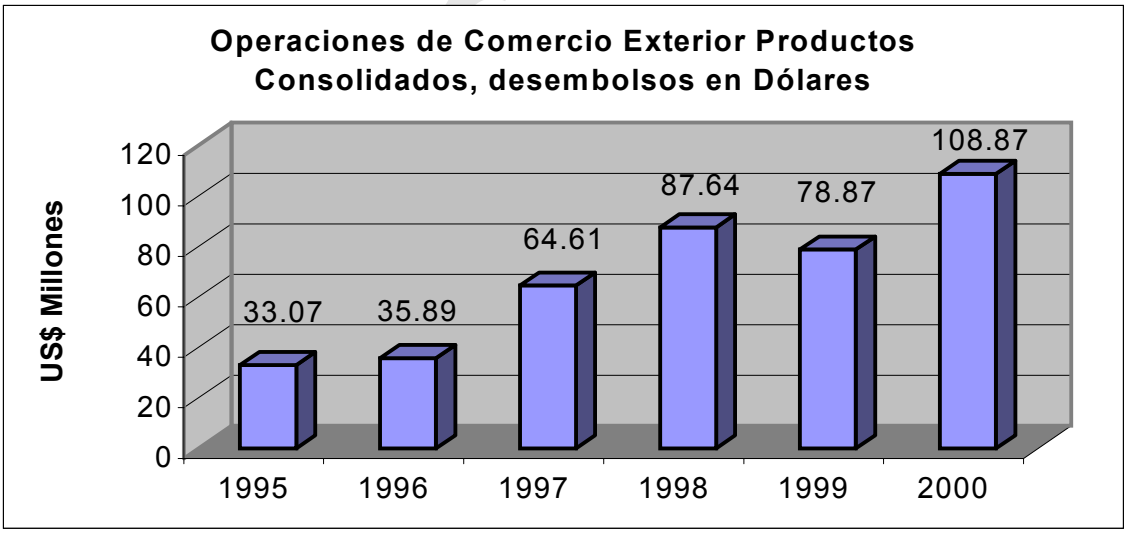
5. Fiducia en Línea Integrada; cuyo objeto es participar en licitaciones internacionales a través de la integración de empresas especializadas, que aporten los insumos necesarios para la obtención de un producto final.

6. Fiducia Zonas Francas; cuyo objeto es permitir el acceso de pequeñas y medianas empresas a la Zona Franca mediante la consecución de créditos blandos a largo plazo, realizando contratos de arrendamiento con opción de compra.

3.4 BANCOLDEX[83]

Durante el 2000 del universo de la población de 7.681 exportadores, se prestó el servicio de apoyo financiero a un total de 1.893 empresas, es decir a un 24.5% del total.
El monto de los créditos otorgados ascendió a $ 920,609,056,000 en el 2000, y un total de $US 248,777,000 con los que se beneficiaron un total de 1.570 empresas exportadoras de los cuales el 31% tiene exportaciones superiores a US$ 500.000.

CUADRO 8



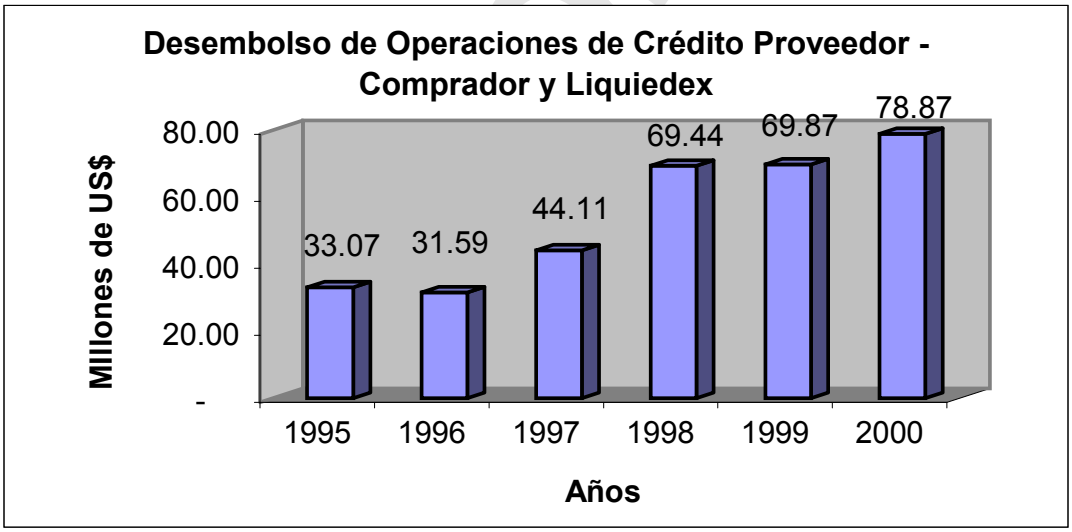
[83] Reporte anual Bancoldex

La composición de la cartera a 31 de diciembre de 2000 según el tipo de moneda, arrojó el siguiente resultado: líneas en pesos 68.5% y en dólares 31.5%, modificando totalmente la composición ya que en 1999 era 48% en pesos y 52% en dólares.

El Banco continuó utilizando el mecanismo de asignación de tasas para sus desembolsos en pesos. Éste probó ser un instrumento eficiente para canalizar los recursos en pesos de Bancoldex, reduciendo los costos de financiación finales para el exportador.

En el 2000 se ofrecieron nuevas líneas de crédito adaptadas a las necesidades del sector exportador. En junio se desarrolló una línea especial para financiar la reubicación de las plantas físicas de las empresas exportadoras, hacia las zonas costeras colombianas, y facilitar así los procesos exportadores.

CUADRO 9



Igualmente Bancoldex introdujo una facilidad diseñada para apoyar las empresas exportadoras del departamento de San Andrés y Providencia.

En el marco de la feria internacional de Bogotá, Bancoldex abrió la línea multipropósito para financiar a los exportadores sus inversiones y asesorías que se derivaran del desarrollo de este evento. En septiembre de 2000, se estableció la línea con garantía semiautomática para Mipymes exportadores y se dispuso una

línea con un cupo especial para las empresas vinculadas al programa de desarrollo para el micro, pequeño y mediano exportador hasta por sesenta mil millones de pesos.

Adicionalmente, y con cargo a las utilidades de 1998, el Banco puso a disposición del Programa Nacional de Productividad y Competitividad los recursos que permitirán el inicio de los programas respectivos a través de Proexport - Colombia.

3.5 SEGUREXPO:

SEGUREXPO es una compañía de derecho privado con participación de Bancoldex en un 48% y el sector privado en un 52%, reglamentada por los Decretos 2589 del 1993, 1649 de 1994, 1176 de 1995 y 1082 de 1996, a través de los cuales se especifica la operación del sistema de seguros de crédito a la exportación con garantía de la nación sobre los riesgos políticos y extraordinarios, basado en los artículos Art. 205 y 282 del Estatuto Orgánico del Sistema Financiero.

Durante el 2000 Segurexpo amplió su operación en 47 nuevas empresas, 37 de ellas dedicadas a la exportación, con crecimientos que permiten ahondar la consolidación de Segurexpo en el mercado asegurador orientado hacia la exportación así como dentro de la economía nacional:

CUADRO 10

EXPORTACIÓN	**1999**	**2000**	**Variación**
Primas (En millones de $)	3.245	5.592	72%
No. Empresas	188	222	18%
Montos Asegurados (En millones de US$)	170	292	72%
INTERNO (cifras en millones de pesos)			
Primas	$1.063	$1926	81%
No. Empresas	47	60	28%
Montos Asegurados	$147.700	$334.900	127%

Las exportaciones que se aseguraron estuvieron orientadas básicamente hacia Latinoamérica y Estados Unidos, principalmente Venezuela, U.S.A., Perú y Puerto Rico.

En cuanto a las primas vendidas de seguros de crédito y de riesgo político se obtuvo un crecimiento cercano al 75% en el 2000, sobrepasando el presupuesto establecido. Las primas destinadas al crédito interno también crecieron ampliamente en el 2000 al hacerlo en un 81.2%.

El gran crecimiento de los ingresos por concepto de primas estuvo afectado por la fuerte constitución de las reservas, superior en $1.265 millones, con una variación

MINCOMEX

de 73.8%, que con excepción de la correspondiente al riesgo político, que incide parcialmente en el resultado propio de la compañía, las reservas técnica y de siniestros registraron aumentos significativos del orden del 213% y 110% respectivamente. Esta última resultado de la tendencia que viene reflejando el aumento de la siniestralidad, así como la mayor retención asumida en el último año.

Los ingresos técnicos superaron los $1.377 millones, arrojando un crecimiento de 144% respecto a 1999.

De otra parte, la siniestralidad bruta pasó del 70.4% al 51.8% y la incurrida del 114% al 96% entre 1999 y 2000. El número de siniestros pagados se redujo en el mismo periodo; aunque es importante señalar que mientras la siniestralidad en el crédito a la exportación disminuyó, la de crédito interno aumento.

Los gastos de la compañía en el 2000 representaron un 14.5% frente a las primas, mientras que en 1999 dicha relación fue del 22.9%. En cuanto a los gastos generales pasaron de representar el 40.3% en 1999 a 26% en el 2000, mostrando una mejora en la racionalización de los gastos de la compañía si se tiene en cuenta el momento de crecimiento que está teniendo Segurexpo en estos momentos.

El resultado final, una vez considerado el producto de las inversiones y el resultado técnico, así como los ajustes por inflación y la provisión de renta es de $370.3 millones positivos, siendo el mejor resultado obtenido desde 1994, fecha de creación de Segurexpo.

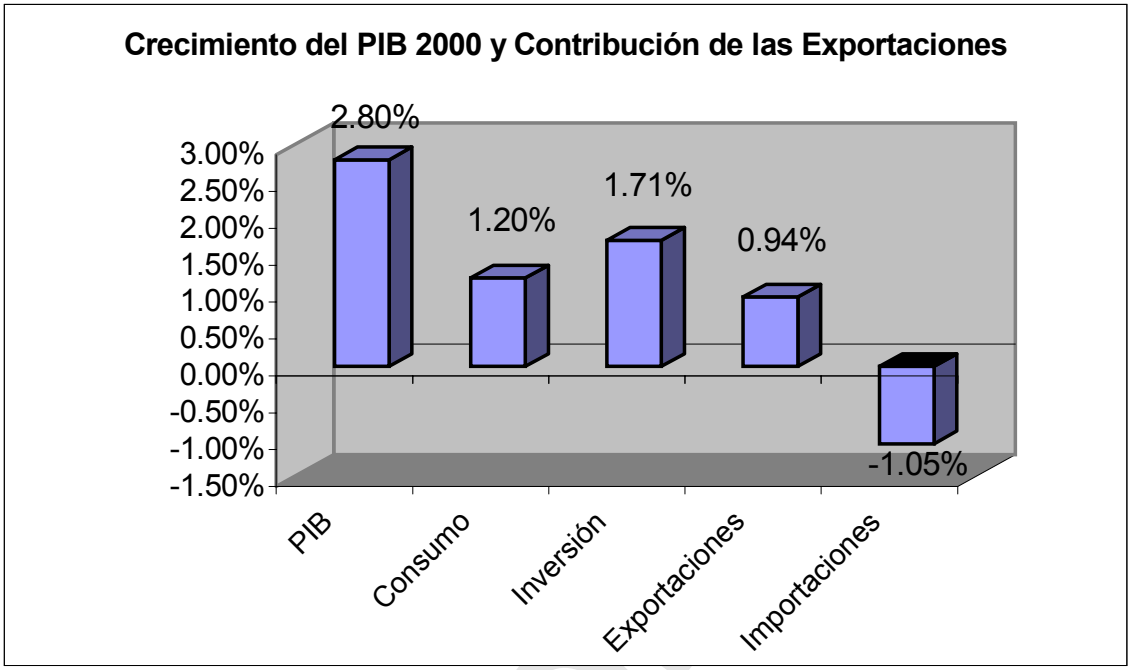
4. IMPACTO DE LA GESTION DEL SECTOR

4.1. CONTRIBUCION DE LAS EXPORTACIONES EN EL INCREMENTO DEL PIB

Según el DANE, y como producto de las gestiones realizadas por el sector de comercio exterior, las exportaciones totales crecieron 12.7% en el 2000 al ubicarse en US$13.037,4 millones frente a los US$11.568,7 millones logrados en 1999.

MINCOMEX

CUADRO 11

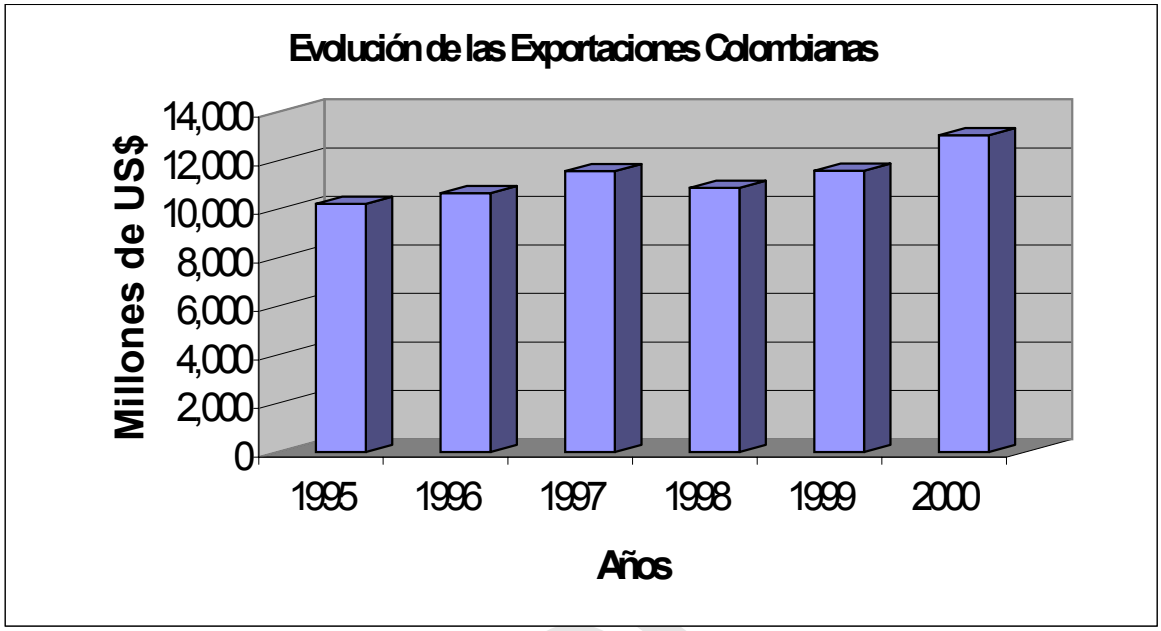


Los productos tradicionales participaron con el 51% dentro del total de exportaciones colombianas realizadas en el 2000, de estas, el principal lugar de destino fue U.S.A. al captar el 67.6% seguido de la Unión Europea con el 16.5%.

Las exportaciones no tradicionales, 49% del total exportado, crecieron 16.5% frente a 1999 siendo los más importantes en esta clasificación los vehículos, las confecciones y los productos químicos al aportar cada uno de ellos 2.8, 1.8 y 1.6 puntos respectivamente al crecimiento de las exportaciones no tradicionales.[84]

[84] Comunicado de prensa del DANE para el cierre del año 2000.

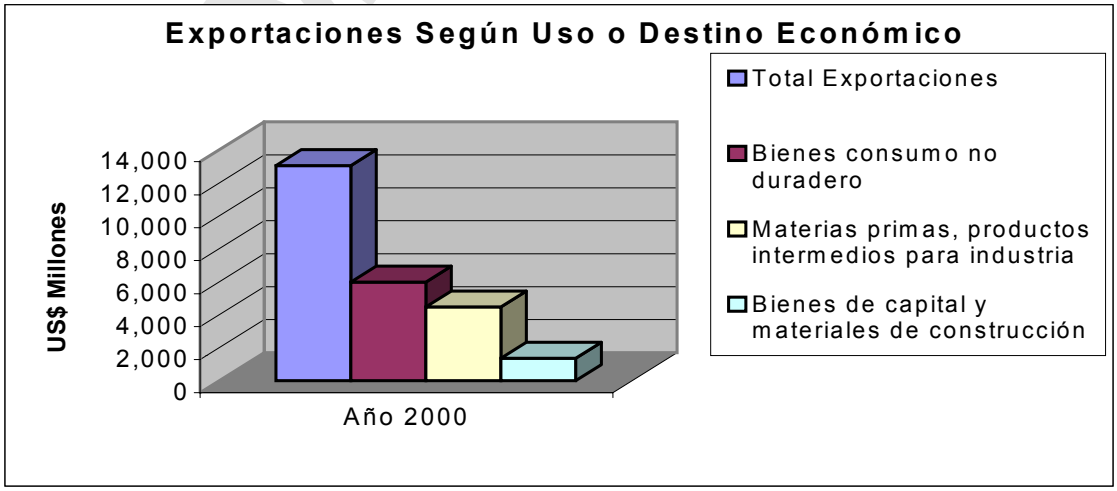
CUADRO 12



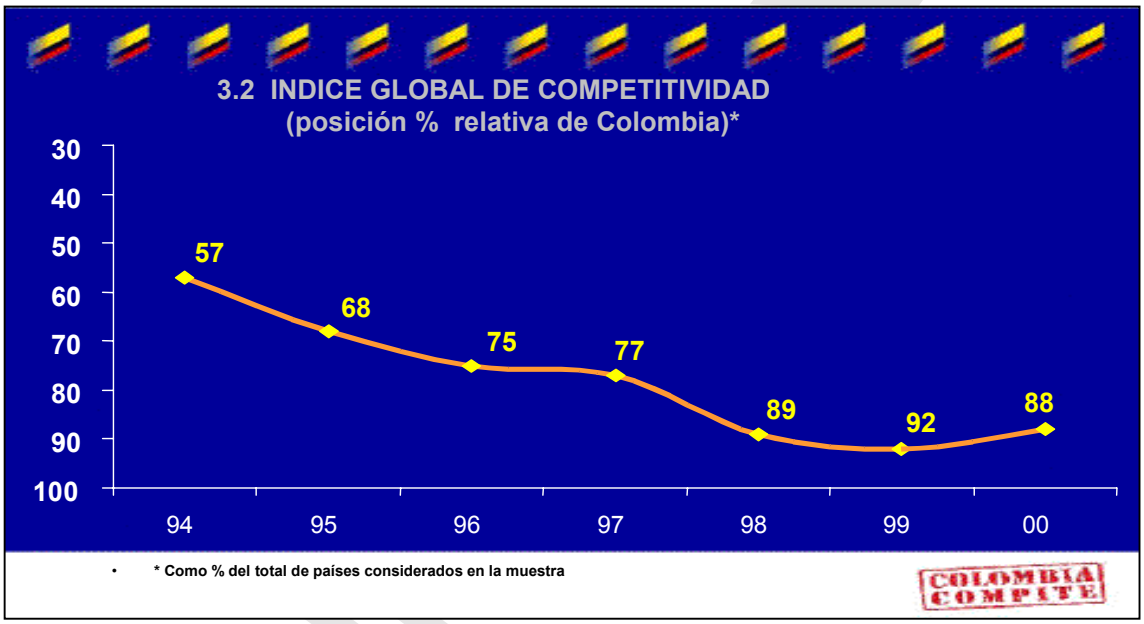
Las exportaciones de las empresas atendidas por Proexport representaron en el año 2000 el 36% del total de exportaciones no tradicionales y tuvieron un aumento de 14% respecto a 1999.

De acuerdo a la clasificación de uso o destino en el año 2000 los bienes de consumo no duradero representaron el 45,8% de las exportaciones totales, las materias primas y productos intermedios para la industria representaron el 34,2% del total y los bienes de capital y materiales de construcción el 10.4%.

CUADRO 13



4.2. INDICE GLOBAL DE COMPETITIVIDAD – POSICION RELATIVA DE COLOMBIA

Según el Reporte Global de Competitividad del año 2000, Colombia logró mejorar su posición relativa anual, ya que en el año 1999 el 92% de los países de la muestra se encontraba en mejor posición que Colombia, mientras que en el año 2000 este porcentaje es del 88%. Estos resultados se explican en gran medida gracias a los avances obtenidos en los factores de internacionalización y tecnología de la información.

CUADRO 14