Libertad y Orden

INFORME AL CONGRESO

SECTOR COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

2005-2006

Agosto de 2006

Introducción

En cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 208 de la Constitución Política de Colombia, es grato para el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo presentar el informe al Congreso de la República correspondiente al periodo 2005 - 2006. Dicho informe recopila las actividades realizadas por el organismo cabeza del sector y sus entidades adscritas y vinculadas.

Este Ministerio tiene por objetivo apoyar la actividad empresarial, productora de bienes, servicios y tecnología, con el fin de mejorar su competitividad e incentivar la agregación de valor, lo cual permitirá consolidar su presencia en el mercado local y en los mercados internacionales, cuidando la adecuada competencia en el mercado local, en beneficio de los consumidores y contribuyendo a mejorar la calidad de vida de los colombianos.

En cumplimiento del objetivo antes mencionado, el Ministerio ha enfocado sus esfuerzos durante este año en la conclusión de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, acuerdo que permitirá consolidar una política de apertura de mercados y generará mayores oportunidades de negocios para el sector empresarial colombiano.

Por su parte, el trabajo del área de Desarrollo Empresarial, se ha orientado hacia el apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa, particularmente en temas de acceso al financiamiento y procesos de asociatividad. Este apoyo al sector productivo, en términos de búsqueda del mejoramiento de la productividad y competitividad es fundamental para aprovechar las nuevas condiciones de comercio a las que se verá enfrentado el país en un futuro próximo.

En cuanto al tercer pilar de trabajo del Ministerio, el fomento al turismo, se han fortalecido los programas que buscan incrementar las rutas seguras del país, fomentar una mayor capacidad hotelera y de mejor calidad, con lo cual se pretende generar mayor empleo y bienestar para una buena porción de la población.

Este documento, estará dividido en dos partes fundamentales:

1. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo:

    a) Comercio Exterior
    b) Desarrollo Empresarial
    c) Turismo

2. Entidades Adscritas y Vinculadas

    a) Bancoldex
    b) Fondo Nacional de Garantías
    c) Proexport
    d) Superintendencia de Industria y Comercio
    e) Superintendencia de Sociedades
    f) Artesanías de Colombia

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

1 COMERCIO EXTERIOR

1.1 CONTEXTO

1.1.1 Panorama Económico

En el 2005 el PIB de Colombia a precios constantes creció a una tasa de 5.54%, con lo cual continuó en la senda de crecimiento de los últimos cinco años. Esto permitió que el PIB per cápita ascendiera a $ 2,122,307[1] para dicho año.

Por el lado de la demanda, se destacó el crecimiento de la inversión, reflejada en la variable de Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF); se incrementó 29% en el 2005 con respecto al año anterior. Le siguieron en importancia el *Consumo final (4.9%)* y las *Exportaciones* (4.6%).

El sector que más contribuyó al crecimiento fue la *Construcción* (13.16%) y le siguieron, aunque a tasas mucho más bajas, *Comercio, reparación, restaurantes y hoteles* (8.8%), *Industria manufacturera* (7.93%) y *Explotación de minas y canteras* (5.59%).

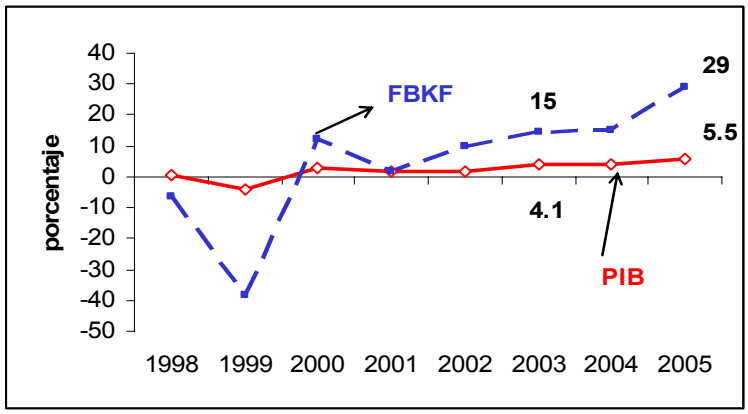
En el *Mercado laboral*, de acuerdo con la información de la Encuesta Continua de Hogares, la situación en el 2005 se caracterizó por una reducción de la tasa de desempleo, que cerró el año en 10.38%; por su parte, la tasa de ocupación fue de 51.44%. En lo corrido del 2006, se registró un incremento hasta llegar en abril a un nivel de 12%.

El sector de la *Industria*, con base en la información de la Muestra Mensual Manufacturera, mostró una reducción en las tasas de crecimiento de la producción bruta durante el 2005; a diciembre la variación registrada fue de 3.43% y las ventas se incrementaron 3.73%. En cuanto al empleo industrial, se observó en el 2005 una caída en el empleo permanente de 1.16% y un incremento en el temporal de 2.29%.

En el primer trimestre del 2006, comenzó a registrarse una recuperación del crecimiento de la producción bruta, hasta alcanzar en marzo un incremento anual de 4.69%. Por su parte, las ventas aumentaron 4.98%, el porcentaje más alto de los últimos nueve meses. Acompañó a este proceso, el mejoramiento del empleo temporal y la continuación de la reducción del empleo permanente.

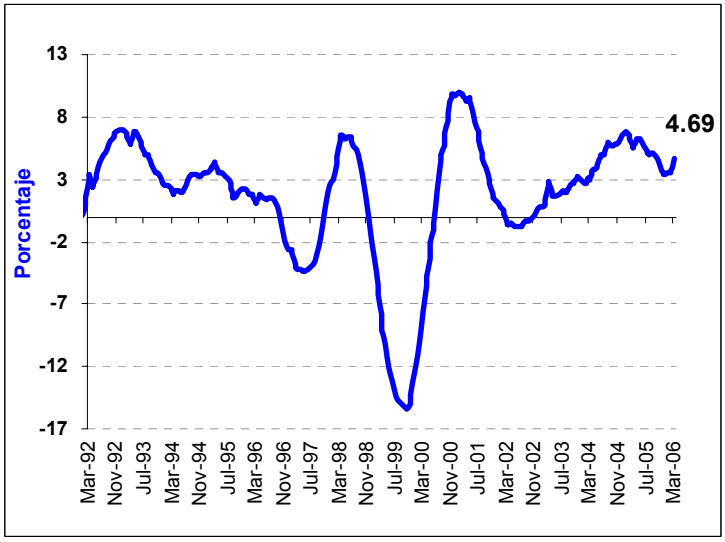
[1] Con base en el censo de población a diciembre 2005, de 41,459,446 personas.

Crecimiento del PIB y la inversión



Fuente: DANE. Cálculos Mincomercio

Producción real con trilla de café
Crecimiento % acumulado de 12 meses



Fuente: DANE. Cálculos Mincomercio

La mayor producción en marzo de 2006 fue resultado del crecimiento de 32 clases industriales; los mayores aportes positivos, con tasas superiores a 20%, fueron: *Derivados del petróleo, Productos minerales no metálicos, Industria básicas de metales preciosos, Maquinaria de uso general, Carrocerías para vehículos automotores* y *Fabricación de otros tipos de equipo de transporte.*

El *Comercio interno*, según los resultados de la Muestra Mensual de Comercio al por Menor, también mantuvo un buen desempeño en todo el 2005, con tasas de crecimiento mensual superiores al 5%, hasta alcanzar en diciembre su máximo nivel de variación anual (9.8%). Esta tendencia se profundizó en lo corrido del 2006 cuando tuvo un incremento de 10.7% en marzo de este año. A nivel sectorial, todas las agrupaciones económicas registraron crecimientos superiores al 2% anual, con excepción de *Libros, papelería, periódicos y revistas,* que cayó 1.1% con respecto al año anterior.

El empleo generado por el comercio al minorista, también fue un hecho favorable en todo el 2005 y continúa creciendo en el 2006. Hasta diciembre de 2005, el incremento anual fue de 4.05% y para marzo de 2006, tuvo una ligera reducción y se ubicó en 3.97%.

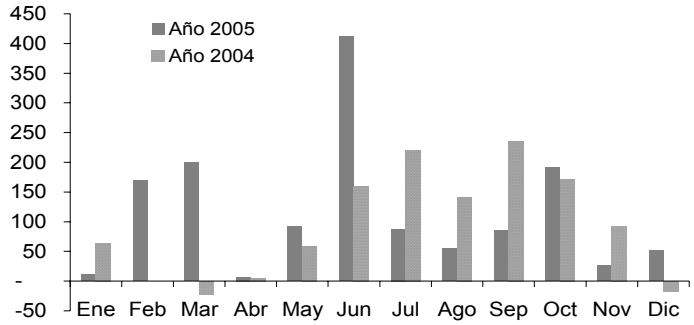
1.1.2 Comercio Exterior de Colombia

En el año 2005, la evolución mensual de la **balanza comercial** se caracterizó por ser superavitaria, se observó un nivel mayor al registrado en el 2004. En términos absolutos, el superávit creció US$285 millones respecto al año anterior. En los dos primeros meses del 2006, el balance positivo acumulado fue de US$258 millones, un 42% por encima del registrado en el año anterior y el más alto nivel de los últimos tres años.

Entre los principales socios, los mayores balances positivos en el 2005 se presentaron con la Comunidad Andina, Estados Unidos, Puerto Rico y Caribe y Centroamérica. Los mayores déficit se registraron con Mercosur, los países Nic's, Europa Occidental y México.

Este resultado se debió a una dinámica importante en **las exportaciones** colombianas, que crecieron 26.7%, al pasar de US$ 16,729 millones en el 2004 a US$ 21,190 millones en el 2005; el valor registrado en este último año es el más alto en los últimos catorce años. Este dinamismo externo, a pesar de la revaluación[2], fue reflejo de una mayor demanda internacional. En los dos primeros meses del 2006, las exportaciones totales acumuladas crecieron 21.2% con respecto al mismo período del año anterior, y alcanzaron un nivel de US$3,528 millones.

Balanza comercial de Colombia
Millones de dólares fob



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

[2] La revaluación alcanzó 5.6% en diciembre de 2005, con respecto al mismo mes del año anterior

Exportaciones tradicionales, 2005
Millones y porcentajes

Productos	mill us$ fob	Var. %	Part. %
Productos tradicionales	**10.365**	**35,3**	**48,9**
Café	1.471	54,9	6,9
Petróleo	4.032	34,6	19,0
Derivados del petróleo	1.527	24,0	7,2
Carbón	2.598	40,2	12,3
Ferroníquel	738	17,5	3,5

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

Las exportaciones de **productos tradicionales** crecieron en términos absolutos US$2,707 millones frente al año anterior, de los cuales el 38% correspondió a las ventas de petróleo. Este comportamiento obedeció a la dinámica de los precios internacionales; en el 2005, estos productos contribuyeron con 16.2% a la variación que fue de 26.7% con respecto a 2004. En el primer bimestre del 2006, las exportaciones tradicionales sumaron US$ 1,794 millones.

El precio promedio internacional del *Café* también creció, al pasar de US$0.80 por libra en 2004 a US$1.14 en 2005[3]. Esta situación contribuyó a que las exportaciones de café en valores aumentaran en términos absolutos US$521 respecto al 2004; en el mismo sentido, aumentó el volumen exportado en 2005, cuando fue superior en 41,422 toneladas con respecto al año anterior.

Después de cinco años seguidos en que se presentaban caídas en el volumen exportado de *Petróleo*, en 2005 creció en 0.68%, que aunado con el incremento continuo de los precios internacionales, favoreció el desempeño de las exportaciones colombianas de hidrocarburos; el precio promedio del petróleo pasó de US$ 39.09 por barril en 2004 a US$ 56.47 en el 2005.

Finalmente, los precios internacionales del *Carbón* cayeron, mientras en 2004 la cotización promedio fue de US$54.69 la tonelada métrica, en 2005 el precio promedio fue de US$46.06. Cabe destacar que, en el año se exportaron 3,6 millones de toneladas más que el año anterior, cuando sólo se exportaron 102,8 mil toneladas más que en 2003.

Las **exportaciones no tradicionales** tuvieron un comportamiento muy dinámico, crecieron en valores absolutos en US$1,751 millones respecto a 2004, de los cuales US$1,240 millones correspondieron a las exportaciones industriales. En este último grupo se resalta el crecimiento de la *Industria liviana* (en especial confecciones), la *Industria básica* (química) y la industria de *Maquinaria y equipo*. En el primer bimestre del año 2006, este las exportaciones no tradicionales se incrementaron 18.3% hasta alcanzar un nivel de US$1,734 millones.

Por destinos, los principales fueron Estados Unidos, Comunidad Andina y Unión Europea. Las exportaciones hacia Estados Unidos crecieron en 2005 a una tasa de 28.5% respecto a 2004 y alcanzaron un valor de US$8,479 millones. Los productos que se destacaron fueron *Petróleo y derivados*, *Carbón, Flores* y *Café*, que sumaron U$6,015 millones en el 2005. Esta tendencia se mantuvo en el 2006.

[3] Fuente: OIC-New Cork.

Las exportaciones hacia la Comunidad Andina crecieron 29.2% en 2005 con respecto al año anterior. Las ventas dirigidas a este grupo de países sumaron US$4,182 millones. Las principales ventas externas correspondieron a la *Industria liviana*, *Química básica, Productos primarios* e *Industria automotriz*, las cuales en conjunto sumaron US$3,516 millones en 2005. Venezuela y Ecuador fueron los principales destinos y participaron en 2005 con el 50% y el 32% de las ventas hacia esta zona, respectivamente.

Exportaciones no tradicionales, 2005
Millones y porcentajes

Productos	mill us$ fob	Var. %	Part. %
Productos no tradicionales	**10.822**	**19,3**	**51,1**
Agropecuarios	1.962	21,6	9,3
Mineros	1.140	16,5	5,4
Industriales	7.717	19,1	36,4
Agroindustriales	1.138	15,4	5,4
Ind. Liviana	2.859	13,0	13,5
Ind. Básica	2.313	20,2	10,9
Maquinaria, equipo y automoto	1.408	35,7	6,6
Otros	2	83,6	0,0

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

Exportaciones ATPA-ATPDEA
millones de dólares y porcentajes

Productos	millones de US $ cif			Beneficio (%)		
	Ene-dic 2005	Ene-mar 2005	Ene-mar 2006	Ene-dic 2005	Ene-mar 2005	Ene-mar 2006
Total impo de Colombia	**9.347,3**	**2.032,6**	**2.459,3**			
Total impo por ATPA-ATPDEA [1]	**4.934,9**	**927,9**	**1.297,1**	**52,8**	**45,6**	**52,7**
Total impo por ATPDEA	**3.973,3**	**690,8**	**1.006,0**	**42,5**	**34,0**	**40,9**
Principales Atpa-Atpdea	**4.534,4**	**848,5**	**1.182,4**	**48,5**	**41,7**	**48,1**
Petróleo	3.478,4	565,5	898,2	37,2	27,8	36,5
Flores y plantas vivas	528,5	156,4	173,9	5,7	7,7	7,1
Confecciones	491,0	117,3	101,2	5,3	5,8	4,1
Textiles	0,7	0,1	0,3	0,0	0,0	0,0
Cuero y sus manufacturas	28,0	6,2	7,9	0,3	0,3	0,3
Calzado	7,9	3,0	0,8	0,1	0,1	0,0

[1/] No incluye las importaciones de Estados Unidos provenientes de Colombia por el programa SGP.
Fuente: USITC. Elaborado por la Oficina de Estudios Económicos, Mincomercio.

Según la información publicada por la Comisión de Comercio de los Estados Unidos –USITC- las ventas totales de Colombia hacia este destino crecieron 19.3% en 2005 con respecto al año anterior, superaron en US$1,515 millones respecto al 2004.

Las ventas por el programa ATPA-ATPDEA se incrementaron en 19.1% en el mismo período. En valores absolutos estas ventas por dicho programa crecieron US$791 millones, ocasionadas principalmente por las exportaciones de petróleo que representaron el 83% de la diferencia en valores absolutos entre 2005 y 2004. El aprovechamiento en el primer trimestre de 2006 fue de 52.7%, con un crecimiento respecto al mismo trimestre del año anterior que fue de 39.8%.

Las **importaciones** de Colombia también fueron muy dinámicas en el período de análisis. Crecieron 26.6% entre 2004 y 2005. En el último año alcanzaron US$21,204 millones. Los factores que contribuyeron a este comportamiento fueron la revaluación del peso frente al dólar, y el mejoramiento de resultados de la actividad económica del país, que permitieron impulsar el aumento en la demanda por bienes extranjeros. En el primer bimestre de 2006, el acumulado de compras externas fue de US$3.499, un 19.5% superior a las realizadas en el mismo período del año anterior.

Por productos, las importaciones más dinámicas fueron de *Productos industriales;* las compras crecieron en términos absolutos US$4,028 millones y representaron el 88.9% del total importado por Colombia en 2005, en especial *Maquinaria y equipo*. Le siguieron en importancia las compras externas relacionadas con los productos de la *Química básica*. Esta tendencia se mantuvo en lo corrido del 2006.

Las **materias primas y bienes intermedios** fueron los productos que más se importaron. En valores absolutos las compras de insumos intermedios crecieron US$1,490 millones en 2005 con respecto al año anterior, de las cuales, el 76% fueron *Materias primas para la industria*. En el primer bimestre el crecimiento absoluto de estos dos grupos de productos fue de US$263 millones.

Le siguen en importancia los *Bienes de capital* que superaron las compras realizadas en 2004 en US$2,156 millones, de los cuales US$1,426 millones correspondieron a las importaciones de *Bienes de capital para la industria*.

Por origen, las importaciones originarias de Estados Unidos representaron 28.3% del total de compras en 2005. Le siguieron México (8.3%), China (7.6%), Brasil (6,5%) y Venezuela (5.7%).

Importaciones por CUODE, 2005
Millones y porcentajes

CUODE	mill us $cif	Var. %	Part. %
Bienes de consumo	**3.993**	**26,0**	**18,8**
Bienes de consumo no duradero	1.885	21,3	8,9
Bienes de consumo duradero	2.108	30,5	9,9
Materias primas y bienes intermedios	**9.505**	**18,6**	**44,8**
Combustibles, lubricantes y conexos	544	107,4	2,6
Mat.primas y prod.intermedios para la agricultura	772	10,1	3,6
Mat.primas y prod.intermedios para la industria	8.189	16,1	38,6
Bienes de capital	**7.702**	**38,9**	**36,3**
Materiales de construcción	447	50,5	2,1
Bienes de capital para la agricultura	65	15,2	0,3
Bienes de capital para la industria	4.807	42,2	22,7
Equipo de transporte	2.384	31,6	11,2
No clasificados	**4**	**-74,4**	**0,0**

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

1.1.3 Negociaciones comerciales y aprovechamiento de acuerdos comerciales

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, como organismo rector de la política de comercio exterior del país, ha orientado su trabajo durante el último cuatrienio a fortalecer los lazos comerciales con otros países y consolidar la apertura de mercados preferenciales y estables en el largo plazo para las exportaciones colombianas de bienes y servicios. Durante este periodo, una de las labores fundamentales fue la preparación, coordinación y ejecución de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y la

continuación de la política de internacionalización de la economía en los ámbitos mundial, regional y subregional, a través de la participación activa en las negociaciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y con países del centro y sur América.

A continuación se hace una síntesis de las actividades llevadas a cabo por el ministerio en cada una de las negociaciones comerciales y del aprovechamiento que ha hecho el país de acuerdos suscritos en términos de crecimiento del comercio.

1.1.3.1 Organización Mundial del Comercio

En el marco de la Organización Mundial del Comercio -OMC, el Ministerio ha venido participando regularmente desde Bogotá y a través de la misión permanente ante la OMC, en la Ronda Doha de negociaciones comerciales multilaterales. En este escenario, se coordinó y estructuró la posición de Colombia en las diferentes mesas de negociación: acceso a bienes industriales y agrícolas, ayuda para el comercio, subsidios y medidas de defensa comercial, inversión, servicios, propiedad intelectual, temas de desarrollo, entre otros. En el tema agrícola, Colombia participa activamente a través del Grupo CAIRNS. Así mismo, se coordinó y estructuró la posición colombiana para las Conferencias Ministeriales de Cancún y de Hong Kong, que tuvieron lugar en septiembre de 2003 y diciembre de 2005, respectivamente. A la fecha aun están pendientes por acordar las modalidades de la negociación en las diferentes mesas, un requisito indispensable para lograr culminar la Ronda Doha. Es improbable que esto se pueda lograr antes de diciembre de 2006.

1.1.3.2 Comunidad Andina de Naciones

Colombia ejerció la Presidencia de la Comisión de la CAN durante el segundo semestre de 2002 y el primer semestre de 2003, período en el cual se adoptaron Decisiones referentes a: Diferimiento del Arancel Externo Común (AEC) para la cadena siderúrgica; Establecimiento de un Arancel Externo Común en otros bienes; definición del marco general para la interconexión subregional de sistemas eléctricos e intercambio intracomunitario de electricidad; Operación indirecta para el Sistema Satelital Andino Simón Bolívar; Transporte Internacional de Pasajeros por Carretera; Directrices para la elaboración, adopción y aplicación de Reglamentos Técnicos a nivel comunitario; y Codificación del Acuerdo de Integración Subregional Andino.

Entre julio de 2003 y mayo de 2004, este Ministerio promovió en el seno de la Comisión la adopción de Decisiones relacionadas con: la modificación temporal del AEC del algodón; la creación del Comité Andino de Autoridades de Promoción de Exportaciones; la actualización de la Nomenclatura Común Andina; Decisiones en materia aduanera (valoración, control aduanero, programa de formación, entre otras); el traslado de las carnes de pollo sin trocear de la franja del maíz amarillo a la franja de los trozos de pollo; y el Régimen común para evitar la doble tributación.

Durante el período junio 2004 - 2005 los Ministros de Comercio de los Países Miembros definieron los lineamientos y el programa de trabajo para la profundización de la Integración Andina, en el cual incluyen como áreas estratégicas la libre circulación de bienes y servicios, la unión aduanera, el fortalecimiento del sistema jurídico institucional, un plan conjunto de inversión y desarrollo productivo y programas de apoyo a Bolivia y Ecuador. Para el último año los diferentes grupos de expertos de los Países Miembros adelantaron actividades relacionadas con el programa de profundización de la Integración Comercial Andina, aprobado en marzo de 2005.

En el ámbito de negociaciones comunitarias, los Países Andinos, junto con la Unión Europea, dieron inicio a la fase de valoración conjunta prevista para avanzar hacia el proceso de negociación de un Acuerdo de Libre Comercio entre los dos bloques. En éste escenario, los Países Andinos avanzaron en la elaboración del informe final del ejercicio de valoración conjunta con la Unión Europea que coadyuvó para que en el marco de la Cumbre de Viena realizada a mediados de mayo de 2006, se acordara realizar las actividades necesarias a nivel andino antes del 20 de julio del presente año, para clarificar y definir las bases de la negociación de un Acuerdo de Asociación entre la CAN y la UE. Sobre esta base se concluyó y aprobó el informe de valoración conjunta y la Comisión Europea presentará al Consejo de Ministros, entre septiembre y octubre la iniciativa para iniciar negociaciones con los Países Andinos.

Con fecha 22 de abril de 2006, Venezuela informó por escrito su decisión de denunciar el Acuerdo de Cartagena, el cual señala que a partir de la denuncia del Acuerdo cesan para el país denunciante los derechos y obligaciones derivados de su condición de Miembro, excepto las ventajas recibidas y otorgadas en el programa de liberación, las cuales permanecerán vigentes hasta por un plazo de cinco años.

1.1.3.3 Relaciones Comunidad Andina y Venezuela

De acuerdo con las disposiciones del Acuerdo de Cartagena, las relaciones comerciales entre Venezuela y los demás miembros de la Comunidad Andina se rigen por lo establecido en el artículo 135, el cual regula la denuncia del Acuerdo:

El señalado artículo dispone que desde el momento en que un País Miembro denuncie el Acuerdo cesan los derechos y obligaciones derivados de su condición de Miembro, con excepción de las ventajas recibidas y otorgadas de conformidad con el Programa de Liberación de la Subregión, las cuales permanecerán en vigencia por un plazo de cinco años a partir de la denuncia. Plazo que podrá ser disminuido en casos debidamente fundados, por decisión de la Comisión y a petición del País Miembro interesado."

Con el fin de establecer las líneas de acción para instrumentar la denuncia del Acuerdo de Cartagena, los Países Miembros de la Comunidad Andina –Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú- y la República Bolivariana de Venezuela, el pasado 8 y 9 de agosto, suscribieron un memorando de entendimiento.

Para los Países Miembros de la CAN dicho memorando fue adoptado mediante la Decisión 641 y desarrolla los siguientes puntos:

- Aplicación de las ventajas recibidas y otorgadas de conformidad con el programa de liberación comercial de la subregión andina, a partir del 22 abril de 2006.
- Mantener la aplicación de las disposiciones previstas en el Convenio de Complementación Industrial en el Sector Automotor y sus instrumentos derivados, cuya vigencia se sujetará a las disposiciones del propio Convenio.
- Constituir un grupo de trabajo que en un plazo de 30 días prorrogables por el mismo término, establezca las normas transitorias aplicables al programa de liberación de bienes, en materia de medidas de salvaguardia, solución de controversias, medidas sanitarias y fitosanitarias, y obstáculos técnicos al comercio, en concordancia con el Artículo 135 del Acuerdo de Cartagena. Así mismo, definirá los ajustes pertinentes en el régimen de origen vigente para el comercio entre las Partes.

1.1.3.4 Mercosur

Después de 10 años de negociaciones interrumpidas, algunos Países Miembros de la Comunidad Andina (Colombia y Ecuador), Venezuela y MERCOSUR (Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay), suscribieron en octubre de 2004 el Acuerdo de Complementación Económica No. 59, cuyo objetivo es la conformación de una zona de libre comercio.

Al requerir este Acuerdo aprobación del Congreso de la República, el 4 de abril de 2005 se radicó el proyecto de ley aprobatoria del mismo. Esta ley fue aprobada por el Congreso y sancionada por el Presidente de la República, actualmente se encuentra en proceso de revisión constitucional.

Del 28 al 30 de junio de 2005, se realizó la primera Comisión Administradora del Acuerdo, en la cual se aprobó el reglamento de operación de la Comisión Administradora, se establecieron los grupos de trabajo ad-hoc para el tratamiento de los temas farmacéutico y normas de origen, se realizó el intercambio de información correspondiente a la normatividad fitosanitaria, técnica y acreditación de las autoridades competentes, profundización del programa de liberación comercial para algunos productos y la administración de los contingentes arancelarios para cárnicos, lácteos y chocolates.

En el segundo semestre del 2005, se llevaron a cabo las reuniones de los grupos ad-hoc para el Régimen de Solución de Controversias y Reglas de Origen, en los cuales se acordó el Reglamento de Operación del Régimen de Solución de Controversias, las reglas de procedimiento de los tribunales arbítrales, un instructivo para el llenado del certificado de origen y se intercambiaron propuestas para el establecimiento de los requisitos específicos de origen definitivos.

1.1.3.5 Grupo de los Tres

El Acuerdo con Venezuela y México entró en vigencia en enero de 1995, previendo una desgravación que constaba de 10 etapas, las cuales concluyeron en julio de 2005. Este Acuerdo incluye una importante apertura de mercados para bienes y servicios y establece reglas claras y transparentes en materia de comercio e inversión, otorgando certidumbre a los agentes económicos.

Colombia asumió la Secretaria Pro Témpore del G3 para el periodo 2003-2005 proponiendo la reactivación de los comités y grupos de trabajo creados en el marco del acuerdo. A partir del 1º de julio de 2004 se dio inicio al décimo y último periodo de desgravación arancelaria mediante el Decreto 2020 de 2004.

Durante el segundo semestre del 2004 se negoció la incorporación del sector automotor al programa de desgravación y se establecieron las normas de origen aplicables a estos bienes, así como la de plaguicidas, televisores y cuchillas de afeitar. Estas negociaciones fueron aprobadas por la Comisión Administradora del Tratado mediante las Decisiones No. 42 y 43.

Por otra parte, mediante el mecanismo del Comité de Integración Regional de Insumos, por el cual México le otorga a Colombia dispensas para la importación temporal de insumos de terceros países para la elaboración de prendas de vestir, gozando de las preferencias arancelarias del tratado, se aprobó una nueva dispensa para el periodo octubre 2004-octubre 2005 y luego se aprobó de nuevo para el periodo enero - diciembre 2006.

Con fecha 22 de mayo de 2006, Venezuela informó por escrito su decisión de denunciar el G-3. Esta denuncia surte efectos 180 días después de comunicada, sin perjuicio de que las partes pacten un plazo distinto.

1.1.3.6 Unión Europea

Se adelantaron las gestiones necesarias para la renovación del sistema Generalizado de Preferencias – SGP -, ahora llamado SGP Plus. Actualmente, el SGP Plus representa cerca del 20% del total exportado por Colombia a la Unión Europea (US$ 701,8 millones).

Colombia y los países productores latinoamericanos, correspondiendo a la defensa de sus intereses para la modificación de la tarifa única de banano, recurrieron al mecanismo de arbitraje ante la OMC en dos oportunidades, debido a que las dos propuestas de nivel arancelario presentadas por la Unión Europea (230 y 187 euros por tonelada) representaban incrementos de hasta 150%. Los dos laudos arbitrales fallaron a favor de Colombia y los demás países latinoamericanos que acompañaron la demanda ya que lo propuesto por la UE no mantenía el acceso al mercado europeo. La Unión Europea puso en vigor un régimen mixto, con arancel de 175 euros por tonelada y cuota Asia Caribe Pacífico. En consecuencia, Colombia y otros países latinoamericanos están contemplando una nueva demanda sobre la materia.

Asuntos Sanitarios: Con el fin de cumplir los requisitos sanitarios del Protocolo EUREPGAP de las grandes superficies de la Unión Europea, se solicitó ante la Secretaría General de la CAN la autorización de ampliar el uso de los plaguicidas registrados en nuestro país a los cultivos de frutas exóticas, hierbas aromáticas y culinarias, por un período de tres años, tiempo que el ICA y las empresas titulares de los plaguicidas estiman conveniente para adelantar los ensayos requeridos. Como resultado de esta gestión, se aprobaron 22 sustancias activas y 4 protocolos para la Uchuva, para permitir el acceso a la Unión Europea, estas acciones fueron notificadas a la Dirección Ejecutiva de EUREPGAP en Alemania, con lo cual se han reanudado las certificaciones correspondientes para exportar al mercado europeo.

Inspección Sanitaria de Pesca: Colombia recibió la vista de inspección para el sector de la pesca por parte de los especialistas de la Unión Europea del 14 al 23 de marzo de 2006, con el fin de acreditar al país como exportador de estos productos hacia ese mercado. Este Ministerio acompañó al INVIMA, como Autoridad Sanitaria responsable directa de la preparación del sector y de las entidades territoriales relacionadas con el mismo, para atender inspección que representa para Colombia la oportunidad de mantenerse en el mercado europeo, ya que de darse un resultado negativo en el proceso de acreditación representaría el cierre definitivo de nuestras exportaciones pesqueras a la UE, que suman alrededor de US $150 millones. El resultado de la inspección fue favorable y se adquirieron unos compromisos de establecer un plan de acción para trabajar sobre las observaciones anotadas por los inspectores.

Por otro lado, en mayo de 2006 Colombia suscribió una Declaración Conjunta de Cooperación con los países de EFTA (Acuerdo de Libre Comercio de Europa, por sus siglas en Inglés), como primer paso para iniciar, en el mediano plazo, negociaciones para la suscripción de un Acuerdo de Libre Comercio con ese bloque comercial.

1.1.3.7 Estados Unidos

La renovación de las preferencias arancelarias andinas, otorgadas por los Estados Unidos (ATPDEA, por sus siglas en Inglés), y los esfuerzos adelantados durante el cuatrienio para asegurar su difusión y utilización por

parte de los empresarios, trajeron como resultado que, de un aprovechamiento promedio del 15% sobre el total exportado a Estados Unidos, se pasara a niveles superiores al 53% hoy en día (de US$ 700 millones a US$ 4.900 millones).

Entre las metas presidenciales establecidas para el cuatrienio, se definió el alcanzar unas exportaciones acumuladas bajo ATPDEA de US$ 12.641 millones. Las ventas realizadas bajo ATPDEA en este periodo alcanzaron en el 2005 los US$ 12.621 millones, lo que representó un avance en el cumplimiento de la meta del 99.8%. Al mes de marzo de 2006, las exportaciones amparadas por ATPDEA llegaron a los US$ 1.297 millones, lo que representa el 63.5% de cumplimiento de la meta anual y el 110% para la meta establecida para el Cuatrienio.

Por otro lado, luego de 14 Rondas de negociación, concluyeron las negociaciones para la suscripción de un Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y los Estados Unidos. El texto del TLC quedó plasmado en 23 Capítulos con sus respectivos anexos. A diferencia del ATPDEA, el TLC es un instrumento permanente que no requiere renovaciones periódicas y por ende brinda estabilidad en las reglas del juego del comercio de bienes y servicios entre los dos países. Además de las disciplinas tradicionales que contienen la mayoría de acuerdos comerciales, el TLC recoge elementos de interés particular para Colombia que fueron identificados durante la construcción de la llamada Matriz de Asuntos e Intereses, al inicio del proceso, y acordados durante la negociación, entre los que se destacan compromisos en materia de protección de la Biodiversidad y logros en materia sanitaria y fitosanitaria.

Durante el proceso se presentaron algunas preocupaciones y obstáculos que fueron finalmente resueltos de manera satisfactoria para Colombia. Entre ellas cabe mencionar las siguientes:

✓ Acceso Real en Agricultura.

- Colombia consolidó las preferencias del ATPDEA, plazos adecuados para los productos sensibles e importantes cupos de exportación para azúcar, carne, lácteos y tabaco.

- El resultado final promueve el crecimiento de las exportaciones al mercado de Estados Unidos de los productos agropecuarios intensivos en la generación de empleo, en los que Colombia es competitiva.

En cuanto a temas sanitarios y fitosanitarios.
- Se estableció un Comité Permanente para lograr procesos expeditos en los procesos de aprobación en materia de sanidad animal, vegetal y humana.

- Se plasmó el compromiso para que nuestras solicitudes se aborden de manera oportuna por las agencias sanitarias y fitosanitarias estadounidenses;

- Se logró el compromiso para que nuestras evaluaciones técnicas sean utilizadas por las agencias dentro de los procesos y faciliten y agilicen la admisibilidad de nuestra producción agropecuaria y;

- Se acordó un compromiso para llevar a cabo un proceso conjunto de cooperación técnica.

✓ Industria

- La totalidad de la oferta exportable industrial de Colombia (99.9%) obtuvo acceso inmediato al mercado de los Estados Unidos.

- Ello incluye todo el ámbito de los textiles y las confecciones y calzado, preferencias que van mucho más allá del ATPDEA pues cubren sectores nuevos como las confecciones para el hogar.

- Colombia otorgó a los Estados Unidos acceso inmediato para el 81.8% de los productos importados, de los cuales el 92.5% corresponde a materias primas y bienes de capital no producidos en el país; el restante 7.5% de importaciones contiene productos de sectores que están listos para enfrentar la competencia estadounidense.

- Por sectores indica que el 80.5% de las importaciones de bienes de capital y el 100% de las de materias primas para la agricultura tiene desgravación inmediata;

- En la industria quedaron con arancel cero el 86.8% de los bienes de capital y el 86.8% de las materias primas adquiridas en los Estados Unidos.

- El país mantiene incentivos a la exportación como el Plan Vallejo para materias primas y la posibilidad de conservar regímenes como el de Zonas Francas.

✓ Beneficios para las Pymes

- Beneficiadas por la reducción de aranceles que reduce costos de producción y mejora la productividad.

- La Comisión Administradora del Tratado tiene entre sus funciones la de monitorear los efectos de la aplicación del TLC en la PYME.

- En el capítulo de compras públicas se logró un balance favorable de acceso al mercado colombiano, con una reserva para pyme en el segmento de contratos del gobierno colombiano que sean inferiores a US$ 125 mil, y de oportunidades interesantes de entrar al mercado de compras públicas de los Estados Unidos.

✓ Usados y Remanufacturados

- En los bienes usados, se mantiene el régimen de licencia previa que se ha venido aplicando para el control de este tipo de productos desde 1995, incluso para el caso de la ropa usada.

- En remanufacturados se acordó una definición que permite diferenciarlos de los bienes usados y defender a través de una desgravación lenta las sensibilidades identificadas con el sector privado en el caso de autopartes, electrodomésticos y metalmecánico.

✓ Acceso a Medicamentos

- Colombia va a continuar protegiendo la propiedad intelectual en medicamentos de manera similar a como lo viene haciendo.

- En patentes y datos de prueba, Colombia mantuvo su estándar vigente sin crear nuevos obstáculos para el acceso a medicamentos y preservó todos los instrumentos de flexibilidad existentes en defensa de la salud pública.

- A cambio, el país asumió compromisos de mayor eficiencia y transparencia en las oficinas de patentes y de registro sanitario.

- Lo acordado no tiene incidencia en los precios de los medicamentos, por ende no se encarecerán.

- Al contrario, los insumos para los medicamentos provenientes de Estados Unidos no tendrán aranceles, lo que contribuye a reducir sus precios al consumidor.

✓ Protección a la Cultura

- El gobierno colombiano hizo una reserva, que preserva la discrecionalidad del Estado para desarrollar políticas de apoyo al sector cultural.

- Las políticas actuales de fomento a la cultura (incentivos fiscales o contributivos, préstamos respaldados por el gobierno, garantías, patrimonios autónomos) y otras que se diseñen a futuro se pueden seguir aplicando.

- Con esta reserva, se puede continuar el apoyo a las artesanías, mantener la cuota de producción colombiana en las salas de cine, adoptar o mantener la cuota para la publicidad y seguir protegiendo el patrimonio cultural inmaterial (eventos y festividades tradicionales).

- También se preservan los elementos básicos del modelo de televisión, que incluye la discrecionalidad sobre el número de operadores de televisión abierta, las restricciones a la inversión extranjera y los requisitos de contenido nacional (cuota de pantalla) en los principales horarios;

- Se mantiene la cuota de pantalla de horario triple A de 70%, y solo se hace una pequeña concesión los fines de semana.

✓ Biodiversidad

- Por primera vez en un TLC, Estados Unidos reconoció los principios internacionales que rigen el acceso a recursos genéticos:
Soberanía del Estado (ambiental)
Consentimiento previo informado
Distribución equitativa de beneficios

- Se estableció igualmente un mecanismo de intercambio de información para evitar el otorgamiento de patentes indebidas sobre recursos genéticos o conocimientos tradicionales asociados

✓ Compatibilidad CAN – TLC

- Entre los asuntos institucionales se incluyó las disposiciones que reflejan la compatibilidad entre el TLC y el acuerdo de la Comunidad Andina (CAN).

- La Decisión 598 de la CAN autorizó a sus miembros a negociar con terceros países, tomando en cuenta las sensibilidades de los Países Miembros que no participen en la negociación. En este punto cabe mencionar que el documento SG/dt 337 del 28 de marzo del 2006 expedido por la Secretaria General de la CAN, evalúa el TLC frente al ordenamiento Jurídico de la CAN y observa que existe consistencia ente los dos acuerdos.

✓ Preferencias ATPDEA

- Las preferencias del ATPDEA vencen en diciembre del 2006 y una evaluación del escenario político interno en los Estados Unidos, indica que es poco probable que el Congreso de ese país las prorrogue.

- El TLC solo entrara en vigencia hacia el final del primer semestre del 2007, por lo cual existe un bache para los usuarios de las preferencias, en particular los confeccionistas.

- Una alternativa de mayor viabilidad es lograr la retroactividad en la devolución de aranceles tal como se logro en el transito del ATPA al ATPDEA.

Está previsto que durante el presente año el Tratado sea presentado ante los Congresos de ambos países, para su posterior ratificación y puesta en marcha.

También como parte de los resultados obtenidos durante el transcurso de las negociaciones del TLC, el 1 de marzo del presente año se suscribió el Memorando de Entendimiento en Materia de Cooperación Económica y Comercial entre el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y la Secretaría de Desarrollo Económico y Comercio de Puerto Rico, respondiendo así a la creciente importancia para Colombia de Puerto Rico como socio comercial y de inversiones, que hoy en día representa el quinto mercado destino para nuestras exportaciones. El Memorando de Cooperación inter-agencias tiene como objetivos contribuir a la profundización de las relaciones económicas y comerciales entre ambos países así como promover el desarrollo de actividades conjuntas y acciones de cooperación en diferentes sectores de interés mutuo, que incluyen desde transporte masivo y energía, hasta transferencia de tecnología en materia cafetera y turismo.

1.1.3.8 Chile

El Acuerdo de Complementación No. 24 se firmó en 1993 y la mayor parte de los productos industriales se encuentran totalmente desgravados. El acuerdo prevé para los productos sensibles del sector agropecuario y agroindustrial como la carne, la leche y sus derivados, algunas frutas, el maíz, el trigo, el arroz, algunos aceites y el azúcar entre otros, con aranceles del 15% o 20%, un cronograma de liberación a 5 años que comienza a partir del año 2007.

El comercio entre Colombia y Chile registra un aumento considerable desde el año 1995, al pasar de US$ 321 millones transados en 1995 a US$ 634 millones en el 2005, lo que significa una tasa de crecimiento promedio anual del 8%

Si bien desde 1995, la balanza comercial con Chile ha sido deficitaria para Colombia, en 2004, la tendencia creciente del déficit cambió y disminuyó en 20% en comparación al 2003, al pasar de US$ 87 millones a US$ 70 millones en el 2004, este cambio se mantiene para el 2005 en comparación al 2004, cuando se aprecia una disminución del déficit en 41%, al pasar de US$ 70 millones a US$ 41 millones.

Comercio de Colombia con Chile
US$ Millones

Años	Exportaciones (FOB)	Importaciones (FOB)	Balanza Comercial /1	Comercio Global
1995	138,5	182,7	-44,2	321,2
1996	182,4	192,5	-10,1	374,9
1997	194,2	230,2	-36,0	424,4
1998	159,3	203,7	-44,4	363,0
1999	152,4	202,8	-50,4	355,2
2000	191,4	234,9	-43,5	426,3
2001	167,8	238,4	-70,6	406,2
2002	174,1	255,9	-81,8	430,0
2003	188,2	275,6	-87,4	463,8
2004	254,3	324,3	-70,0	578,6
2005	296,2	337,8	-41,6	634,0

Fuente: DANE-DIAN, Cálculos Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
1/ Calculada con importaciones FOB y país de origen

Colombia y Chile lograron poner fin al diferendo comercial que existía entre los dos países, debido a las restricciones arancelarias impuestas por ese país al azúcar colombiano, las cuales hicieron que Colombia impusiera medidas restrictivas a las exportaciones de algunas frutas, vinos y vehículos provenientes de ese país.

De esta manera las restricciones impuestas a los azúcares de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido, como de polvos para la preparación de budines, cremas, helados, postres, gelatinas y similares que vende Colombia a Chile no tendrán más restricciones. Igualmente, Colombia eliminará las restricciones a las exportaciones chilenas tanto de manzanas y uvas frescas, como de vehículos automotores.

Adicionalmente, ambos gobiernos acordaron dar inicio a la negociación de un Acuerdo de Libre Comercio más profundo, incluyendo disciplinas como compras públicas, servicios e inversión. Este proceso constará de 3 rondas de negociación y se espera concluya en enero de 2007.

1.1.3.9 Panamá

Con Panamá existe un acuerdo de alcance parcial que entró en vigencia en enero de 1995. El Acuerdo cobija unos 270 productos de interés exportador bilateral. Dado que el régimen aduanero vigente para las operaciones de comercio exterior a través de la Zona Libre de Colón genera condiciones propicias para incentivar prácticas que distorsionan el comercio bilateral, se ha trabajado en un acuerdo en materia de cooperación y asistencia mutua entre las autoridades aduaneras que establece una propuesta metodológica para el intercambio de información y seguimiento de las mercancías.

1.1.3.10 Guatemala, El Salvador y Honduras

Con estos países se tienen acuerdos de alcance parcial que recogen preferencias arancelarias otorgadas por Colombia, excepto Guatemala de quién también se recibe trato preferencial.

En marzo y abril de 2006 Colombia suscribió con estos tres países Declaraciones Conjuntas y los Documentos Marco de Negociación para un Tratado de Libre Comercio entre Colombia y estos países. Dichos documentos contemplan los temas de acceso a mercados, reglas de origen y procedimientos aduaneros, obstáculos al comercio, reglas, procedimientos y medidas de defensa comercial, contratación pública y servicios. Las negociaciones tuvieron su inicio en junio en la ciudad de Bogotá y se prevé terminarán en noviembre.

1.1.3.11 Costa Rica

Se tiene un acuerdo de alcance parcial suscrito en el marco de la ALADI, con preferencias arancelarias unilaterales otorgadas por Colombia a favor de Costa Rica. Con el ánimo de profundizar el intercambio comercial, Colombia propuso a Costa Rica unirse a la negociación con los países del Triángulo Norte (Guatemala, El Salvador y Honduras), lo cual está siendo evaluado por ese país. Sin embargo, es probable que Costa Rica y Colombia inicien negociaciones comerciales de manera separada, en un escenario distinto al de la negociación con los países del Triangulo del Norte de Centroamérica.

1.1.3.12 Caricom

Colombia cuenta con un acuerdo de alcance parcial suscrito en el marco de ALADI. Este Acuerdo a la fecha cobija unos 1.100 productos con preferencias de 100% de Parte y Parte. Colombia otorga preferencias a los 12 países de CARICOM Signatarios de este Acuerdo y las recibe de Trinidad & Tobago, Jamaica, Barbados y Guyana. Así mismo, el país presentó a la Secretaría del CARICOM su interés de ampliar las preferencias arancelarias en bienes no contemplados en el Acuerdo inicial, así como la posibilidad de adelantar negociaciones en el ámbito de servicios e inversión. Esta propuesta está siendo evaluada por el CARICOM.

1.1.3.13 Cuba

Existe con Cuba un acuerdo de alcance parcial firmado en septiembre de 2000. En abril de 2006 se firmó la Declaración Conjunta y el Documento Marco de Negociación para la ampliación y profundización del Acuerdo entre Cuba y Colombia, documento que contempla como temas a profundizar acceso a mercados y negociación de capítulos relacionados con normas sanitarias y fitosanitarias, normas técnicas y evaluación de la conformidad, normas de origen y solución de controversias. Se espera que éste proceso tenga dos rondas de negociación y concluya en el mes de octubre de 2006.

1.1.3.14 Rusia

En mayo de 2006 se efectuó en Moscú la III Reunión de la Comisión Mixta Intergubernamental para la cooperación económico-comercial y científico técnica entre Colombia y la Federación de Rusia. En el marco de este encuentro el Ministro de Comercio, Industria y Turismo y su homólogo ruso, culminaron las negociaciones bilaterales para apoyar la adhesión de Rusia a la OMC. Colombia logró en ese encuentro que las flores, el café empacado, las confecciones, el banano, los productos de confitería y las frutas tropicales, entre otros, puedan ingresar de manera preferencial a un mercado de 140 millones de habitantes.

Así mismo, se logró que las autoridades de Rusia accedieran a liberar el ingreso de carne bovina colombiana a su mercado, para lo cual expedirán una certificación sanitaria y fitosanitaria de fincas ganaderas y empresas procesadoras de carne en Colombia, una vez se culmine la visita de los inspectores sanitarios rusos en octubre de 2006.

De otra parte, el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), otorgado por Rusia a las exportaciones colombianas, se mantendrá por 7 años más, contados a partir del momento en que Rusia adhiera formalmente a la OMC.

1.1.3.15 China y Japón

A principios de abril de 2005 se realizó una visita oficial a China y Japón, la cual tuvo dentro de sus perspectivas la exploración de mercados para nuestros productos, mediante la realización de ruedas de negocios. Así mismo, se promovieron las inversiones hacia el país y se buscó el fortalecimiento de la cooperación que esos países ha venido otorgando a Colombia en áreas como: educación, cultura, sector agrícola, mejoramiento de la productividad y competitividad, etc. Se suscribieron entre otros, dos convenios de cooperación en el tema fitosanitario y de sanidad animal, los cuales permitirán en el futuro la suscripción de protocolos para la admisibilidad de nuestros productos del sector agropecuario en el mercado chino.

En coordinación con la Embajada de Japón y JETRO (Japan External Trade Organization), se realizaron tres eventos denominados “Jornadas Informativas de Alto Nivel con Empresarios Japoneses Establecidos en Colombia”, cuyo objetivo es el de fortalecer las relaciones entre Japón y Colombia mediante el acercamiento con los empresarios de ese país, atender sus inquietudes en temas puntuales de su interés y promover la suscripción de un acuerdo para la promoción y protección recíproca de inversiones.

1.1.3.16 Corea

En abril de 2004 se llevó a cabo en Bogotá la segunda reunión de la Comisión Mixta Bilateral con Corea. Durante el evento se analizó la evolución de las relaciones bilaterales de comercio; se instó a las autoridades sanitarias de los dos países a continuar el trámite tendiente a lograr la certificación para que Colombia pueda exportar frutas a ese país y se invitó a las empresas coreanas a invertir en nuestro país.

1.1.4 Promoción de la inversión extranjera en Colombia

A través del Viceministerio de Comercio Exterior, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, cumple la labor de diseñar las políticas de promoción a la inversión extranjera. Es de resaltar que para su ejecución, este sector absorbió las funciones que anteriormente llevaba a cabo Coinvertir y se ha fortalecido la estructura de Proexport, con el fin de promover la inversión extranjera.

1.1.4.1 Marco General

La inversión extranjera directa (IED) ha tenido una dinámica creciente en el último año. La recuperación de la economía, los resultados de las políticas de seguridad democrática y de atracción a inversionistas repercutieron en ingresos por US$ 3.130 millones en 2004. Para el año 2005 esta cifra ha sido superada, alcanzándose los US$ 10.192 millones – la cifra más alta de los últimos años.

Así mismo, el Ministerio ha venido diseñando estrategias futuras de estímulos a la inversión, como resultado del estudio Investment Policy Review, que analiza la tendencia de los flujos de inversión extranjera directa global y el papel de Colombia en el mapa de la inversión extranjera directa en el mundo, el entorno de las políticas para la inversión extranjera directa. Además evalúa el régimen legal e institucional de la IED en comparación con otros países.

De otro lado, se logró la suscripción de un Convenio Internacional de Apoyo y Fomento a la Inversión Extranjera con el gobierno de los Países Bajos, para la instauración del Programa de Cooperación con los Mercados Emergentes –PSOM- herramienta que busca fortalecer las relaciones bilaterales del sector privado de ambos países.

En el marco de este Programa, se han aprobado dos proyectos uno en el sector floricultor en la Sabana de Bogotá y otro del sector metalmecánica en Barranquilla, los cuales se encuentran en su etapa de desarrollo.

1.1.4.2 Innovaciones en Materia Normativa y Procedimientos:

Con el fin de facilitar la inversión extranjera, se realizó absorción de Coinvertir por parte de Proexport y la creación de una Vicepresidencia de inversión a su interior, con lo que la promoción de la inversión extranjera queda ligada al crecimiento de las exportaciones (Decreto 4337 de 2004).

Igualmente, se implementó el registro automático de algunas inversiones directas en divisas, la responsabilidad solidaria por infracciones cambiarias y la nueva regulación para la inversión suplementaria en sucursales y sociedades extranjeras (Decreto 1844 de 2003) y la posibilidad de financiar la inversión extranjera con créditos en el país (Decreto 4474 de 2005).

De otro lado, el Ministerio a través de la Ley 963 de 2005 y su Decreto Reglamentario 2950 de 2005, estableció la herramienta "Contratos de Estabilidad Jurídica", los cuales permiten al inversionista nacional y extranjero tener certeza suficiente sobre la estabilidad de las normas específicas que son determinantes para su inversión.

1.1.4.3 Mejoramiento del Clima de Inversión en Colombia

Con el ánimo de crear un ambiente de negocios más atractivo para la inversión extranjera, se implementó el proyecto de "Identificación de obstáculos a la Inversión Extranjera en el país". Un seguimiento a estos problemas y el desarrollo de una estrategia encaminada a resolverlos dio como resultado la identificación de 13 sectores de la economía nacional que presentaron inconvenientes relacionados con la inversión extranjera, estos fueron el sector Financiero, Eléctrico, Telecomunicaciones, Carbón, Hidrocarburos, Grandes Superficies, Ferro níquel, Gas,

Acueducto Alcantarillado y Aseo, Infraestructura y Transporte, Editorial y Medios, Cosmética y Aseo, Servicios de Consultoría.

Esta base de datos permite tener una visión de los problemas con los inversionistas que provienen de un país determinado con miras a la negociación con el gobierno de ese país. También permite hacer un seguimiento a las controversias surgidas entre inversionistas extranjeros y el estado para gestionar ante las diversas autoridades competentes la solución a dichos conflictos.

1.1.4.4 Aprovechamiento de los acuerdos de promoción y protección recíproca de inversiones (APPRI)

En materia de Protección a la Inversión Extranjera (APPRI), se suscribió un acuerdo con España, que fue aprobado por el Congreso de la República durante el primer semestre de 2006 y se convirtió en la Ley 1069 de 2006, la está a la espera de la revisión de Constitucionalidad.

Se suscribieron Acuerdos con Suiza y Guatemala, los cuales pronto iniciarán trámite de aprobación ante el Congreso de la Republica. Paralelamente, Colombia está negociando APPRI con Alemania, Francia, Reino Unido, Finlandia e Italia entre otros.

1.1.4.5 Sistematización de información de producción y comercio de servicios

Con el fin de contar con un sistema unificado de información para recoger y analizar datos estadísticos sobre producción, comercio y generación de empleo en el sector servicios, el Ministerio, con la participación del DANE, el Banco de la República y el Departamento Nacional de Planeación, ha dado inicio al proyecto para la creación de un sistema unificado de estadísticas en materia de servicios, bajo el cual se han desarrollado actividades tendientes a obtener estadísticas confiables y homogéneas que reflejen la participación real del sector servicios dentro del PIB, el empleo y las exportaciones.

1.1.5 Fortalecimiento de la propiedad intelectual

En cuanto a la dinámica de las políticas de propiedad intelectual, responsabilidad de este Ministerio, se ha trabajado en el proceso de ajuste de la Decisión Andina 486 sobre Propiedad Intelectual. En este sentido, se obtuvo la expedición de la Decisión Andina 632 - Aclaración del segundo párrafo del artículo 266 de la Decisión 486 de 2000, el día 6 de abril de 2006.

Así mismo, en coordinación con la DIAN, se avanza en la elaboración del decreto sobre medidas en frontera, que contribuye al fortalecimiento de la observancia de los derechos de propiedad intelectual frente a la posible comercialización de mercancía pirata o falsificadas.

Se ha llevado a cabo una participación activa en la defensa de la posición de Colombia en las sesiones del Consejo de los Aspectos de Propiedad Intelectual Relacionadas con el Comercio (ADPIC) de la OMC, y en las discusiones sobre temas de vital interés para Colombia, como salud pública, indicaciones geográficas, biodiversidad, conocimientos tradicionales y folklore. Así como también se ha dado apoyo y contribuciones a la definición de posiciones para el trabajo que se viene realizando en el Comité Provisional sobre propuestas relativas a la Agenda del Desarrollo de la OMPI.

1.1.6 Simplificación de trámites y eliminación de barreras al comercio exterior

1.1.6.1 Procedimientos para la Exportación e Importación

En cumplimiento de la directriz del gobierno en cuanto a la disminución y racionalización de trámites, a partir de octubre de 2004 el trámite de Registro Nacional de Exportadores se sustituyó por el Registro Único Tributario –RUT- (artículo 19 de la Ley 863 de 2003), de tal forma que hoy los exportadores quedan registrados como exportadores una vez hacen su registro ante la DIAN.

Así mismo, con la expedición de la Resolución 157 el 12 de febrero de 2003 se eliminó el registro previo de las exportaciones y reexportaciones ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y con ello la constitución de garantías que amparaban estas operaciones.

De otro lado, fue eliminado el trámite de visto bueno del INVIMA para la importación de materias primas de productos cosméticos, mediante la Circular Externa Conjunta 01 de 2003, del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y el Instituto de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos INVIMA.

Con el objeto de facilitar las operaciones de importación, en la sesión del Consejo Superior de Comercio Exterior –CSCE- del 8 de noviembre de 2004 se recomendó modificar la política existente en materia de registros de importación y conservar su obligatoriedad exclusivamente para las importaciones de bienes sometidos al régimen de licencia previa, de bienes para los cuales existe autorización, requisito o permiso previo, y de aquellos importados al amparo de Programas Especiales de Importación – Exportación (Plan Vallejo).

En ese sentido se expidió el Decreto 4406 de 2005, por el cual los productos incluidos en las resoluciones de Descripciones Mínimas y autopartes no deben presentar registro de importación. Posteriormente, con el Decreto 4553 de 2005, se eliminó la exigencia de registros de importación para los programas de Sistemas Especiales de Importación y Exportación. Lo anterior ha significado una reducción de alrededor del 60% en la exigencia de registros de importación.

Vale la pena mencionar que el Gobierno determinó transferir las funciones relativas a la operación de los Sistemas Especiales de Importación – Exportación, Zonas Francas, Sociedades de Comercialización Internacional y Zonas Especiales Económicas de Exportación a la DIAN, lo cual se realizó entre los meses de noviembre y diciembre de 2005.

1.1.6.2 Principales Operaciones de Comercio Exterior

Se anexa cuadro con las estadísticas de las principales operaciones realizadas por el Grupo Operativo, las Direcciones Territoriales y los Puntos de Atención. Cabe destacar que las oficinas territoriales del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo han venido evolucionando hacia una participación cada vez mayor en actividades misionales, en temas como Mipymes, CARCE y Convenios de Competitividad Empresarial y Turística. Lo anterior, debido en buena medida a que se han logrado reducciones importantes en los trámites de importación y en la forma de realizarlos al evolucionar hacia el trámite electrónico en red y en línea de los mismos, con la puesta en operación de Ventanilla Única de Comercio Exterior.

1.1.6.3 Regulación de medidas de defensa comercial

En el marco de las funciones del ministerio en temas de defensa comercial, a continuación se sintetiza las acciones llevadas a cabo:

- Se elaboró el decreto 1480 del 11 de mayo de 2005, por medio del cual se regula la aplicación de medidas a importaciones de productos originarios de la República Popular China.
- En el marco del decreto 991/98 se realizaron siete (7) Investigaciones por dumping, tres (3) revisiones administrativas de derechos dumping, y dos (2) exámenes quinquenales, quedando una (1) investigación por dumping en curso.
- En el marco del decreto 1407 de 1999 se realizaron seis (6), investigaciones por Salvaguardia
- Bajo la reglamentación de la Comunidad Andina de las Naciones, se realizaron dos (2) investigaciones.
- En el marco de ALADI, se realizó una (1) investigación
- Bajo el amparo legal del decreto 1480 de 2005, se realizaron ocho (8) investigaciones contra las importaciones originarias de la República Popular China para productos del sector textil confecciones
- En cuanto a Medidas Aduaneras, Arancelarias y de Comercio Exterior se elaboraron y tramitaron 7 decretos en el año 2002; 54 decretos en el 2003; 43 decretos en el 2004; 44 en el 2005 y 17 en lo transcurrido del 2006
- Se ha brindado orientación a los exportadores colombianos para enfrentar los procedimientos iniciados en diferentes países para imponer medidas de dumping, subsidios y salvaguardia contra productos colombianos como:
- Oleaginosas, papel y Carbón, Perfiles de hierro o acero extraidos en caliente, Calzado, y Camisas, chaquetas, conjuntos, faldas, pantalones, ropa exterior, ropa interior, trajes, vestidos, corbatas y suéteres ("prendas de vestir"), todas estas a Venezuela
- Guarniciones para frenos, Sal de Mesa y Tableros de fibra de madera para Ecuador
- Productos de la industria de galletería, preparaciones alimenticias, jabones e industria gráfica para Bolivia
- Oleína de palma y margarina para hojaldre a Costa Rica
- Tableros aglomerados de madera crudos y recubiertos con melamina para la CAN.

1.1.6.4 Reglamentación parcial de sistemas especiales de importación – exportación "siex"

- Con el propósito de ejercer un mejor control en la aprobación de programas se estableció el listado de los bienes de capital y repuestos en desarrollo de las operaciones de los artículos 173 literal c) y 174 del Decreto 444/67 (Resolución 1148/02).
- Se adelantó reglamentación parcial de los Sistemas Especiales de Importación – Exportación para la exportación de servicios (Resolución 1893/03).
- Con el fin de dar cumplimiento a los compromisos internacionales adquiridos por el país, se expidió el Decreto 1811/04 "Por el cual se adoptan medidas tendientes al cumplimento de los compromisos adquiridos en el marco de la Organización Mundial del Comercio de desmonte de los subsidios a las exportaciones" y la Resolución 1914/04 que reglamenta dicho Decreto.
- En cumplimiento de los compromisos del Plan de Mejoramiento, en coordinación con la DIAN, a través del Comité interadministrativo, se estableció el procedimiento para el control de la finalización del régimen y en

cuanto al tema de la utilización de licencia anual conjuntamente con los SEIEX se diseñó y oficializó el procedimiento para su control.

- En coordinación con la DIAN y Presidencia de la República y con el concurso de la Oficina de Sistemas de Información y los equipos de trabajo de Programas Especiales y Apoyo Jurídico de la Subdirección, particularmente en relación con el sector textil y confecciones, se abrió pliego de cargos a algunas empresas usuarias del instrumento y adelantado el debido proceso y previa aprobación del Comité de Evaluación SEIEX, se declaró el incumplimiento y la terminación unilateral de los programas de 22 empresas, en su mayoría del sector textil y confecciones y como consecuencia se ordenó la efectividad de las correspondientes garantías.

1.1.6.5 Reconocimiento de certificados de exportación para reembolso tributario

Durante el período 2002 a 2005 se adelantaron las gestiones tendientes a resolver las solicitudes de CERT presentadas por los intermediarios financieros, resolviendo en primera instancia aquellas solicitudes que han reunido la totalidad de los requisitos de ley.

Igualmente, en cumplimiento del Decreto 1989 del 6 de septiembre de 2002, se implementó en las base de datos del CERT un nivel del cero por ciento para todo el universo arancelario y las nuevas condiciones y requisitos para liquidar y reconocer CERT. Finalmente, con motivo de la expedición de los Decretos 3522 de 2003 y 2990 de 2005, se ajustó el reconocimiento del CERT fraccionado en cuatro certificados de igual valor, para ser utilizado en vigencia fiscales futuras.

Así mismo, el Ministerio adelantó gestiones con el Banco de la República tendientes a precisar el procedimiento para modificar las declaraciones de cambio, con la DIAN para facilitar y aclarar las actuaciones de los exportadores usuarios de CERT ante dicha entidad, en lo relacionado con el procedimiento para aclarar las declaraciones de cambio y corregir o modificar las declaraciones de exportación, y finalmente con el Ministerio de Hacienda y Crédito Público para obtener los recursos necesarios para cancelar el pasivo del CERT.

Se resolvieron las solicitudes pendientes por inconsistencias, según la evaluación de las respuestas de los intermediarios financieros al requerimiento del 2004 y se obtuvo el siguiente resultado estadístico de la gestión CERT 2002 – 2005:

Atención de solicitudes	
Solicitudes de pendientes de resolver a diciembre de 2002	***102,454***
Solicitudes resueltas a septiembre 20 de 2005	71,921
Solicitudes aún pendientes de resolver a septiembre 20 de 2005	30,533

Reconocimiento de CERT (Pesos $)				
	2002	2003	2004	2005
Presupuesto Aprobado	60.000.000.000	300.000.000.000	18.200.000.000	10.228.400.000
Valor CERT reconocido	59,999,588,873	173.197.123.270	18,198,904,644	10,115,404,729
Resoluciones expedidas	583	1.269	250	265

1.1.7 Control de sociedades de comercialización internacional

De los 527 expedientes sobre reconocimiento o negación del CERT recibidos del Banco de la República, se resolvieron 520 y se encuentran pendientes de resolver 7, los cuales presentan demandas de nulidad ante la jurisdicción contencioso-administrativa, por consiguiente la actuación continuará suspendida hasta que se expidan los fallos que pongan fin a los mismos.

Así mismo, se diseñó e implementó un aplicativo para el manejo de registro, control de las empresas de comercialización internacional y se sistematizó el procedimiento del envió, corrección y modificación de los certificados al proveedor "CP" por medio electrónico. Además se ajustó la norma correspondiente al informe anual de compras y exportaciones de estas empresas con el propósito de compatibilizarla con la presentación del IVA.

De otro lado, se solicitó explicación a 671 comercializadoras internacionales, las cuales no habían cumplido la actividad exportadora y la entrega de los informes anuales.

1.1.8 Apoyo a Zonas Francas

Se cambió el procedimiento de registro de Usuarios de Zonas francas y se realizó una revisión de todos los usuarios confrontando los datos con los respetivos Usuarios Operadores. A 30 de noviembre de 2005, este procedimiento se encuentra automatizado de todos los usuarios registrados por los Usuarios Operadores ante el Ministerio y la información correspondiente de estos se encuentra actualizada en la pagina Web del Ministerio (www.mincomercio.gov.co).

Con el propósito de determinar el mecanismo idóneo para las estadísticas de zonas francas, se realizó el convenio ínter-administrativo Nº 062 del 13 de diciembre de 2004 entre el DANE, Banco de la República, DIAN, la ANDI y este Ministerio. Asimismo, se creó e implementó una base de datos para el manejo y monitoreo de las pólizas de los usuarios operadores de las zonas francas.

Debido a la imposibilidad de desarrollo de la actividad y previo estudio se cancelaron las zonas francas turísticas de Tierra Caribe en el año 2003, Pozos Colorados y Barú Beach & Marine Resort en el año 2004.

Se participó en la elaboración y discusión de la nueva ley de Zonas Francas (Ley 1004 del 30 de diciembre de 2005).

1.1.9 Zonas Especiales Económicas de Exportación

Se diseñaron los procesos, procedimientos, el mapa de riesgos, los formatos, los formularios, el plan de capacitación y la estrategia promocional del instrumento, quedando adoptados por medio de la Resolución Nº 2000 del 5 de septiembre de 2003.

Se recibieron cinco (5) solicitudes de admisión a las Zonas Especiales Económicas de Exportación pero solo dos proyectos fueron declarados elegibles para acceder a las zonas; uno de ellos a la Zona de Ipiales y el otro a la Zona de Buenaventura, los cuales se encuentran en el trámite de la firma de los respectivos contratos de admisión., correspondientes la PLANTA PROCESADORA DE PESCADO para establecerse en Buenaventura y ALISALES – INDUSTRIA MINERA DE LOS ANDES, S.A., para Ipiales.

1.1.10 Problemática de la Chatarra

Las dificultades en el abastecimiento de chatarra no ferrosa generaron impactos negativos en la industria transformadora de esta materia prima básica para la industria nacional por lo cual , el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo instruyó a la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) para que realizara investigaciones relacionadas con posibles abusos de posición dominante en el mercado de chatarra no ferrosa y se comprometió a realizar investigaciones por presuntas prácticas de dumping en las importaciones originarias de China de productos que utilizan como materia prima chatarra no ferrosa.

Así mismo, se brindo apoyo en la formulación de proyectos de asociatividad y se está adelantando un proceso de contratación de un estudio que cuantifique el mercado nacional y determine de manera concluyente las condiciones de abastecimiento de la industria transformadora y su situación económica y financiera.

Del mismo modo, con el apoyo de los agentes económicos afectados y de la Bolsa Nacional Agropecuaria, se diseñó un esquema de suministro de esta materia prima que garantizará el abastecimiento oportuno del material a precios justos tanto para la industria transformadora nacional como para los comercializadores. En esta dirección y como un mecanismo puente mientras se surten los trámites legales para que la Bolsa Nacional Agropecuaria constituya el medio a través del cual se concreten las operaciones comerciales de los metales en Colombia, se creo la Cámara de Compensación de chatarra no ferrosa, que comenzó a funcionar en el mes de agosto.

2 DESARROLLO EMPRESARIAL

A través del Viceministerio de Desarrollo Empresarial, el Ministerio ha orientado sus esfuerzos hacia tres áreas particulares: Apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa, productividad y competitividad y eficiencia en los mercados. En ese sentido, el ministerio tiene definidos proyectos específicos que hacen parte del Plan Estratégico Exportador, cuyas actividades se mencionan a continuación:

2.1 APOYO A LAS MIPYMES

La Dirección de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, es el área encargada de formular, implementar, proponer, concertar y evaluar las políticas, planes y programas financieros y no financieros de fomento, apoyo, modernización y fortalecimiento, además de articular los lineamientos de la política sectorial y coordinar las relaciones del sector. Igualmente, es la Dirección designada para coordinar el desarrollo de la Ley Mipymes (Ley 590 de 2000 y Ley 905 de 2004). Los siguientes son los programas a través de los cuales se operacionaliza el desarrollo de la política de apoyo a las mipymes:

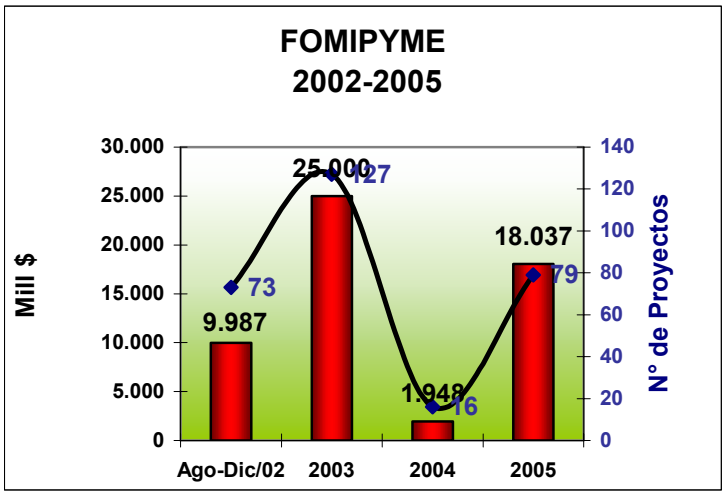
2.1.1 Acceso al financiamiento

2.1.1.1 Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas –Fomipyme

Creado por le ley 590 de 2000 y modificada por la Ley 905 de 2004, tiene como objeto la cofinanciación de proyectos, programas y actividades que contribuyan a la modernización y al desarrollo tecnológico de las Mipymes y la aplicación de instrumentos no financieros dirigidos a su fomento y promoción. Los principales resultados son los siguientes:

- Desde 2001 se han cofinanciado 399 proyectos por valor de $64.109 millones de pesos.
- De este monto, a las Pymes le han sido asignados $16.490 millones y a las microempresas $47.619 millones.
- Se ha cubierto la totalidad de los Departamentos del país, destacándose los de Santander (8.71%), la ciudad de Bogotá (8.19%), Valle (7.63%), Cauca (7.29) y Antioquia (5.69%).
- Para el año 2006 se cuenta con una asignación total de $30.000 millones.
- El sector económico al cual se le ha otorgado un mayor número de recursos ha sido el multisectorial, seguido por el sector de agroindustria.
- Se concertaron acuerdos con los departamentos de Antioquia, Atlántico, Bogotá, Santander, Sucre, Santander, Valle, Huila, Córdoba, Boyacá, Norte de Santander, Vaupés y Guaviare, así como con el Cabildo Guambiano. Estos acuerdos permitieron el apalancamiento de proyectos por valor de $3.058 millones

En el cuadro que se relaciona a continuación, se pueden apreciar el número de proyectos y los valores cofinanciados por el Fomipyme, durante el periodo presidencial 2002-2006, mostrando en forma discriminada el apoyo a las microempresas y a las pymes.



AÑO	No. DE PROYECTOS			VALOR $ Millones.		
	Micro	Pymes	Total	Micro	Pymes	Total
Desde agosto 2002	55	18	73	8.357	1.630	9.987
2003	112	15	127	19.152	5.848	25.000
2004	16	0	16	1.948	0	1.948
2005	70	9	79	14.828	3.209	18.037
A mayo 2006	17	1	18	3.022	20	3.042
TOTAL	270	43	313	47.307	10.707	58.014

Así mismo, durante el último cuatrienio se han adelantado actividades adicionales con miras a optimizar los recursos del Fondo, de tal forma que permitan el desarrollo optimo del objeto del Fomipyme, entre las cuales se encuentran:

- Estudios de Impacto:

Se suscribió un contrato con la firma ECONOMETRIA LTDA, quien desde enero de 2006 adelanta el estudio de impactos del Fondo que permitirá:

Diseñar una metodología que evalúe el impacto del Fomipyme entre los beneficiarios de sus servicios.
Realizar una evaluación de impacto de tipo retrospectivo de las Mipymes atendidas por el Fomipyme.
Determinar sí el Fomipyme ha generado cambios en las empresas en términos de productividad y competitividad.
Determinar si el Fomipyme ha contribuido a mejorar las condiciones laborales de los empresarios y la generación de empleo
Determinar sí los recursos públicos han tenido efecto en el mejoramiento de los operadores
Determinar si ha habido algún tipo de retorno fiscal para la Nación gracias a la inversión realizada por el Fomipyme.
Se espera el informe final en septiembre de 2006.

- Sistema de Información de Gestión de Proyectos (S.I.G.P)

Atendiendo las recomendaciones del Documento CONPES No. 3280, "Optimización de los instrumentos de Desarrollo Empresarial", el Ministerio conjuntamente con el SENA y COLCIENCIAS, deben trabajar en la unificación de información de los proyectos presentados y aprobados a cada una de las entidades.

Para dar cumplimiento a esta recomendación, el Ministerio contrató a la firma Software Builders para la implementación del SIGP, que facilita la presentación de proyectos y contribuye a mejorar las decisiones de inversión a partir de la obtención estandarizada y controlada de la información de los proyectos que se van a financiar y por lo tanto a mejorar la calidad y efectividad de los mismos.

- Redireccionamiento del Fomipyme con base a lo estipulado por el Conpes 3280

El Ministerio conjuntamente con el Departamento Nacional de Planeación y Colciencias coordinaron e impulsaron el redireccionamiento del Fomipyme.

Las conclusiones principales del proceso desarrollado son las siguientes:

Fomipyme se encuentra dentro de un contexto de múltiples fondos que atienden innovación y desarrollo empresarial, correspondiéndole financiar proyectos en todo el país, cuyos principales operadores son intermediarios y cuyo cubrimiento comprende cualquier sector productivo.

Visto lo anterior, resulta procedente precisar su direccionamiento, labor para la cual se plantearon diversos escenarios sobre los cuales Fomipyme puede desplazarse en el futuro, siendo el más probable, un esquema donde Fomipyme convive con múltiples fondos, pero enfocándose principalmente en la innovación y el desarrollo tecnológico (IDT). Para tal efecto se hace necesario modificar la competencia del fondo y su estructura interna, en consideración a las características del mercado objetivo.

- Regionalización

En el año 2005 se fortaleció un proceso de articulación del trabajo con los Consejos Regionales Mipymes (CRM) con el objetivo de Lograr que los CARCE y CRM se posicionen como instancias de concertación y de apoyo efectivo a las MIPYME en la promoción del desarrollo empresarial y exportador y cuyo impacto sea el mejoramiento de las condiciones sociales y económicas de la Región.

Dentro de la partida para la vigencia fiscal 2006, se tiene asignado un monto inicial de $2.000 millones para participar en el Fondo de Capital de Riesgo de la Fiduagraria, denominado Fondo Pionero y actualmente se trabaja en la creación y financiación de un Fondo de Capital de Riesgo complementario con la eventual participación de la Corporación Andina de Fomento-CAF.

- Fomipyme Desplazados

Durante el 2003, se asignaron recursos por valor de $1.685 millones (valor total de los proyectos $3.016) a 15 proyectos que benefician población desplazada y vulnerable por la violencia. Estos proyectos se desarrollaron en Cauca, Bogotá, Caquetá, Santander, Quindío, Valle del Cauca, Huila, Putumayo y Risaralda.

En el marco de la convocatoria 2004 se asignaron recursos por valor de $ 743,4 (valor total de los proyectos $1.213) a 7 proyectos que benefician a 754 personas desplazadas y vulnerables por la violencia. Estos proyectos

se desarrollan en Santander, Risaralda, Huila, Norte de Santander, Cundinamarca y Putumayo, en los sectores Agropecuario, Alimentos y Multisectorial.

En el marco de la convocatoria del 2005 se asignaron recursos por valor de $2.630,5 de los cuales $1.256,5 pertenecen a recursos vigencia 2004 y $1.373,9 a recursos vigencia 2005 (valor total de los proyectos $3.485,5) a 16 proyectos que benefician a 1.255 personas desplazadas y vulnerables por la violencia. Los proyectos mencionados se desarrollan en Arauca, Valle del Cauca, Huila, Urabá Antioqueño, Cauca, Eje Cafetero, Caquetá, Putumayo, Norte de Santander, Nariño, y Bogotá, en los sectores de Agroindustria, Artesanías, Confecciones y Multisectorial. La OIM aportó la suma de $323.524.755 para apoyar el componente de capital semilla y/o inversión en 10 de los proyectos aprobados.

Hasta el 17 de agosto estuvo abierta la Convocatoria Nacional dirigida a la población desplazada y vulnerable por la violencia, por un monto de $5.625.467.648 ($625.467.648 recursos vigencia 2005 y $5.000.000.000 recursos vigencia 2006) para la cofinanciación de programas y proyectos enfocados a la creación y el fortalecimiento de unidades empresariales de los sectores comercial, industrial, agroindustrial, artesanal, turístico y de servicios.

2.1.1.2 Microcredito

El Gobierno Nacional ha trazado como objetivo fundamental de la política de Microcrédito, alcanzar una adecuada cobertura en términos de cubrimiento y calidad. Para tal efecto, ha desarrollado varias estrategias encaminadas a estimular la participación del sector financiero en el mercado microempresarial, lo cual ha permitido una irrigación sin precedentes de recursos del sector financiero y otros actores a través de microcréditos.

La primera de ellas ha sido la suscripción en agosto de 2002 de un convenio marco con la Asociación Bancaria de Colombia y 24 convenios individuales con bancos, mediante los cuales se otorgarían créditos para este sector por $300.000 millones para el primer año, cifra que debería aumentar anualmente en por lo menos el índice de precios al consumidor. Los resultados de este convenio han superado ampliamente las metas a tal punto que a marzo de 2006, se habían desembolsado más de $2.5 billones en 828.333 operaciones.

También se suscribieron 53 alianzas entre ONG y la banca comercial, en las cuales ésta coloca los recursos financieros y las primeras su conocimiento y experiencia en el manejo de microcréditos, a través de metodologías de administración de crédito adecuadas para el sector y de oferta de servicios no financieros como capacitación, asesoría y seguimiento al proyecto o negocio. El resultado más importante de esta estrategia más allá de las cifras, ha sido que los bancos que suscribieron los convenios conocieron el mercado, comprobaron su rentabilidad, seguridad y potencial de crecimiento y decidieron quedarse en él, adoptando las tecnologías microcrediticias necesarias para garantizar la calidad de los créditos y el éxito del negocio.

Otra estrategia que se adoptó fue el incremento de la garantía automática al 70% para microcréditos, a través de convenios entre el Fondo Nacional de Garantías y los entes territoriales. Se suscribieron 230 convenios por valor de $13.627 millones, con los cuales se podían garantizar microcréditos por valor de $303.882 millones. Al igual que en la estrategia anterior, más allá de estas cifras, el resultado más importante ha sido que otros bancos encontraron mayores seguridades para conocer este mercado y también decidieron quedarse en él. En efecto, encontraron condiciones más confiables y de manera natural, se vieron estimuladas a penetrar este mercado con tecnologías apropiadas, descubriendo así un importante nicho de negocios de bajo riesgo.

Bancoldex también ha reorientado sus colocaciones otorgando nuevos o mayores cupos a las entidades que hacen microcrédito, dándole así un impulso al segmento. Los desembolsos para microempresa pasaron de $136.518 millones en 2003 a $298.016 millones en 2005, con un crecimiento del 118.3%.

También se abrió una línea de microcrédito para creación de empresa con el Banco Agrario, la cual se encuentra disponible en todo el país. Es la primera vez que un banco comercial dispone de una línea especial para este propósito.

Como resultado de todas estas estrategias y en general de la política gubernamental, a través de todas las entidades de primero y segundo piso que hacen microcrédito, desde agosto de 2002 hasta abril de 2006 se han desembolsado más de $7.078 billones a más de 2.9 millones de beneficiarios. Así mismo, la cartera del sector pasó de $ 732.968 millones en julio de 2.002 a más de $3.2 billones a febrero del presente año, con un crecimiento del 332% mientras que la del sector financiero como un todo lo hizo al 40.5% en el mismo período.

2.1.2 Programas de apoyo no financiero

2.1.2.1 Programa de subcontratación

El programa busca promover el enlace entre la oferta y la demanda, con el propósito de generar oportunidades de negocios entre las pymes y la gran empresa a través de visitas de sensibilización a las grandes empresas, organización de salones de proveedores, ruedas de negocios y ferias, entre otras. Puntualmente, durante el último año se han llevado a cabo 84 salones de proveedores con la participación de empresas nacionales y multinacionales como Makro, Nestlé, SIEMENS, entre otras, se han realizado visitas de sensibilización a 259 grandes empresas. Así mismo, es de mencionar que el 35% de las Pymes participantes, realizaron negocios con grandes empresas en el marco de la Primera Bolsa Nacional de Negocios con grandes superficies, con la participación de Cativen (Cadena de Tiendas Venezolanas), Makro, Olímpica, Cafam, Carulla, Mercadefam.

De otro lado, el Ministerio ha apoyado y participado en la Feria del Agua en Manizales, Agroexpo, Footwear and Leather Show, Salón de Mantenimiento Ocensa- Aciem, Feria del Mueble y la Madera, Expoconstrucción y Expodiseño, Feria Internacional de Bogotá, Expopyme, Expoartesanías, ruedas de negocios con Makro y Haceb y diferentes eventos y salones regionales.

2.1.2.2 Programa de diseño industrial

El programa busca identificar e impulsar oportunidades de negocio con alto valor agregado, asesorar y capacitar a las empresas en estrategias integrales de diseño que comprendan el área corporativa, de producto, de procesos productivos. Los logros conseguidos en el período se resumen de la siguiente manera:

- Convenio interadministrativo con la Universidad Nacional de Colombia, para la realización de un estudio de prospectiva tecnológica sobre requerimientos de diseño de bienes de capital para el sector agroindustrial. Este estudio generó las beses para determinar las acciones a seguir en la política dirigidas a las Mipymes del sector.
- Se elaboró un estudio que definió los prototipos de diseño de las culturas precolombinas Calima, Muisca, Quimbaya, Sinú, Tayrona y Tolima, mediante la contratación de la Corporación Centro de Desarrollo Productivo de la Joyería, para promover la utilización de los rasgos más representativos de nuestras culturas

precolombinas. Estos diseños fueron incorporados a los productos de las empresas pertenecientes a la cadena de joyería.

- Convenio firmado con la Universidad Nacional de Colombia para capacitar y asesorar en metodologías de cuarta generación a empresas y profesionales comprometidos con el diseño y fabricación de bienes de capital (productos procesados y equipos), para atender requerimientos actuales y del desarrollo de nuevos negocios a nivel de mipymes agroindustriales. Se atendieron 34 empresas Mipymes.
- Realización de tres talleres de capacitación, con la participación de 118 asistentes (docentes y profesionales).
- Realización de un foro con 142 asistentes, para sensibilización de la importancia del diseño industrial como elemento innovador y competitivo.
- Participación del Mincomercio con dos stands en EXPOPYME 2005.
- Apoyo con el diseño y montaje de 10 stands para la participación de 10 Mipymes en Expopyme.

2.1.2.3 Programa de desarrollo de proveedores

Este programa se orienta a elaborar y poner en marcha un plan de fortalecimiento de los proveedores de una empresa demandante, contribuyendo al fortalecimiento de las exportaciones y a la sustitución eficiente de importaciones. Como logros del período pueden señalarse los siguientes:

- Convenio Mincomercio – ONUDI - Desarrollo del programa con la empresa Acerías Paz del Río como contratante y 10 empresas proveedoras.
- Implementación del Programa en la multinacional SIEMENS y la Industria Militar Proyecto BID-FOMIN, FOMIPYME (en desarrollo) - Participación de las PYMES en las compras de las empresas con capital público (ECP).
- Creación de la Red de Consultores en Desarrollo de Proveedores: son 90 consultores particulares capacitados en la metodología ONUDI – MINCOMERCIO.
- Convenio Mincomercio – ONUDI, para desarrollar el Programa Puente que incluye el fortalecimiento de la Red de Subcontratación y la creación de un Centro de Capacitación. Son $ 250 millones de aportes conjuntos.

2.1.2.4 Programa de minicadenas productivas

A través de este programa, se busca la consolidación y proyección de actividades económicas regionales, que respondan a una vocación natural o fruto de la innovación, generando un impacto positivo sobre el crecimiento y la pobreza. Como resultado de las actividades del último año, se apoyaron 53 proyectos de minicadenas apoyadas con $11.963, entre las que se destacan: guadua (Eje Cafetero), hamacas (Bolívar y Sucre), bocadillo veleño (Santander), plantas medicinales (Valle del Cauca), panela (Risaralda), sericultura (Valle del Cauca); alimentos, confecciones, artesanías, cuero, hortifrutícula, pesca, turismo, cuero y calzado.

2.1.2.5 Programa de apoyo tecnológico a las mipymes

Busca promover el desarrollo tecnológico y la innovación de las Mipymes, mediante la formulación y puesta en marcha de estrategias y acciones de transferencia de conocimientos, normalización, certificación, calidad, diseño.

Los principales logros del periodo fueron los siguientes:

- Suscripción de 2 convenios para el fortalecimiento de Parques Tecnológicos (Antioquia y Umbría), con un aporte de $350 millones.
- La realización del Premio Nacional a la Innovación 2004 – 2005, con 223 empresas participantes y la entrega de beneficios por $129 millones.
- Fortalecimiento del cluster electrónico y software, mediante la contratación de una asesoría a las Pymes del sector, que permitió la apertura de los mercados de Bolivia y Perú, la determinación de los requisitos de mercado para otros países.

2.1.2.6 Programa de joyería

Se realizó la Misión Tecnológica de la Industria de la Joyería a Italia, con el objeto de conocer las experiencias de los Distrito Joyeros de Vicenza y Arezzo en la que participaron 15 empresarios de Santander, Antioquia y Cundinamarca. Como resultado de la misión, los empresarios firmaron convenios de capacitación tecnológica y convenios de comercialización.

Se llevaron a cabo 4 talleres de planeación estratégica para la suscripción de convenios de productividad y competitividad para la cadena de la Joyería en la región central, norte y suroccidente.

2.1.3 Promoción y Cultura Empresarial

2.1.3.1 Cátedra de creación de empresas con impacto nacional y futuro internacional - CEINFI

La Cátedra CEINFI es un proyecto que fomenta el desarrollo de Cultura Empresarial, a través de una metodología que capacita y forma en competencias empresariales, mediante el conocimiento de la cultura empresarial y la internacionalización de empresas con prácticas exportadoras: Esta dirigida a estudiantes de todos los programas de las Instituciones de Educación Superior del país, así como a usuarios de cajas de compensación familiar, fundaciones, ONG's dedicadas al desarrollo empresarial.

CUADRO DE RESULTADOS -CEINFI

INDICADOR	TOTAL PERIODO
Instituciones de Educación Superior vinculadas	247
Colegios	35
Docentes capacitados en la cátedra	1.205
Instituciones con implementación CEINFI	88
Estudiantes Inscritos en la Cátedra	52.379
Talleres de capacitación nacionales	17
Talleres de capacitación regionales	36
Eventos emprendimiento regionales. Ciudades capitales.	28
Planes de Negocio desarrollados	971
Planes Negocio Premiados en Concurso institucional (3)	22
P.N. con acompañamiento CEINFI aprobados FONDO EMPRENDER (2 Convocatoria)	10
Proyectos FOMIPYME- CEINFI	2
Empresas constituidas con metodología CEINFI	**62**

*Ciudades mayor impacto: Medellín 25% , Bogotá 17%, Bucaramanga 12%, Cal 7%

2.1.3.2 Proyecto emprendedores Colombia "Cree en Colombia, crea empresa"

Es un proyecto integral de herramientas de acompañamiento para la creación de empresas de bienes y servicios para el mercado nacional con futuro internacional.

CUADRO DE RESULTADOS CREE EN COLOMBIA, CREA EMPRESA

INDICADOR	TOTAL PERIODO
Numero de planes de negocios aceptados	193
Número de empresas constituidas (según datos reportados)	69
Encuentros Nacionales de Emprendedores Colombia efectuados	5
Número de encuentros regionales efectuados	16
Nombre feria y número de empresas participantes por el PEC	Expopyme: 11; Feria de las Colonias: 3; Encuentro de Productividad Juvenil: 3; Agroexpo:3; Expoartesanías:11
Número de personas sensibilizadas en el año	15.874

2.1.3.3 Programa Comité Asesor Regional de Comercio Exterior - CARCE

El CARCE es un Comité Asesor Regional de Comercio Exterior de naturaleza departamental que articula los sectores privado, público y académico y sirve de interlocutor entre la región y el gobierno nacional, para promover la cultura empresarial y exportadora y el crecimiento productivo y exportador regional.

Se elaboró un diagnóstico de los CARCE con los siguientes parámetros: Actualización de la información de cada uno de los comités, análisis del trabajo adelantado y las inquietudes y sugerencias frente al programa y se diseñó un modelo de convenio interinstitucional para el desarrollo de los Planes Estratégicos Exportadores Regionales en los CARCE. Como resultado de ello, el CARCE Nariño suscribió un convenio por $242 millones y los demás CARCE están analizando el modelo. Adicionalmente, se conformó un Comité Nacional de CARCE y se realizó un taller de planeación estratégica para ellos.

CUADRO INDICADORES CARCE

INDICADOR	RESULTADO ACUMULADO
Número de Semanas del Empresario y el Exportador	65
Formación Articuladores de Redes Empresariales*	18*
Plan Padrino**	34 empresas ahijadas, 13 empresas padrino y 3 ciudades principales aplicando el programa

* Número de ciudades departamento capacitadas
** Empresas con experiencia exportadora apadrinan empresas con potencial exportador a través de talleres, capacitación y mentoría.

2.1.4 Participación de los trabajadores y las comunidades en el desarrollo empresarial

2.1.4.1 Reactivación y consolidación de Acerías Paz del Río S.A..

El Apoyo del Gobierno Nacional que ha sido decisivo para las 5.800 familias que reciben su sustento de manera directa de APDR (trabajadores y pensionados) y para toda la comunidad que depende del trabajo que APDR ofrece en la región, se puede resumir de la siguiente manera:

La cesión de las acreencias que el IFI tenía a cargo de APDR por un monto equivalente al 25% del capital adeudado a favor de los trabajadores y pensionados de la Compañía con lo cual se logró:

- Que la propiedad de APDR pasara en un porcentaje del 8% al 42% a manos de trabajadores y pensionados en virtud de la capitalización de tales acreencias que se ejecutó al amparo y bajo las condiciones previstas en el acuerdo de reestructuración. Actualmente algunos de ellos han vendido sus acciones, razón por la cual dicha participación se ha reducido al 33.9%.
- Que se disminuyera sustancialmente el pasivo de APDR con el consecuente fortalecimiento patrimonial de la compañía.

El compromiso del Presidente Uribe de acompañar el proceso de APDR durante la ejecución del Acuerdo, lo que en efecto se consolidó creándose la figura del Contralor o Veedor del Acuerdo, que sería designado previo visto bueno de la Presidencia de la República y cuya misión fundamental era efectuar un seguimiento cotidiano al devenir de la empresa y mantener informado del desarrollo de la misma a la Presidencia, de manera que la presencia del Gobierno durante éstos años fue directa y permanente.

El compromiso del Gobierno Nacional de apoyar a los trabajadores a quienes, en virtud del acuerdo de reestructuración, se les permitió la nominación de tres de los cinco renglones de Junta Directiva de la Empresa.

Debe dejarse igualmente en claro que ha sido fundamental el apoyo de los trabajadores en el proceso, no solo por el hecho de haber aceptado la adquisición de las acreencias, sino porque: (a) Habiéndose pactado un plazo de 10 años para el cumplimiento en el pago del precio de la cesión, los trabajadores y pensionados prepagaron la obligación contraída con el IFI, para lo que se tomaron 2.5 años; (b) aceptaron ceder derechos convencionales durante la vigencia del acuerdo suscribiendo concesiones laborales que a la postre facilitaron la ejecución del proyecto de reconversión industrial que era vital para la garantía de sostenibilidad en el tiempo y mantenimiento de los puestos de trabajo en APDR.

Por último, en términos de endeudamiento, la empresa pasó de adeudar $122 mil millones en Julio de 2003, a $65 mil millones, al corte de diciembre de 2005, lo que implica una reducción importante y la garantía de que en el tiempo previsto y con los flujos de efectivo que genera, la compañía en este aspecto garantiza el cumplimiento del acuerdo.

2.1.4.2 Entrega de las Salinas de Manaure a la Comunidad Wayúu.

En desarrollo de lo establecido en la ley 773 de 2002 y atendiendo las sentencias T-007 de 1995 y C-620 de 2003 de la Corte Constitucional, el 21 de diciembre de 2004 se constituyó la sociedad Salinas de Manaure (SAMA) en la cual participan tres asociaciones; Asociación de Autoridades Tradicionales Sumain Ichi con el 36%, Asociación Waya Wayúu con el 30% y Asociación de Charqueros de Manaure con el 10% que representan a toda la comunidad indígena Wayúu asentada en la zona de influencia de las Salinas de Manaure. El restante 24% fue entregado al Municipio de Manaure como ente promotor del desarrollo económico y social de la región.

Desde la firma de la escritura de constitución de SAMA (21 de enero de 2004) hasta la fecha, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo en conjunto con el Ministerio de Minas y Energía, el IFI Concesión de Salinas y La Sociedad Salinas de Manaure (SAMA) han venido trabajando en todas aquellas actividades necesarias para que sea la misma comunidad a través de SAMA quien pueda entrar a administrar la empresa, con el apoyo de un operador con la capacidad tanto financiera como técnica para explotar la mina.

La selección del operador será hecha por SAMA mediante licitación pública, para lo cual en septiembre de 2005 se entregó a ésta un estudio financiero contratado por la Concesión de Salinas con una Banca de Inversión, el cual contempla proyecciones y valoración de la empresa, estructuración de la operación y condiciones para el operador. Con base en dicho estudio, se estructuraron los prepliegos para la licitación de contratación del operador y fueron entregados a la Sociedad con el objeto de que ésta se encargue de establecer las condiciones finales, y de abrir la convocatoria, previa aprobación del comité de vigilancia, tal como lo establece la escritura de constitución de la sociedad.

Por otra parte, las mencionadas entidades han venido colaborándole a SAMA en todos los trámites requeridos para legalizar el contrato de concesión Minera, dentro de las cuales principalmente se encuentra la contratación de una póliza minero ambiental y el registro minero ante el Ministerio de Minas.

2.2 PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

Finalizadas las negociaciones del TLC con Estados Unidos, el tema de Productividad y Competitividad (P&C) asume un papel preponderante, pues el logro de mejores niveles de P&C se vuelve presupuesto necesario del buen aprovechamiento de las ventajas comerciales. Ello siendo así, el país tomó conciencia institucional sobre el tema ya desde comienzos de los noventa, para llegar, a finales de esa década, a la formulación de un modelo integral de P&C, estableciendo mecanismos de orden transversal (redes especializadas), sectorial (convenios de competitividad) y una política en el área de productividad. Se le conoció como la Política Nacional de Productividad y Competitividad - PNPC, lanzada en desarrollo del Plan Estratégico Exportador, y bajo la cual se estructuró la “Red Colombia Compite” (1999).

La PNPC fue una iniciativa valiosa para instaurar un marco institucional de P&C y sus instrumentos fueron desarrollados ampliamente en los años siguientes y hasta comienzos del Gobierno actual. No obstante, el nuevo

panorama de apertura comercial hace necesario adoptar un modelo renovado. Ante el relativo desgaste del Plan de 1999, y en virtud de la fusión de los ministerios de Comercio Exterior y Desarrollo Económico (Decreto 210/03), la P&C se reformula como un objetivo global, no circunscrito a los mercados externos. En buena parte, esta situación ha dado lugar a la puesta en marcha de iniciativas más adecuadas a la creciente apertura de la competencia, entre ellas, la *Agenda Interna para la Productividad y la Competitividad,* lanzada en el año 2004 y desarrollada hasta hoy.

Dentro de este marco general, la gestión del Ministerio en materia de P&C (2002-2006) puede resumirse de la siguiente manera:

- Hasta comienzos de 2003, se continuó un trabajo importante bajo la política trazada en 1999, para llegar a la suscripción de un total de 43 convenios de competitividad y la atención de 10 redes de carácter transversal, siendo las más importantes las de infraestructura y transporte, ciencia y tecnología, financiamiento y recurso humano;
- De allí en adelante, y en especial con el lanzamiento de la *Agenda Interna,* el énfasis sectorial se ha trasladado de los convenios de competitividad a los talleres sectoriales. Entre 2004 y 2005, el Ministerio prestó un apoyo indispensable al trabajo coordinado por Planeación Nacional, al articular en su totalidad el eje sectorial de la Agenda: más de 70 talleres realizados con 13 cadenas de bienes y servicios;
- En lo transversal, las "redes especializadas" de 1999 han pasado de ser un instrumento rígido a instancias más flexibles de interacción público-privada; pero el trabajo adelantado no ha sido menos importante. El Ministerio ha desarrollado proyectos estratégicos en materia de apoyo a la internacionalización y la agilización de trámites, transporte e infraestructura, uso racional de energía, ciencia e innovación y promoción de las tecnologías de información (TICs);
- En desarrollo de la Ley 963 de 2005, el Ministerio ha dado aplicabilidad a los contratos de estabilidad jurídica, instrumento novedoso para la protección de inversiones nacionales y extranjeras; fuera del ya conocido contrato con Alpina (inversión superior a US$ 25 millones), el Ministerio se ha ocupado de construir la institucionalidad necesaria para administrar el mecanismo; ha hecho una divulgación amplia del mismo en distintas regiones y sectores y actualmente estudia diversas solicitudes en renglones tales como el de producción de biocombustibles, industria editorial y comercialización al por mayor;
- El componente sectorial es irremplazable en la labor de apoyo al desarrollo empresarial: se ha adelantado un trabajo permanente con diversas cadenas productivas (cosméticos, textil-confecciones, metalmecánica, software, artes gráficas, madera-muebles), difundiendo las virtudes de la asociatividad empresarial, y prohijando una cultura asociativa tanto a nivel nacional como regional ("clusters");
- La técnica de "prospectiva tecnológica" ha sido objeto de atención prioritaria por parte del Ministerio: en alianza con universidades y con Colciencias, se han llevado a cabo proyectos importantes de carácter transversal y sectorial, en lo que se vislumbra como un instrumento idóneo para propiciar cada vez mejores niveles tecnológicos en la industria nacional;
- En el tema de productividad, se ha promovido su mejoramiento a través de ejercicios periódicos de medición de la productividad regional/sectorial (existe un software especial de medición: el PROMES); acciones para el fortalecimiento de los centros de productividad regional, canales aún no bien conocidos en Colombia pero de enorme importancia en la promoción regional de la productividad; y a través de la difusión nacional, en conjunto con el SENA –y con muy buenos resultados- de las llamadas "cátedras virtuales", una novedosa forma de aprendizaje que estimula el emprendimiento y la creación de empresas nuevas;
- En materia de financiación de proyectos de desarrollo productivo y ante las restricciones de índole fiscal, el Ministerio ha ido especializándose para actuar como "articulador" de recursos provenientes de distintas fuentes, entre ellas la cooperación internacional y la cofinanciación con sectores interesados. Con el apoyo de la CAF y el BID-Fomin, se han adelantado y se adelantan iniciativas de interés en las cadenas de cosméticos y aseo y automotor/autopartes, y en la asesoría institucional a proyectos de alcance regional. La

llamada “mesa de cooperación” del TLC, por su parte, arrojará un volumen importante de recursos para atender necesidades de los sectores productivos;

- El análisis económico es una herramienta fundamental de apoyo a la ejecución de la política de P&C; el Ministerio dio cuenta, durante los últimos cuatro años, del importante avance en los “rankings” de competitividad y lleva el permanente control de estos indicadores (FEM, IMD, etc.). Así mismo, se han elaborado perfiles sectoriales para no menos de diez cadenas productivas, los cuales son una base esencial para la presentación de diagnósticos y la propuesta de acciones correctivas.
- Como estrategia general para la atención de los nuevos desafíos que impone la apertura comercial, el MCIT se encuentra preparando una nueva política de P&C, para ser presentada al país en breve tiempo. Se consideran como prioritarios los instrumentos de atención al empresario en el plano micro (Productividad), sobre todo en áreas medulares como la asimilación de nuevas tecnologías y la innovación, el acceso efectivo al financiamiento y la promoción de la asociatividad empresarial. En materia de entorno macro (Competitividad) el Ministerio continuará jugando un papel importante, pero racionalizado en función de la transversalidad propia del tema, la cual supone que la formulación de la política sea responsabilidad de un buen número de entidades, y que deba ser coordinada por el DNP y el CONPES. Se está trabajando, así mismo, en el rediseño de la institucionalidad de P&C, para ser implementada como complemento necesario de la Política.

2.3 EFICIENCIA DE LOS MERCADOS

2.3.1 Políticas del Sistema Nacional de Normalización, Certificación y Metrología (SNNCM).

La ausencia de reconocimiento internacional y falta de manejo armónico de varios elementos como la normalización y reglamentación técnica, la acreditación, la evaluación de la conformidad, la metrología, la protección del consumidor; que le apuntan al mejoramiento de la competitividad del país en los mercados nacionales e internacionales, motivaron la elaboración de un documento de política sobre el Plan Nacional de Calidad. Este documento tiene como propósito ordenar y mejorar el desarrollo de varias actividades, desempeñadas en ocasiones simultáneamente por varias entidades; con el objeto de elevar el desempeño económico del país y mejorar el bienestar de los colombianos.

También se autorizó la creación de las Unidades Sectoriales de Normalización en las áreas de Turismo Sostenible, Salud, Turismo -Tiempo Compartido y Joyería y se expidieron las resoluciones 1272 y 2463 de 2005, por medio de las cuales se informa al público en general sobre el plan anual de reglamentación técnica para el año 2005. En este acto se recogen varias propuestas de reglamentación de los ministerios.

2.3.1.1 Coordinación del SNNCM

El Sistema de Normalización, Certificación y Metrología es un instrumento orientado a mejorar la productividad y competitividad del aparato productivo colombiano para hacer frente a la globalización de los mercados.

Para ampliar el conocimiento y aplicación del Sistema entre los sectores privado, público y académico se realizaron 18 seminarios a nivel nacional en las Cámaras de Comercio del País, sobre los temas de normalización y reglamentación técnica, acreditación, evaluación de la conformidad, metrología y acuerdos internacionales de

comercio. Así mismo, se aprobaron los planes anuales de normalización técnica del país presentados por el ICONTEC.

2.3.2 Coordinación del Programa UE-CAN para la Calidad

Desde 2003 hasta julio de 2005 se coordinó la ejecución del Programa de Calidad, un proyecto UE-CAN que tuvo aplicación en diversas áreas de calidad como: Reglamentación Técnica y Notificación, Normalización, Metrología y Acreditación. Como resultado de ello, se participó en seminarios y mesas para la expedición de la Decisión Andina 615 de 2005, a través de la cual se creó el Sistema de Información de Notificación y Reglamentación Técnica de la Comunidad Andina (SIRT) y se promovió el uso del sistema de gestión HACCP en dos regiones del País (Costa Caribe y Eje Cafetero). En el ámbito andino, se ejecutó un programa de ensayos de aptitud entre laboratorios de los Países del área y se adelantó un programa de formación de valuadores pares para preparar el Acuerdo Multilateral de Reconocimiento Andino.

2.3.3 Coordinación Desarrollo Asesoría UE-CAN en Acreditación de Laboratorios.

Se trabajó en la coordinación, el control, seguimiento y acompañamiento a las visitas de asesoría de expertos europeos y la CAN a laboratorios y en el seguimiento para la acreditación de cinco laboratorios y un organismo de certificación, preparatorio para la solicitud ante la SIC.

2.3.4 Coordinación del Programa Midas USAID con la Dirección de Regulación

Se ha asumido, en lo pertinente, la coordinación del programa MIDAS que intenta encontrar diferentes herramientas alternativas para el desarrollo sostenible. Está liderado por la agencia de cooperación internacional USAID, e intenta continuar la tarea que inició Colombia Productiva en años pasados.

2.3.5 Punto de Contacto OMC.

El objeto del punto de contacto OMC es el de centralizar, suministrar, recibir, gestionar, informar y notificar lo pertinente a la expedición de Proyectos, Reglamentos Técnicos, Medidas Sanitarias, Fitosanitarias y Procedimientos de Evaluación de la Conformidad ante las entidades internacionales competentes, en cumplimiento de lo establecido en los acuerdos comerciales suscritos por el país. También el Punto de Contacto notifica medidas en proceso de elaboración o expedidas de urgencia a los países miembros de la Comunidad Andina y los países miembros del tratado de Libre Comercio conocido como G-3 y se recibe información sobre Obstáculos Técnicos al Comercio y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

A la Secretaría de la Organización Mundial del Comercio se notificó durante el periodo comprendido desde el mes de agosto de 2002 hasta la fecha en cuanto a Acuerdos sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, 60 notificaciones internacionales relacionadas con reglamentos técnicos y en cuanto a acuerdos sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, 48 notificaciones internacionales relacionadas con medidas sanitarias.

2.3.6 Reglamentación técnica

El artículo 1º del Decreto 2522 de 2000 ordenó al Ministerio de Desarrollo Económico coordinar la revisión de las normas técnicas colombianas oficializadas obligatorias vigentes, conjuntamente con las entidades competentes en cada materia. Como resultado de lo anterior y considerando que dichas normas representaban un obstáculo técnico al comercio, el Ministerio de Desarrollo Económico expidió varias resoluciones mediante las cuales eliminó la obligatoriedad de dichas normas.

Posteriormente, se inició el proceso de identificación de los Reglamentos Técnicos necesarios para la protección de objetivos legítimos, la concertación de los mismos con los diferentes interesados y su expedición y se ha hecho seguimiento a la expedición de reglamentos técnicos por otros Ministerios para verificar la oportunidad, transparencia y cumplimiento de nuestros compromisos internacionales en esta materia.

Como resultado, se coordinó el levantamiento del inventario de Reglamentos Técnicos del país y se expidieron los siguientes reglamentos técnicos del Sector Comercio: Etiquetado de Calzado, Gasodomésticos que funcionan con combustibles gaseosos, Etiquetado de Pilas de Zinc-Carbón-Alcalinas, Vajillas de Cerámica, Cinturones de Seguridad para uso en vehículos automotores, Talleres de Conversión a Gas, Refrigeradores y Congeladores para uso doméstico. Así mismo, se trabaja actualmente en los siguientes Proyectos de Reglamentos Técnicos: Colchones, Llantas para uso en vehículos, Etiquetado de Confecciones, Distribución de Gas Natural y Gas Licuado de Petróleo por Redes, Conexión a la Red - Compresión - Almacenamiento y Suministro de Gas Natural para Uso Vehicular en Estaciones de Servicio, Condones y Etiquetado Eficiencia Energética.

También se hizo seguimiento a reglamentos técnicos expedidos otras entidades: Reglamento Técnico de Instalaciones Eléctricas - Retie, Fósforos, Panela, Etiquetado Alimentos y Plantas entre otros.

2.3.7 Premio Colombiano a la Calidad en la gestión

La implementación de Sistemas de Gestión Integrales de Calidad en las organizaciones colombianas genera mayor competitividad y desarrollo en el País. Por la importancia que esto reviste, se reconoce anualmente, a través de la entrega del Premio Colombiano a la Calidad de la Gestión, el esfuerzo de las entidades privadas o públicas que se han destacado por realizar un mejoramiento continuo en sus procesos y productos. En este sentido, se entregó el Premio Colombiano a la Calidad de la Gestión en las versiones 2003 y 2004 a las siguientes organizaciones: Industria Militar INDUMIL Colombia, Instituto del Corazón-F.C.V., Industrias Metálicas Asociadas IMAL S.A., Sociedad de Fabricación de Automotores SOFASA S.A., MEALS Mercadeo de Alimentos de Colombia S.A., Tecnología Empresarial de Alimentos TEAM S. A., Petrobras Colombia Limited y Fiducolombia S.A.

2.3.8 Comité nacional CODEX.

El fortalecimiento de la capacidad técnica nacional en los temas relacionados con normalización alimentaria, que soportan la competitividad de varios sectores agroindustriales en los mercados internacionales se ha logrado por medio de la participación activa en los espacios del Codex Alimentarius (Código Alimentario) a través de la Presentación de propuestas para el establecimiento de normas técnicas internacionales sobre granadilla, tomate de árbol y panela, el establecimiento de prioridades para los productos que provengan de países en desarrollo y la participación en el establecimiento de directrices para el comercio internacional de alimentos.

2.3.9 Precios de medicamentos

La Dirección de Regulación del Ministerio, de acuerdo con lo establecido en La Ley 100 de 1993, viene ejerciendo la Secretaría Técnica de la Comisión Nacional de Precios de Medicamentos, la cual lo faculta para hacer seguimiento a la política de precios establecida por la Comisión. En este sentido, se participó en el proceso de escogencia del estudio de la Política de Precios en Colombia, siendo la firma escogida Econometría. Se está haciendo seguimiento trimestral de los precios que reportan los laboratorios farmacéuticos y se vienen aprobando los precios que actualmente pertenecen al régimen de control de precios y libertad regulada.

2.3.10 Políticas de regulación en materia de cámaras de comercio y registro mercantil.

Se trabajó en once Decretos que fueron expedidos por el Presidente de la República, en materia de Cámaras de Comercio y registro Mercantil, entre los cuales están el Decreto 393 del 2002 "Por el cual se modifica parcialmente los decreto 856 de 1994 y 92 de 1998, por medio de los cuales se reglamenta el funcionamiento del registro de proponentes en las Cámaras de Comercio y se fijan las tarifas relativas a los registros de proponentes y mercantil" y el Decreto 4698 del 23/12/05 "Por el cual se reglamenta el Título VI del Libro Primero del Código de Comercio y se dictan otras disposiciones", hace referencia al Manejo de Recursos Públicos por parte de las Cámaras de Comercio.

2.3.11 Propiedad industrial.

En el área de propiedad industrial se trabajó el decreto No. 3081 del 5 de septiembre de 2005, por medio del cual se establece la posibilidad de delegar la certificación de la denominación de origen por parte de la Superintendencia de Industria y Comercio. Adicionalmente, se acompañó la elaboración del PENPI (Plan Estratégico Nacional de la Propiedad Intelectual), el cual ha servido de base a un proyecto de documento CONPES sobre propiedad intelectual.

También se elaboró conjuntamente con el Ministerio del medio Ambiente y Vivienda el reglamento de uso de la marca de certificación denominada "Sello Ambiental Colombiano", el cual se encuentra plasmado en la Resolución 1555 de 2005 de los Ministerios de medio Ambiente y Comercio.

2.3.12 Otros asuntos de desarrollo del comercio interno

2.3.12.1 Desarrollo Política Gubernamental en Franquicias.

Se realizaron once (11) eventos nacionales de difusión del sistema de Franquicias en los que se sensibilizaron 670 personas. Así mismo, en conjunto con el Icontec se realizaron Comités Técnicos para la elaboración de normatividad voluntaria en franquicias y se expidió en Octubre 26 de 2005, la Guía Técnica Colombiana GTC-126 en franquicias.

2.3.12.2 Formulación, implementación y seguimiento a la política de regulación del comercio interno.

Se adelantaron reuniones de diagnóstico y aproximación en el sector de los recicladores para mejorar sus esquemas en materia de chatarra y papel y se expidieron las reglamentaciones del Registro Único Empresarial-RUE, del Registro Único de Proponentes y la que da cumplimiento a lo establecido en el numeral 2.9.1 del

Acuerdo sobre OTC de la OMC. También se expidió el Decreto 4698 de 2005 sobre manejo de recursos por las Cámaras de Comercio y se coordinó y elaboró el Proyecto de Ley de Insolvencia

2.3.12.3 Fortalecimiento y manejo del tema de Responsabilidad Social Empresarial

Actualmente, la Responsabilidad Social Empresarial se entiende como una ventaja competitiva de las empresas, a su vez, es un factor relevante del desarrollo sostenible. Es por eso, que la Organización Internacional de Normalización ISO, lidera la redacción de la guía de la referencia, en la cual Colombia participa activamente. Por esta razón, se ha participado en foros y comités relacionados con el tema de la Responsabilidad Social, en reuniones nacionales que definen la posición País en cuanto al tema, para participar en el comité de redacción de la Guía ISO 26000 y en reuniones Internacionales que defienden los principios y la aplicabilidad de la guía en el País.

3 TURISMO

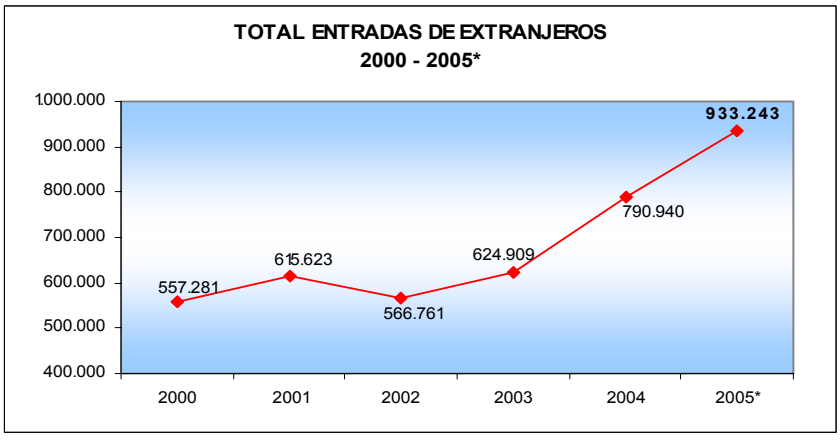
3.1 REACTIVACION DEL TURISMO

El balance del turismo en Colombia en los últimos cuatro años arroja resultados positivos. Tanto el turismo receptivo como el turismo doméstico se han visto dinamizados en este periodo, gracias a varios factores, entre los que se destaca la Política de Seguridad Democrática que aunada a las Caravanas Vive Colombia, contribuyó al retorno de la confianza de los colombianos para recorrer las carreteras del país, así como al mejoramiento de la imagen a nivel internacional. Así mismo, la mejor situación económica del país junto a unas tasas de interés favorables y un bajo índice de inflación han permitido el aumento del consumo de los hogares incluido el dirigido al turismo. Igualmente las actividades de promoción, han cumplido un papel determinante en la reactivación del sector. Lo anterior se refleja en los siguientes indicadores:

3.1.1 Indicadores del sector turístico

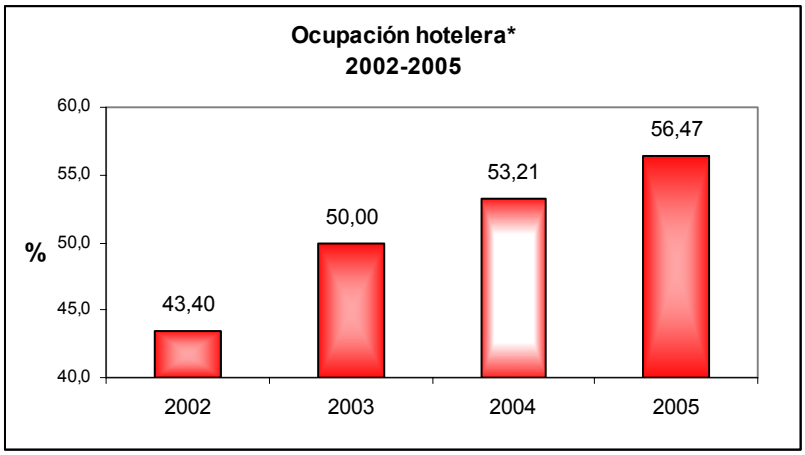
- Las entradas de extranjeros al país crecieron en 65%: en 2002 ingresaron al país 566.761 visitantes extranjeros, frente a 933.243 en 2005 (ver gráfico 1).
- En lo corrido a julio de 2006, la entrada de extranjeros asciende a 586.652, un 12.52% más que en el mismo periodo de 2005.
- El número de pasajeros nacionales movilizados vía aérea, pasó de 7.559.898 pasajeros en 2001 a 7.756.875 en 2005, con una variación favorable de 2.6%. Durante el primer semestre de 2006, esta cifra supera a la de los mismos meses de 2005 en más de 115.000 personas (3.1%).
- El paso de vehículos por peajes subió de 64.733.055 en 2002 a 149.692.051 en 2005, lo que en términos relativos implica un crecimiento de 131%.
- El índice de ocupación hotelera de los hoteles con más de 100 habitaciones se incrementó en cerca de 13 puntos porcentuales al pasar de 43.4% en 2002 a 56.47% en 2005 (ver gráfico 2).
- Los ingresos por turismo receptivo crecieron en un 27% en el total del período, pasando de US$1.237 millones en 2002 a US$1.570 millones en 2005 (US$1.218 millones por concepto de viajes y US$352 millones por concepto de transporte de pasajeros).

Gráfico 1



Fuente: DAS
*Cifras provisionales
Nota: Las cifras son recolectadas por nacionalidad (Ver anexo 1, Página 57).

Gráfico 2



Fuente: Registro Nacional de Turismo

3.1.2 Promoción turística

Las principales acciones en este sentido tienen que ver con la participación en ferias y la elaboración de material promocional impreso y digital y los siguientes aspectos puntuales:

- Se diseñó y se puso en ejecución la campaña promocional Ecuador, Vive Colombia, que en el 2006 viene siendo ejecutada por Proexport.
- Se implementó el programa Destinos Mágicos para promocionar los destinos: Nuquí, Bahía Solano, Capurganá, Sapzurro, Quibdó-Tutunendo, San Andrés, Providencia y Leticia. En el 2006 se incluyeron San Agustín, Tierradentro y Popayán.
- Se diseñó el Código de Conducta para la prevención de la explotación sexual con menores en actividades vinculadas al turismo, el cual ha sido adoptado a la fecha por 4.500 prestadores de servicios turísticos. En el mes de septiembre de 2006 se hará el lanzamiento de la campaña de publicidad.

3.1.3 Competitividad y desarrollo regional

La Dirección de Turismo viene apoyando los procesos regionales de los destinos turísticos con el fin de que éstos adquieran la destreza técnica para orientar su propio desarrollo. Se trabajan temas como los convenios de competitividad turística, el sistema de indicadores de competitividad turística, la asistencia técnica en planificación, en diseño de producto turístico y en señalización.

VISIÓN DE LOS DESTINOS
CONVENIOS DE COMPETITIVIDAD TURÍSTICA - 2006

No.	CLUSTER	VISIÓN
1.	**AMAZONAS**	Etno – Eco turístico
2.	**ANTIOQUIA** Subregiones Urabá y Darién Caribe Norte Occidente **Oriente** Sureste Medellín y Área Metropolitana	 Ecoturismo y agroturismo Agroturismo Histórico Cultural Ecoturismo Agroturismo Turismo de Negocios y Convenciones
3.	**ATLÁNTICO (Barranquilla)**	Negocios, Etnocultural, sol y playa y recreativo
4.	**BOGOTÁ. D. C.**	Negocios y Cultura
5.	**BOLÍVAR (Cartagena)**	Histórico-Cultural y Congresos y Convenciones
6.	**BOYACÁ**	Histórico Cultural
7.	**CALDAS**	Ecoturismo y Eventos
8.	**CASANARE**	Agroturismo y Ecoturismo
9.	**CAUCA** **(Gorgona, Guapi, Sanquianga, Tierradentro)**	Histórico Cultural, Popayán; Etnoecoturísmo resto del Departamento
10.	**CESAR**	Turismo Cultural y Turismo de naturaleza de baja intervención
11.	**GIRARDOT**	Recreativo
12.	**GOLFO DE MORROSQUILLO**	Eco – Etnoturismo
13.	**GUAJIRA**	Eco – Etnoturísmo
14.	**HUILA**	Ecoturismo Cultural
15.	**MAGDALENA**	Ecoturismo-Sol y Playa
16.	**META**	Trabajo de llano, Naturaleza y Folclor
17.	**MOMPOX**	Histórico Cultural
18.	**NARIÑO**	Etnoturismo, Ecoturismo, Turismo de negocios.
19.	**NORTE DE SANTANDER**	Histórico-Cultural y de Compras
20.	**NUQUÍ – BAHÍA SOLANO**	Ecoturismo
21.	**PROVIDENCIA Y SANTA CATALINA**	Ecoturismo
22.	**QUINDÍO**	Agroturismo
23.	**RISARALDA**	Turismo Rural
24.	**SAN AGUSTÍN**	Arqueológico y Ecoturistico
25.	**SAN ANDÉS**	Sol y Playa y Ecoturismo
26	**SANTANDER**	Turismo de Aventura, Congresos y Convenciones
27.	**TOLIMA**	Turismo Rural
28.	**VALLE DEL CAUCA** Zona Centro **Zona Sur** **Zona Norte**	Cultural y Ecoturístico Agrocientífico y Recreativo Historia y Cultura, agro y ecoturismo.
29.	**VICHADA**	Eco – Etnoturismo
30.	**ZIPAQUIRÁ**	Histórico Cultural

3.1.4 Estudios y registro nacional de turismo

En cuanto al manejo y actualización del Registro Nacional de Turismo, el establecimiento de tarifas del mismo y la actualización del Sistema Nacional de Información Turística, se obtuvieron los logros que se relacionan a continuación:

- Se diseñó e implementó la sistematización del Registro Nacional de Turismo, lo que permitió ampliar la oferta registrada de prestadores servicios turísticos en 3.707 nuevos prestadores, pasando de 4.498 en 2003 a 8.205 a agosto de 2006.
- Se realizó el estudio de caracterización de los prestadores de servicios turísticos del año 2000 al año 2005.
- Se cuenta con una publicación mensual sobre el comportamiento del sector turismo en Colombia.
- Se elaboró la primera encuesta nacional de ingresos y gastos del turismo en hogares, que permitió caracterizar el comportamiento de los hogares colombianos en turismo.
- Se elaboró en coordinación con el Dane la Cuenta Satélite de Turismo.
- Para esto se desarrollaron las siguientes acciones: 1) Se realizó un inventario y diagnóstico de las estadísticas existentes, con anterioridad al año 2000; 2) Se suscribió un convenio interinstitucional entre el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, el Banco de la República y el Dane para el levantamiento de la encuesta de viajeros internacionales en aeropuertos; 3) En 2003 el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo contrató con el Dane la realización de la encuesta de turismo a los hogares; 4) En 2005 el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo contrató con el Dane la realización de la encuesta mensual de turismo a establecimientos de alojamiento y agencias de viajes.
- Partiendo de los resultados de estas acciones, el Dane presentó en abril de 2005 el primer ejercicio de Cuenta Satélite de Turismo para Colombia.
- Se diseñó e implemento la medición mensual del comportamiento de establecimientos de alojamiento turístico y de agencias de viajes.
- Se implementó el sistema de información de indicadores básicos económicos del turismo.

3.1.5 Investigaciones y desarrollo empresarial

Se ha brindado apoyo a la creación y fortalecimiento de mipymes turísticas dentro de la cadena productiva del turismo: La Dirección de Turismo desarrolla el programa en alianza con el SENA y DANSOCIAL, cuyo objetivo principal es asesorar, orientar y aplicar tecnologías de capacitación organizacional, empresarial y de economía solidaria, conducentes a la generación y fortalecimiento de empresas solidarias de base que fortalezcan la compleja cadena productiva del turismo.

Se han realizado 38 talleres durante el cuatrienio que han llevado a la constitución legal de 362 empresas y se encuentran en proceso de legalización 802.

3.1.5.1 Crecimiento de la oferta hotelera por estímulos tributarios

Como resultado de la exención tributaria establecida en la Ley 788 de 2002, a 31 de julio de 2006, se construyeron 1.807 habitaciones, se remodelaron 3.709, para un total de 5.516 habitaciones.

3.1.6 Calidad y Seguridad

En cuanto a otras actividades como la coordinación de las unidades sectoriales de normalización, promoción de procesos de certificación para los prestadores de servicios turísticos, impulso a la seguridad turística, promoción de la capacitación y formación y gestión de la cooperación internacional para el sector, se alcanzaron los siguientes resultados:

- Se estructuraron los lineamientos de Política de Calidad Turística donde se establecen los retos de calidad como prioridad para el objetivo de competitividad que busca el sector.
- En concertación con el sector privado del turismo se elaboraron 44 Normas Técnicas Sectoriales - NTS, para los subsectores de hoteles, agencias de viajes, guías de turismo, restaurantes, tiempo compartido y turismo sostenible, de las cuales 35 se encuentran publicadas y nueve en proceso de elaboración.
- Se crearon dos Unidades Sectoriales de Normalización: Una de Tiempo Compartido y otra de Turismo Sostenible, que se unen a las ya existentes de Alojamiento, Agencias de Viajes, Restaurantes y Guías de Turismo.
- A 28 de agosto de 2006 se han certificado 323 prestadores de servicios turísticos en las Normas Técnicas Sectoriales - NTS, 263 agencias de viajes, 15 hoteles, 4 restaurantes y 41 guías de turismo.
- Se elaboró y formuló la Política de Turismo Cultural en coordinación con el Ministerio de Cultura.
- A 21 de agosto de 2006 se han realizado 454 caravanas turísticas y 1.125 rutas seguras “Vive Colombia, Viaja por ella”.
- Se realizó la caravana binacional de demostración colombo-venezolana en la ruta Maracaibo-Cartagena
- Se realizó la caravana binacional colombo-ecuatoriana “Ecuador Vive Colombia”
- Se seleccionaron y recuperaron 10 destinos turísticos que por razones de orden público no habían sido visitados, éstos fueron: Juanchaco y Ladrilleros (Valle del Cauca), Tutunendo (Chocó), La Cocha (Nariño), Guatapé (Antioquia), Cocuy (Boyacá), Güicán (Boyacá), San Agustín (Huila), Lago Calima (Valle del Cauca), Represa de Prado (Tolima) y Laguna de Tota (Boyacá).
- Se incrementó la Policía de Turismo a un total de 676 efectivos.
- Se logró la presencia de la Policía de Turismo en 555 eventos.
- En atención a playas se realizaron 30 brigadas de aseo, recuperación y mantenimiento de playas en San Andrés, Bolívar, Magdalena, Urabá y Guajira.
- Se activaron seis Consejos Seguridad Turística en Cartagena, San Andrés, Santa Marta, Sucre, Armenia y Guajira.
- Se estructuró y socializó el Plan Indicativo de Educación Turística.
- Se contrató mediante invitación pública No. 001 de 2005, a la Fundación para el Avance Social – Fundación PAS, para que adelante la conceptualización, formulación e implementación del Programa Colegios Amigos del Turismo en ocho colegios. Los resultados de esta fase se obtendrán en el 2007.
- Se realizaron nueve transferencias de tecnología una con Costa Rica, dos con El Salvador, dos con la Organización Mundial del Turismo, una con Venezuela y tres con la Comunidad Andina de Naciones.
- Con el apoyo de la OEA, se concluyó la fase de diagnóstico del Plan Estratégico de Turismo de la Región Amazónica.
- Con la OMT se logró la realización de dos misiones para el tema de posadas turísticas y el tema de playas turísticas; además se logró la cooperación de la OMT para la ejecución de dos proyectos turísticos en la Isla de Providencia (Desarrollo y fortalecimiento de servicios y productos turísticos y desarrollo del programa de ecoturismo).

- Se logró la consecución de la sede de Cartagena de Indias para la realización de la XVII Reunión de la Asamblea General de la Organización Mundial del Turismo, OMT, para noviembre de 2007.

3.1.7 Posadas Turísticas

El programa consiste en adecuar una habitación con baño privado en la vivienda para recibir turistas, en zonas con alto potencial turístico. Desde 2003, año en que empezó el Programa, hasta la fecha, se han asignado recursos para 740 posadas con una inversión total de $6 mil millones, de los cuales los municipios aportaron $1.670 millones, los beneficiarios (en mano de obra no calificada) $611 millones y el Gobierno Nacional (subsidios de vivienda otorgados a través del Banco Agrario) $3.719 millones. Del total de las 740 posadas, se encuentran terminadas 423.

En el siguiente cuadro, se observa la información detallada de este Programa.

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	TOTAL VIVIENDAS APROBADAS	TOTAL VIVIENDAS TERMINADAS
GUAJIRA	CABO DE LA VELA	158	154
SAN ANDRES ISLA	PROVIDENCIA – SAN ANDRES	23	11
CHOCO	NUQUI – BAHIA SOLANO	50	48
ANTIOQUIA	NECOCLI	17	9
BOYACA	TENZA – SACHICA – CHIQUIZA	36	10
CAUCA	PIENDAMO – SILVIA- LA SIERRA	41	24
CORDOBA	MOÑITOS	25	25
HUILA	VILLAVIEJA	30	22
MAGDALENA	TAGANGA	63	63
META	RESTREPO	5	5
SUCRE	SAN ONOFRE	74	22
VALLE	JUANCHACO – LADRILLEROS – LA BOCANA	89	0
CESAR	VALLEDUPAR	30	30
AMAZONAS	LETICIA – PUERTO NARIÑO	29	0
NARIÑO	CUMBAL	21	0
QUINDIO	FILANDIA – SALENTO	18	0
TOLIMA	SALDAÑA	31	0
TOTAL POSADAS TURISTICAS		**740**	**423**

3.1.8 Proyecto Playa Blanca Barú

En desarrollo del Documento Conpes 3333 "Lineamientos de Política en Materia Turística – Proyecto Playa Blanca Barú", el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, FONADE y los socios que hacen parte de las Cuentas en participación, han desarrollado las siguientes actividades:

- Constitución de una sociedad por acciones: La sociedad se constituyó el 18 de noviembre de 2.005, quedando con la siguiente estructura participativa:
- FONADE 5.898 acciones con el 32.77%, Prime Value Service S.A. 6.996 acciones con el 38.86%, Comercial Promotora de Turismo Las Palmas Ltda. 4.800 acciones con el 26.67%, Mercantil Galerazamba y Cia S.C.A. 304 acciones con el 1.68%, PrimeOther Ltda. 1 acción con el 0.0055% e Inversiones Refonal S.A. 1 acción con el 0.0055%, para un total de 18.000 acciones. Esta estructura le permite a FONADE tener dos puestos de cinco en la junta directiva; los otros tres corresponden a uno de Prime Value Service S.A., uno de Las Palmas, y otro nombrado por todos.
- Estructura Financiera del Proyecto: Para estructurar financieramente el proyecto se contrató a la firma SOLFIN Ltda., quien entregó el informe en agosto del año pasado.
- Avalúo y Levantamiento Topográfico: El avalúo y el levantamiento topográfico fue hecho por el IGAC, tal como lo recomienda el CONPES; sin embargo, los socios del proyecto solicitaron al IGAC hacer algunos ajustes, para lo cual se está trabajando con el Instituto con el objeto de poder entregar el informe definitivo con los ajustes solicitados.
- Transferencia de los bienes inmuebles: A través del la Ley de Presupuesto Nacional se facultó al Gobierno Nacional, para capitalizar a las empresas industriales y comerciales del Estado. Esta autorización le permite al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo capitalizar al FONADE con los bienes inmuebles ubicados en la Isla de Barú.
- Para transferir los bienes, se requiere de:
- El avalúo, el cual se encuentra en un 95% de avance
- Ajustar el área de los predios en cada una de las escrituras de acuerdo con las medidas establecidas por el IGAC. Las modificaciones a las escrituras están listas y solo falta la entrega final del levantamiento topográfico por parte del IGAC.
- La firma de la resolución mediante la cual se trasladan los bienes, que ya fue expedida.
- Administración de los recursos financieros: El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, firmó un convenio para la administración de los recursos financieros con FONADE, con el objeto de disponer en forma oportuna de dichos recursos.
- Se realizó la invitación a presentar propuestas para la compra de un lote con el objeto de construir un hotel. El pasado 7 de abril de 2.006 se publicaron en la página de Internet de FONADE las reglas de participación para la compra de un lote sobre la playa, con el objeto de construir el primer hotel en el complejo turístico de Barú. Estas reglas de participación contemplan una visita a los predios por parte de los posibles proponentes durante el mes de mayo, a la cual asistió el Hotel Hyatt. Ninguna firma se presentó a la convocatoria, debido a que la Alcaldía de Cartagena no ha definido la construcción de la carretera entre Pasacaballos y Barú aún.

Anexo 1
Entrada de Extranjeros a Colombia por Nacionalidad

PAIS	2000	2001	2002	2003	2004	2005*
AFGANISTAN	3	2	1	2	6	9
AFRICA		**22**	**28**	27	35	69
ALBANIA	73	41	17	16	12	14
ALBORAN Y PEREJIL ISLAS					1	
ALEMANIA	19.590	17.206	13.921	14.163	15.881	18.124
ANDORRA	15	9	37	52	48	48
ANGOLA	34	37	17	18	21	17
ANGUILA		6	4	2	2	5
ANTIGUA Y BARBUDA	2	8	9	17	13	22
ANTILLAS HOLANDESAS	1.050	1		840	369	210
ANTILLAS NEERLANDESAS		852		40	9	225
ARABIA		14	25	11	18	11
ARABIA SAUDITA	37	2	3	3	13	8
ARGELIA	29	31	51	27	34	39
ARGENTINA	19.354	17.759	13.667	16.028	23.059	34.019
ARMENIA	2		1	5	4	7
ARUBA	131	302	317	1.198	1.852	1.736
AUSTRALIA	1.713	1.821	1.847	1.989	2.586	3.183
AUSTRIA	1.557	1.545	1.271	1.441	1.560	1.927
AZERBAIYAN	8	1	1	12	6	4
BAHAMAS	232	141	132	140	152	175
BAHREIN	7	4	3	1	1	4
BANGLADESH	22	19	10	17	10	19
BARBADOS	54	51	56	66	79	89
BELARUS	10	13	4	7	11	14
BELGICA	1.909	1.834	1.799	1.850	2.551	2.652
BELICE	127	90	54	76	78	88
BENIN	13	2	2	7	4	12
BERMUDAS	2	8	5	6	15	24
BHUTAN	4	1				1
BIRMANIA						
BOLIVIA	2.725	3.013	2.806	3.258	4.771	5.825
BOSNIA	10	5	6	6	9	16
BOTSWANA	9	3	1		4	1
BRASIL	14.338	14.612	14.040	16.938	21.910	27.209
BRUNEI DARUSSALAM	17	0	4	11		
BULGARIA	112	133	124	77	84	137
BURKINA FASO	7	2	4	7	3	5
BURUNDI	2	0	1	1		1
CABO VERDE	4		3		5	4
CAIMAN ISLAS	37	46	73	89	211	241
CAMBOYA	4	1	5	1	5	3
CAMERUN	20	13	18	17	17	21
CANADA	21.626	20.560	15.944	16.292	20.147	24.469

PAIS	2000	2001	2002	2003	2004	2005*
CEUTA Y MELILLA			0	2	0	
CHAD	2	1	6	6	4	3
CHECOSLOVAQUIA			34			
CHILE	13.033	13.077	9.782	9.858	13.289	19.089
CHINA	1.844	1.688	949	762	864	1.336
CHIPRE	25	32	48	56	24	59
COMORAS					1	
COREA DEL NORTE REP. POP. DEMO. DE COREA	62	1.047	369	1.886	2.232	2.307
COREA DEL SUR REPUBLICA DE COREA	2.260	1.148	1.896	128	52	239
COSTA DE MARFIL	51		8			
COSTA RICA	13.500	12.516	11.380	18.410	24.478	25.002
COTE D`IVOIRE		20		17	4	7
CROACIA	158	74	74	80	72	154
CUBA	3.383	2.766	2.219	2.491	2.820	3.226
CURAZAO		53	48	308	539	727
DINAMARCA	1.013	979	910	860	1.146	1.430
DJIBOUTI						
DOMINICA	21	44	60	61	59	87
ECUADOR	48.930	59.476	55.701	64.431	91.682	95.816
EGIPTO	53	67	74	69	134	101
EL SALVADOR	2.431	2.239	2.017	2.339	3.291	4.424
EMIRATOS ARABES	25	18	4	8	11	2
ERITREA	22	33	17	2	1	
ESCOCIA		7	12	17	17	14
ESLOVAQUIA	48	119	67	76	135	127
ESLOVENIA	208	33	64	31	99	86
ESPAÑA	26.425	29.030	30.109	32.525	45.239	57.054
ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	137.062	156.640	155.377	171.906	203.603	235.378
ESTONIA	40	55	10	20	30	41
ETIOPIA	19	13	8	15	7	17
FIJI	3		2	3	4	4
FILIPINAS	406	441	577	484	475	564
FINLANDIA	719	560	534	596	642	889
FRANCIA	14.975	16.265	16.951	16.545	20.458	23.054
GABON	5	3	4		1	3
GALES		1		3	2	0
GAMBIA	1		3		2	6
GAZA Y JERICO	7					
GEORGIA	14	11	7	70	38	40
GHANA	26	18	18	18	15	21
GIBRALTAR	1	0	1			
GRAN BRETAÑA		803	1.998	2.625	4.771	5.563
GRANADA	14	16	10	12	12	13
GRECIA	437	491	455	429	470	629
GROENLANDIA	2	0				
GUADALUPE	2	11	13	11	15	13
GUAM			1			

PAIS	2000	2001	2002	2003	2004	2005*
GUATEMALA	4.283	4.591	5.470	5.378	5.703	7.174
GUAYANA FRANCESA	7	10	3	7	10	22
GUINEA	16	6	5	6	10	7
GUINEA BISSAU	4	6	1	1	2	3
GUINEA ECUATORIAL	5	0	2	1	1	1
GUYANA	99	82	42	70	95	83
HAITI	192	131	145	105	168	208
HOLANDA	10.407	10.848	5.856	11.594	13.726	15.720
HONDURAS	1.993	2.017	1.977	2.744	2.973	3.134
HONG KONG	17	7	45	56	82	80
HUNGRIA	175	164	89	103	166	259
INDIA	922	913	960	917	1.161	1.348
INDONESIA	196	150	232	457	309	288
INGLATERRA		348	623	887	1.303	1.459
IRAN	259	225	195	121	133	128
IRAQ	30	8	18	6	7	4
IRIAN JAYA		2				
IRLANDA	807	839	366	318	459	465
IRLANDA NORTE		20	22	56	135	151
ISLA DE MAN		3		1	4	4
ISLA DEL CANAL		1				
ISLANDIA	60	49	41	483	173	118
ISLAS CANARIAS	5	10				
ISLAS COCOS (KEELING)	1					
ISLAS COOK	2					
ISLAS FEROE	2	7				
ISLAS MARIANAS DEL NORTE						1
ISLAS MIDWAY		11	0		8	7
ISLAS NAVIDAD	1					
ISLAS SALOMON		2	2			1
ISLAS VIRGENES BRITANICAS				2		1
ISLAS WALLIS Y FUTUNA	1	66	98	24	54	69
ISRAEL	3.472	3.785	3.553	3.717	4.263	5.294
ITALIA	17.115	20.000	16.303	14.899	17.936	19.951
JAMAICA	346	351	361	326	334	342
JAPON	5.273	4.572	4.004	3.665	4.188	4.333
JORDANIA	87	63	67	50	80	62
KAZAJSTAN	28	7	11	17	39	31
KENYA	44	65	70	70	51	51
KIRGUISTAN		1			1	1
KIRGUIZISTAN	1					
KIRIBATI	2	4	1			
KUWAIT	6	14	6	5	2	12
LATVIJAS REPUBLICA					5	12
LESOTHO	3		1	1		
LETONIA	7	3	4	9	24	44
LIBANO	922	989	785	742	1.040	874
LIBERIA	4	12	7	5	1	

PAIS	2000	2001	2002	2003	2004	2005*
LIBIA	28	9	13	4	1	4
LIECHTENSTEIN	4	2	7	19	27	25
LITHUANIA		2			40	35
LITUANIA	90	47	159	106	44	35
LUXEMBURGO	56	99	52	79	122	113
MACAO					1	0
MACEDONIA	24	28	16	6	7	5
MADAGASCAR	7	7	6	9	3	6
MALASIA	94	104	94	95	84	172
MALAWI	11	2	6	4	5	
MALDIVAS	2	0	1			
MALI	4		3	1	2	
MALTA	20	18	22	31	24	38
MARIANAS, ISLAS	2					
MARRUECOS		74	115	63	104	133
MARTINICA	1					
MAURICIO	8	2	6	2	7	4
MAURITANIA	13	2		1	1	1
MAYOTTE						1
MEXICO	24.046	24.476	25.092	26.998	34.016	42.577
MICRONESIA		0				
MONACO	17	8	5	2	7	10
MONGOLIA	5	7	1	8	2	3
MONTSERRAT	3	1	2	1	1	1
MOROCCO	125					
MOZAMBIQUE	10	5	8	5	8	23
MYANMAR	15	2	4		0	
NAMIBIA	1			1	1	2
NAURU	6	1				
NEPAL	14	7	13	12	10	15
NICARAGUA	1.114	1.078	646	842	1.376	1.627
NIGER	4	43	16	14	7	9
NIGERIA	87	30	43	73	65	106
NIUE ISLA	4	0				
NORFOLK ISLA	2					
NORUEGA	1.288	1.298	1.247	1.137	1.517	1.724
NUEVA CALEDONIA	11	1	1	2	1	5
NUEVA ZELANDIA	438	471	360	364	460	647
OMAN	4	8	3	2	4	7
PAÍSES EX URSS	27					
PAKISTAN	79	63	33	31	51	69
PALAU ISLAS	4					
PALESTINA	33	15	12	18	28	30
PANAMA	13.235	16.938	16.614	18.764	24.363	28.811
PAPUA NUEVA GUINEA	4	3			1	2
PARAGUAY	784	798	592	702	884	1.023
PERU	22.049	23.889	23.216	25.732	36.654	44.486
PITCAIRN, ISLA	3					

PAIS	2000	2001	2002	2003	2004	2005*
POINTE A PITRE		9	0		12	5
POLINESIA FRANCESA	3	14	9	4		4
POLONIA	583	579	409	363	452	556
PORTUGAL	1.154	1.111	942	1.016	1.385	1.541
PUERTO RICO	7	44	59	61	156	354
QATAR	13	0	6	2	2	0
R. CENTROAFRICANA	19	11	4			3
REINO UNIDO	14.135	12.439	9.904	8.934	8.417	8.897
REP. DEMOC. POPULAR LAO	3	2	6	1	2	1
REP. ARABE SIRIA	48	37	41	38	50	44
REP. DEMOC. DEL CONGO	20	15	23	17	29	51
REP. UNIDA DE TANZANIA	17	20	10	17	11	38
REPUBLICA CHECA	201	75	124	222	319	581
REPUBLICA DE BELARRUS		11	10	8	9	19
REPUBLICA DE CHECHENIA						1
REPUBLICA DE MOLDOVA	5	3	3	9	4	6
REPUBLICA DOMINICANA	2.308	2.076	2.408	2.627	3.051	4.711
REUNION	9	7	3	1		1
RUMANIA	202	205	187	166	200	294
RUSIA	1.141	502	1.002	932	1.206	1.522
RWANDA	2	4	7	3	6	8
SAHARA OCCIDENTAL	2		11	5		
SAMOA OCCIDENTAL				1	1	1
SAN VICENTE Y LAS GRANADINAS	7	4	8	7	4	13
SAN CRISTOBAL Y NEVIS	7	4	8	11	14	10
SAN MARINO	3		2	11	2	6
SANTA ELENA						
SANTA LUCIA	23	15	24	21	20	23
SANTA SEDE	6	3	7	3	5	4
SANTO TOME Y PRINCIPE	1				1	
SENEGAL	20	6	8	11	11	3
SERBIA Y MONTENEGRO						1
SEYCHELLES			2			2
SIERRA LEONA	4	5	3	1	2	3
SINGAPUR	78	86	87	120	143	135
SLOVENIJE					14	11
SOMALIA		2				1
SRI LANKA	39	14	13	19	30	29
SUDAFRICA	374	397	371	375	381	561
SUDAN	11	17	6	1	4	3
SUECIA	2.664	2.504	2.385	2.707	3.041	3.614
SUIZA	5.458	5.365	5.122	5.226	6.746	7.520
SURINAME	56	69	30	24	46	123
SVALBARD					1	
SWAZILANDIA	1		1		2	1
TAILANDIA	73	42	59	35	66	55
TAIWAN	109	466	881	1.143	1.655	1.926
TAYIKISTAN						1

PAIS	2000	2001	2002	2003	2004	2005*
TERRIT. BRIT. OCEANO INDICO	6	1				
TIBET		1			2	
TOGO	4	3	16	3	4	1
TOKELAU	1	2	1			
TONGA		1			2	3
TRASJORDANIA		468		44	2	2
TRINIDAD Y TOBAGO	317	313	262	357	424	514
TUNEZ		12	9	13	13	20
TUNICIA	28					
TURCAS Y CAICOS, ISLAS	5		0			
TURKMENISTAN	5		1	1	3	3
TURQUIA	297	357	275	210	230	336
TUVALU	2				0	0
UCRANIA	260	177	171	166	187	225
UGANDA	17	21	10	18	20	22
UNION MYANMAR		3	2	1	0	1
URUGUAY	2.261	2.462	1.949	2.096	2.902	3.868
UZBEKISTAN	8	2	6	2	8	8
VANUATU		1				
VENEZUELA	62.195	85.263	65.781	73.567	92.523	113.671
VIET NAM	13	4	15	31	18	17
VILNA			0	0		
WAKE ISLA	2					
YEMEN	13	5	8	2	8	4
YIBUTI		1				
YUGOSLAVIA	129	86	119	69	96	62
ZAIRE	3	3				
ZAMBIA	18	3	2	6	4	6
ZIMBABWE	9	9	0	0	15	15
ZONA DEL CANAL DE PANAMÁ	11		0	0		
DESCONOCIDO - RESERVADO					71	2
SIN ESPECIFICAR NACIONALIDAD	185	342	6.048	292		77
TOTAL	**557.281**	**615.628**	**566.761**	**624.909**	**790.940**	**933.243**

Fuente: DAS

*Cifras provisionales

BANCO PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL Y COMERCIO EXTERIOR BANCOLDEX

El Banco es una sociedad anónima de economía mixta, vinculada al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, siendo el Gobierno Nacional su mayor accionista. Opera en Colombia como un banco de redescuento, ofreciendo productos y servicios financieros tanto a las empresas relacionadas con el comercio exterior colombiano como a aquellas dedicadas al mercado nacional. En el exterior ofrece, por conducto de bancos previamente calificados, financiación para el importador de bienes y servicios colombianos. Actúa como instrumento financiero del estado colombiano para respaldar el Plan Estratégico Exportador

MISION

Ser el banco para el desarrollo que, soportado en una estructura de sostenibilidad financiera, contribuye a la competitividad de las empresas colombianas, satisfaciendo sus necesidades financieras mediante el ofrecimiento de servicios especializados

Durante el periodo comprendido entre los años 2002 y 2006 el Banco asumió nuevos retos. De esta manera, Bancóldex, que venía desempeñándose exclusivamente como Banco de Comercio Exterior, realizó un cambio importante en la orientación del negocio y amplió notablemente su mercado objetivo para llegar a atender toda la industria nacional.

El nuevo entorno llevó al Banco a realizar una revisión de su Plan Estratégico con el fin de convertirse en el banco de desarrollo empresarial y de comercio exterior. Lo anterior se vio reflejado en un replanteamiento de la misión, visión y de los objetivos que encaminan las acciones del Banco. No obstante, el Plan Estratégico Exportador 1999-2006 continuó siendo parte de las políticas del Gobierno y Bancóldex continuó respondiendo como brazo financiero del sistema de comercio exterior con el propósito de lograr el fortalecimiento del sector productivo colombiano y su orientación hacia el mercado internacional.

Adicionalmente, Bancóldex adquirió un compromiso enfocado al cumplimiento del Plan Nacional de Desarrollo titulado “Hacia un Estado Comunitario” , el cual persigue cuatro objetivos principales que orientan la acción del Gobierno del Presidente Álvaro Uribe: impulsar el crecimiento económico sostenible y la generación de empleo, construir equidad social, brindar Seguridad Democrática e incrementar la transparencia y eficiencia del Estado.

En este sentido, vale la pena recalcar el papel fundamental que se le atribuye a las microempresas y a las pymes en el cumplimiento de estos objetivos, pues son fundamentales en la generación de tejido social y en el crecimiento sostenible de la economía. Por esta razón, la función de Bancóldex se concentró en apoyar la política Gubernamental de generación de empleo estable y calificado, mediante el financiamiento para la consolidación de las micro, medianas y pequeñas empresas. De igual forma, se diseñaron y desarrollaron instrumentos de apoyo financiero al microcrédito y se contribuyó al ingreso de nuevos agentes que faciliten la transferencia de fondos a este segmento de la producción.

Bancóldex seguiría operando como Banco de segundo piso y su actividad crediticia se enfocaría en atender las necesidades de crédito de las pymes colombianas con el fin de volverlas más competitivas, aumentar sus niveles de productividad y proyectarlas internacionalmente.

MISIÓN

La nueva misión propuesta pretendió cubrir los aspectos estratégicos de un banco de desarrollo y del Plan de Gobierno. Por lo tanto, se definió como:

Ser el banco para el desarrollo que, soportado en una estructura de sostenibilidad financiera, contribuye a la competitividad de las empresas colombianas, satisfaciendo sus necesidades financieras, mediante el ofrecimiento de servicios especializados.

Bancóldex como Banco de Desarrollo. La nueva dimensión de las funciones del banco y el nuevo compromiso adquirido con el gobierno reafirmó el papel de banco de desarrollo que debió asumir Bancóldex ante los empresarios tanto del mercado nacional, como el mercado exportador.

Sostenibilidad financiera. El compromiso de atender un nuevo mercado de pymes implicó establecer una estructura financiera que permitiera contar con los recursos necesarios para satisfacer la demanda del nuevo mercado sin afectar la rentabilidad del banco.

Concepto de competitividad. Bancóldex, como banco de desarrollo, asumió el compromiso de contribuir a la competitividad de las empresas para lograr el fortalecimiento del sector productivo colombiano y su orientación hacia el mercado internacional dentro de un contexto globalizado.

Mercado Objetivo. La ampliación del mercado objetivo implicó el apoyo a las empresas productivas no vinculadas al sector de comercio exterior, buscando el fortalecimiento del sector empresarial colombiano (pymes).

VISIÓN

Ser "el banco de desarrollo" de los empresarios colombianos en el 2010.

OBJETIVOS 2003-2005

Teniendo en cuenta la nueva misión y visión del Banco, se revisaron los objetivos, quedando la propuesta así:

Contribuir al desarrollo socioeconómico del país propiciando el crecimiento y competitividad global de las empresas
Integrarse activamente al sistema de comercio exterior
Investigar, desarrollar y transferir el conocimiento financiero, tecnológico, económico y legal para contribuir al crecimiento sostenido de las empresas colombianas
Optimizar el servicio al cliente, maximizar la penetración y ampliar la cobertura del mercado objetivo, con el fin de suplir los vacíos de mercado
Propiciar una cultura de comunicación que permita desarrollar y reafirmar la imagen del Banco
Garantizar la sostenibilidad financiera de Bancóldex (creación y mantenimiento de valor)
Mantener una cultura interna de desarrollo del talento humano.Diseñar y mantener estratégicamente alineados los procesos del banco, soportados en una efectiva estructura tecnológica.

CESIÓN DE ACTIVOS Y PASIVOS FINANCIEROS DEL IFI

Las metas de colocación de recursos prevista en el Plan Nacional de Desarrollo exigían como premisa la existencia de una entidad de fomento con fuerte estructura financiera. A su turno, dentro de las múltiples opciones previstas en la Ley para la integración de entidades, se optó, a instancias de Bancóldex, por la cesión de activos y

pasivos. Esta figura traía consigo inmejorables ventajas para el Banco. De una parte, se podía incorporar el negocio del IFI de una manera selectiva, de tal forma que no se afectara de manera negativa y permanente la estructura financiera del Banco. Adicionalmente se preservaba su naturaleza jurídica con todas las ventajas que se derivan de la estabilidad legal de la entidad (sociedad de economía mixta).

Ante las circunstancias y retos planteados, la Junta y la Administración del Banco asumieron con decisión el compromiso de apoyar la atención de las necesidades financieras de las empresas dedicadas al mercado doméstico, en particular las Mipymes, conscientes del efecto que tiene esta tarea en la contribución a la generación de empleo y el aporte al crecimiento económico del país.

La cesión quedó legalmente formalizada con la autorización de la Superintendencia Bancaria (Res 0525 de mayo 30 de 2003), la suscripción del contrato (mayo 31 de 2003) y la notificación a los acreedores (junio 7, 14 y 21 de 2003). Como previsión al resultado del inventario final del soporte documental de los activos y pasivos cedidos, se definieron dos fases mientras el IFI entraba en liquidación y mantenía posiciones sobre las cuales no incumpliera la normativa vigente de la Superintendencia Bancaria. En la primera fase, el contrato contempló un período de ajuste con fecha de vencimiento agosto 29 de 2003 y en la segunda hasta el 30 de noviembre de 2003. Surtidas estas fases se concluyó, como ya se comentó, exitosamente el proceso. El monto de los activos y pasivos ascendió a COP 929.396 millones.

Durante el proceso de la cesión y una vez concluida ésta, se tomaron trascendentales determinaciones relacionadas con la estrategia corporativa; la identificación de nuevas fuentes de fondeo; la redefinición de los alcances y contenidos en la atención y colocación de recursos en los nuevos segmentos de clientes; la redefinición de la estructura organizacional; los apoyos informáticos y tecnológicos y con los procesos operativos.

Aspecto de suma importancia para resaltar es el enfoque que tuvo la cesión. El propósito fue la búsqueda del equilibrio entre los intereses del Instituto y los de Bancóldex, de tal manera que no se incurriera en detrimento patrimonial en ninguna de las dos entidades. Ahora bien, cumplir con el enunciado no era tan simple habida cuenta de que la situación financiera del IFI forzó a que el rendimiento de sus activos como el costo de sus pasivos fuese en términos cuantitativos distintos a los registrados por el Banco. Esta circunstancia obligó a los equipos de trabajo a identificar criterios técnicos que fueran uniformes, comparables y de fácil aplicación, comprensión y validación. Es así como se determina que el criterio rector fuera el valor en libros (contable) de los activos y pasivos identificados como cesibles, reportados a la Superintendencia Bancaria y con base en ellos se determina la suma que el IFI compensa a Bancóldex por las diferencias en la rentabilidad de sus negocios.

La cesión implicó para el Banco una interesante oportunidad para hacer un aporte más impactante al desarrollo económico y social del país. El propósito fundamental es el de contribuir a la ampliación y diversificación de la base productiva del país, de manera permanente y sostenible, apoyando con énfasis especial, las iniciativas orientadas a mejorar y consolidar la productividad y competitividad de las empresas colombianas. Especial tratamiento tendrá la atención de las micro finanzas, factor clave de contención social y generación de empleo.

Desde el punto de vista comercial, el proceso de cesión implicó nuevas oportunidades de negocios para el Banco; al ampliar su nicho de mercado, esto conllevó a la creación y ajuste de líneas de crédito para la atención del nuevo mercado y la apertura de una nueva oficina del Banco en Barranquilla para el fortalecimiento de la presencia regional.

Desde el punto de vista financiero, la cesión implicó un crecimiento en las posiciones activas y pasivas, aumento en la posición propia, reducción en la relación de solvencia y en el estado de resultados, aspectos éstos que confirman la solidez financiera del Banco.

GESTIÓN FINANCIERA

Durante el periodo 2002-2006, la gestión financiera de Bancóldex se enfocó en lograr una rentabilidad acorde con el propósito de banca de desarrollo. Para lo anterior, las acciones llevadas a cabo se enfocaron en reducir los costos de captación, cubrir la posición propia en dólares y en la compra y venta de divisas.

Así mismo, se implementaron estrategias encaminadas a la diversificación de las fuentes de recursos con el fin de contar con un sistema de financiación adecuado tanto en moneda local como en moneda extranjera. Para pesos, se realizó la emisión de bonos 2004 y un estudio de alternativas de swaps dólar/peso. En cuanto a los dólares, se firmaron convenios con entidades financieras para ofrecer líneas de crédito de CCC, JBIC. Adicionalmente se recurrió a financiación con corresponsales y operaciones de cobertura para prestar en pesos. Todo lo anterior, con el fin de mantener un nivel de patrimonio que permitiera cumplir la misión de Banco de Desarrollo.

FIRMA DEL CONVENIO CON CAF POR USD 50 MILLONES

En noviembre de 2003 se suscribió el convenio que le otorgó al Banco el acceso a una facilidad crediticia destinada al apoyo de la pequeña y mediana empresa, hasta por el equivalente en pesos colombianos de USD50 millones. Los fondos se obtendrían a través de la primera emisión de papeles en pesos colombianos que realizaría la **CAF** en la región y en el país, cuyos recursos serán canalizados por Bancóldex mediante sus modalidades de redescuento con destino a satisfacer las necesidades de la pequeña y mediana empresa.

CIERRE DE LA EMISIÓN DE BONOS ORDINARIOS BANCÓLDEX 2002

En noviembre de 2003 se culminó la colocación de los bonos ordinarios con fecha de emisión del 30 de octubre de 2002. El valor total de la emisión ascendió a COP 400.000 millones.

La colocación se llevó a cabo a través de veinte lotes distribuidos por plazos así: hasta 18 meses COP 47.000 millones, entre 18 y 24 meses COP 33.100 millones, entre 27 y 36 meses COP 25.000 millones, entre 39 y 48 meses COP 72.400 millones y entre 51 y 72 meses COP 222.500 millones.

DESCUENTO DE CERT

El documento CONPES 3198 del 26 de agosto de 2002 efectuó algunos ajustes a la política de promoción de comercio exterior del país, con la implementación de una estrategia para dar liquidez a los pequeños y medianos exportadores a través del descuento por parte de Bancóldex, de una parte o la totalidad de los Certificados de Reembolso Tributario (CERT) que fueran emitidos. Con base en lo anterior, durante el primer semestre de 2003, se implementó un producto de descuento y venta de aquellos CERT emitidos a los exportadores.

LÍNEA CCC[4]

En 2003, el Banco solicitó al Departamento de Agricultura de los Estados Unidos la elegibilidad de Bancóldex para entrar al programa de créditos con garantía para la exportación de productos estadounidenses a la región latinoamericana, la cual fue aceptada por 85.3 millones de dólares.

LÍNEA JBIC

En mayo de 2003 se firmó el convenio por 50 millones de dólares con el Japón Bank for International Cooperation (JBIC) y se diseñó la línea de crédito para la utilización de los clientes del banco.

TRANSFORMACIÓN ESTRATÉGICA DE LA TESORERÍA

Durante 2005, la tesorería culminó con éxito y con resultados satisfactorios, el proceso de implementación y desarrollo de nuevos productos y negocios de trading tales como: Intermediación en el mercado de Dólar/Peso, Forwards Dólar/peso, Intermediación de títulos de Deuda Pública colombiana y arbitraje en el mercado de monedas específicamente en Euro/Dólar.

De acuerdo con lo anterior y como resultado del análisis estratégico y financiero del Banco, la tesorería de Bancóldex comenzó un proceso de reestructuración encaminado a ofrecer productos y servicios complementarios al producto de crédito, a contar con mecanismos para cubrir los riesgos propios de una institución financiera y a tener un área de negocios generadora de ingresos para la entidad.

Así las cosas, la tesorería del Banco antes de 1998 era una tesorería que se encargaba exclusivamente de manejar la liquidez producto de la colocación de su patrimonio en cartera y manejar la disponibilidad de recursos en dólares manejando una amplia red de corresponsales internacionales y unas cuantas operaciones de mercado de capitales internacionales. A partir del año 1999, el Banco comenzó a incursionar en el mercado de capitales local, vía la emisión de bonos y Cdts buscando ampliar sus fuentes de financiación e irrigar mayor crédito al sector empresarial colombiano. Esto le permitió al Banco pasar a ser un importante emisor del sector financiero colombiano y liderar emisiones de bonos en el mercado.

En el año 2003, el Banco vio la necesidad de cubrir algunas posiciones de riesgo heredadas del IFI y comenzó a trabajar con productos derivados para mitigar riesgos de balance, generando así un conocimiento importante para desarrollar oportunidades de negocios en estos frentes y orientado a darle valor agregado a los productos del Banco. Adicionalmente para complementar su servicio de operación bancaria internacional y permitir entre otras que los beneficiarios de carta de crédito obtuvieran una mejor rentabilidad, desarrolló su mesa de compra y venta de divisas, la cual también ha utilizado como unidad generadora de ingresos. Otro reto de la tesorería sería estructurar un portafolio estratégico que ayudará a generar ingresos adicionales para el Banco. Hoy cuenta con un portafolio cercano a los COP 500 mil millones, que contribuye a la generación del 20% de la utilidad.

Buscando una racionalización de costos y generando valores agregados para las entidades adscritas al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, en la actualidad, el Banco comparte el piso financiero con Fiducóldex.

[4] Commodities Credit Corporation

GESTIÓN COMERCIAL 2002-2006

En el periodo comprendido entre agosto de 2002 y mayo de 2006, Bancóldex complementó su orientación hacia el mercado internacional con el objetivo de fortalecer el sector productivo colombiano, por ello se ha venido posicionando en el mercado local e internacional como el "Banco para el desarrollo empresarial y el comercio exterior colombiano".

Por esta razón y siempre bajo la premisa de su sostenibilidad financiera, la gestión crediticia de Bancóldex se concentró en las siguientes actividades:

- Atención a las Mipymes, sin desatender las necesidades de la gran empresa.
- Transformación de plazos para cubrir desequilibrios de mercado (inducir la utilización de recursos de mediano y largo plazo).
- Promoción de la modernización empresarial y la reconversión del aparato productivo colombiano, para mejorar la productividad y competitividad de la oferta del país.
- Ampliación de la red de distribución. Se amplió el canal de distribución utilizado para colocar los productos de Bancóldex incluyendo nuevos intermediarios de recursos en el segmento de las cooperativas, cajas de compensación familiar, fondos de empleados, fundaciones y ONG's especializadas en crédito microempresarial, con el objeto de llegar aún más a ese tipo de empresas.
- De igual forma, el Banco ha mantenido su actividad de financiamiento en el exterior lo que facilita la importación de productos colombianos.

ESTRATEGIA COMERCIAL

ASESORÍA COMERCIAL

Como se mencionó anteriormente, la actividad del Banco se amplió para atender no solo las necesidades financieras de las empresas vinculadas al comercio exterior colombiano, sino también de aquellas dedicadas al mercado nacional, con énfasis en la modernización empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes).

Dentro de las estrategias para atender este mercado se reorientó la labor de algunas áreas comerciales y se creo el Departamento de Banca de Microempresas. La Vicepresidencia Comercial de Bancóldex quedó conformada así:

Departamento Banca de Empresas
Departamento Banca de Microempresas
Departamento Banca de Intermediarios
Departamento Corresponsales del Exterior
Departamento de Mercadeo

Para lograr una mayor cobertura en atención regional, el Banco cuenta con representación comercial en Cali, Medellín y Barranquilla. La asesoría comercial permitió el acompañamiento que requieren los empresarios y los intermediarios en la estructuración de sus proyectos.

El Banco cuenta con el Centro de Información Empresarial, en Bogotá, en el cual se atiende integralmente a los microempresarios, con la participación de aliados como el SENA, Universidades, el Fondo Nacional de Garantías, Intermediarios financieros (Banco Caja Social y Finamérica) entre otros.

GESTIÓN COMERCIAL

La estructura planteada le ha permitido al Banco incrementar el radio de acción y la cobertura de su gestión con el sector empresarial, con los siguientes resultados para el periodo comprendido entre agosto de 2002 y abril de 2006: 1.590 conferencias dictadas a empresarios, compradores, asociaciones, gremios y universidades, a las cuales asistieron 72.442 personas, 13.239 visitas a empresas en el país y 780 reuniones con gremios, cámaras de comercio, asociaciones, universidades, etc. También se efectuaron 153 jornadas y talleres empresariales.

Adicionalmente, en las instalaciones del Banco, en el Zeiky, y en el Centro de Información Empresarial de Bancóldex se asesoró un total de 23.617 empresas, en aspectos tales como: acceso a crédito, alternativas de financiación, mitigación de riesgo, procesos operativos, planeación, gestión gerencial, manejo de costos y comercialización.

La labor de capacitación y actualización con los intermediarios financieros se concentró en aquellos que prefieren las micros, pequeñas y medianas empresas, sin desatender, el criterio final de selección de intermediarios financieros que está siempre determinado por los resultados de la calificación de riesgo.

En el mismo periodo, se han realizado 3.422 reuniones de divulgación y capacitación con la asistencia de 17.353 funcionarios de bancos, corporaciones financieras, compañías de financiamiento comercial, ONG´s financieras, cooperativas, cajas de compensación, entre otros.

Entre agosto de 2002 y abril de 2006, el Banco participó en 798 eventos y ferias de gremios, cámaras de comercio, ministerios y asociaciones, tales como: Colombiatex, Leather Show, Colombiamoda, Asobancaria, Analdex, Feria del Libro, Acicam, Expopartes, Procaña, Fenalco, Macroruedas de negocios y eventos con microempresas entre otros.

Así mismo, en cuanto a la atención financiera de los importadores de productos colombianos, mediante la financiación en el exterior, se centró en aquellos países en los que somos más competitivos y en donde es mayor la oferta exportable colombiana, para lo cual se realizaron fuera del país 458 seminarios de capacitación o actualización en los bancos corresponsales con una asistencia de 1.355 funcionarios.

Fortalecer el Proceso de Capacitación de Empresas e Intermediarios Financieros, brindando valores agregados a Través de la Transferencia de Conocimiento

Desde el segundo semestre de 2003, el Banco consolidó una estrategia de formación empresarial, complementando la divulgación de sus productos y servicios con temas como acceso a crédito, mitigación de riesgo en negociaciones internacionales y exportar: un reto para las Pymes. El proceso de formación se desarrolló a través de talleres y jornadas empresariales en conjunto con intermediarios financieros y entidades de apoyo como las cámaras de comercio y gremios a nivel nacional.

En los dos últimos años el Banco ha profundizado en la generación de valores agregados a través de la transmisión de conocimiento y capacitación a los empresarios, mediante el diseño y puesta en marcha de un robustecido plan de capacitaciones en el marco del programa *aProgresar*, que en los primeros meses de 2006 ha cristalizado en el PROGRAMA DE FORMACION GERENCIAL PARA PEQUEÑA EMPRESA.

El objetivo de este programa de formación es ofrecer un espacio que le permita al empresario mejorar la gestión de su compañía en las diferentes áreas organizacionales y de esta forma contribuir al incremento de sus niveles de competitividad y productividad. El programa incluye la formación presencial a través de seminarios gratuitos teórico – prácticos y la posibilidad posterior de ofrecer asesoría individual sobre aspectos crediticios y financieros enfocados en los productos y servicios de Bancóldex. Cuenta con tres módulos: 1) planeación, gerencia y estrategia; 2) mercados y comercio exterior y 3) gestión financiera.

Como herramienta complementaria e incentivando el proceso de autoformación empresarial, se desarrolló el curso virtual de “ASPECTOS GERENCIALES PARA EL ACCESO A CRÉDITO”, con un contenido en 4 grandes módulos de formación, con énfasis en el aspecto financiero y permitiendo al empresario obtenerlo de forma gratuita en la página de *internet* de Bancóldex.

De igual forma, se desarrolló un “ASESOR VIRTUAL”, dirigido a las entidades financieras, que facilita a los funcionarios de éstas entidades seleccionar la mejor alternativa de financiación para sus clientes, con recursos de Bancóldex.

Innovación en Productos y Servicios Financieros

Durante el periodo 2002 – mayo de 2006, el Banco ha realizado un proceso de fortalecimiento de su portafolio de productos y servicios a través de la creación de nuevas modalidades de crédito y la modificación a las existentes, buscando especialmente atender los segmentos de la pyme y la microempresa en sus necesidades de financiación para completar procesos de modernización y mejora competitiva:

En 2002 Bancóldex puso a disposición de los empresarios colombianos, exportadores directos o indirectos a los Estados Unidos cobijados por la ley ATPDEA, un cupo especial de COP 200.000 millones en condiciones preferenciales, para atender las necesidades de capital de trabajo (COP $ 80.000 millones) y de modernización de maquinaria y equipo (COP $ 120.000 millones). El cupo de maquinaria y equipo para gran empresa se agotó rápidamente por lo que se amplió con nuevos recursos por COP $ 50.000 millones.

Durante el año 2003, se crearon nuevas líneas de crédito con mayor cobertura al sector empresarial, con la inclusión de empresas dedicadas a la producción y comercialización de bienes y servicios para el mercado nacional.

De acuerdo con lo anterior, se diseñaron las siguientes líneas y se realizaron algunas modificaciones en las existentes, enfocadas a atender la empresas vinculadas al comercio exterior colombiano y dedicadas al mercado nacional, especialmente en los segmentos de la Pyme y la microempresa:

Modalidad de crédito "Multipropósito", para empresas no vinculadas al sector de comercio exterior: los beneficiarios son personas naturales y jurídicas consideradas micro, pequeñas, medianas y grandes empresas de todos los sectores económicos a excepción del agropecuario, que requieran recursos para capital de trabajo, activos fijos, consolidación de pasivos, creación, capitalización ó adquisición de empresas.

Se creó la Línea de crédito Bogotá - Bancóldex para microempresas y pequeñas empresas ubicadas en Bogotá, que pueden obtener recursos en condiciones financieras especiales para destinarlos a capital de trabajo e inversión.

Se incentivó la utilización de los recursos del Banco en las Mipymes mediante el ofrecimiento de condiciones preferenciales para este segmento, igualmente, con el fin de incentivar la inversión de mediano y largo plazo en proyectos de modernización empresarial, se dio tratamiento preferencial a la tasa de redescuento en las líneas de inversión, privilegiando el mediano y largo plazo.

A finales del año 2004, la administración del Banco diseñó y puso en marcha el Programa "aProgresar" que busca apoyar integralmente a las empresas colombianas. Este propone el ofrecimiento de soluciones financieras que permitan ejecutar los planes de mejoramiento que requiera la empresa, hasta la identificación de problemas que afectan la productividad y competitividad de las mismas. Para ello se cuenta con el apoyo y alianzas con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Cámaras de Comercio, Centros Regionales de Productividad -CRP-, SENA, Fomipyme, Fondo Nacional de Garantías -FNG, asociaciones, gremios, consultores, entre otras entidades especializadas en las áreas relacionadas con el desarrollo competitivo de las empresas.

Como parte del programa "aProgresar", el Banco creo un cupo especial de crédito por COP 1,5 billones de pesos denominado "Apoyo a la productividad y competitividad" que financia la ejecución de planes de acción encaminados a mejorar la productividad y competitividad de las MIPYMES. Para ello financia las inversiones requeridas en: modernización de la capacidad productiva; desarrollo, adquisición y transferencia tecnológica; proyectos asociativos de inversión; aumento en el valor agregado de productos; plan de expansión internacional e inversiones para el control y mejoramiento del impacto ambiental. Tras el cumplimiento de indicadores de gestión, dará lugar al otorgamiento de beneficios financieros.

Durante ese mismo año, Bancóldex creó varias líneas de crédito, complementando el portafolio de productos y servicios que ya ofrecía y se realizaron algunas modificaciones a las existentes, enfocadas a atender a las empresas vinculadas al comercio exterior colombiano y dedicadas al mercado nacional, especialmente en los segmentos de la micro, pequeña y mediana empresa:

Con el propósito de favorecer el desarrollo de las microempresas en el país, se firmó un acuerdo entre la Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI), el Instituto de Crédito Oficial del Reino de España (ICO) y

Bancóldex, con el cual se obtuvieron recursos para fondear la línea de crédito para microempresas, la cual puede ser intermediada por los establecimientos de crédito, las ONG´s especializadas en crédito microempresarial y las cooperativas de ahorro y crédito inscritas en Fogacoop, con cupo de crédito en Bancóldex.

En consecuencia con las políticas gubernamentales y en convenio con la Red de Solidaridad Social se creó la "Línea de crédito para damnificados por la violencia". Los recursos pueden destinarse para atender rubros como: capital de trabajo, reparaciones locativas, reparación y reconstrucción de inmuebles destinados a actividades comerciales e industriales, que hayan sido afectados por actos violentos.

Por convenio celebrado entre la Secretaria de Hacienda del Distrito de Bogotá y Bancóldex, se creó la "Línea para microcrédito empresarial y para creadores de empresas", esta línea de crédito, a la cual pueden acceder personas naturales y jurídicas ubicadas en el Distrito Capital, que tengan una microempresa y que cuenten con no menos de seis meses de estar desarrollando la actividad.

A comienzos del 2005, por convenio celebrado entre el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Bancóldex se creó el Cupo especial de crédito para micros, pequeños y medianos empresarios de Cúcuta y su área de influencia metropolitana, que pueden obtener recursos en condiciones financieras especiales para destinarlos a capital de trabajo e inversión.

A finales de junio del 2005 y con el fin de incentivar las operaciones en dólares, el Banco abrió el "Cupo especial de crédito en dólares para empresas exportadoras e importadoras".

De igual forma, y teniendo en cuenta el entorno económico, la dinámica del crédito y el énfasis en la financiación de Mipymes, Bancóldex realizó varias modificaciones a las condiciones de sus operaciones así:

Con el ánimo de incentivar aún más la modernización empresarial, el Banco decidió mejorar las condiciones financieras del "Cupo Especial de Apoyo a la Productividad y Competitividad – aProgresar", estableciendo una estructura de tasas de interés que consulta las necesidades de los empresarios y promueve el endeudamiento a mediano y largo plazo.

Durante los años 2005 y 2006 se realizaron ampliaciones de los cupos tanto de la Línea Bogotá – Bancóldex, como de la Línea AECI, además se modificaron las condiciones de acceso, permitiendo realizar operaciones de Leasing y estableciendo montos máximo por tamaño de empresa para el caso de la Línea Bogotá - Bancóldex.

Con el fin de unificar y simplificar el manejo de las operaciones en moneda legal y extranjera, se dictaron nuevas disposiciones de crédito y se implementaron nuevos formatos de pagaré.

Entre enero y mayo de 2006, el Banco ha profundizado la estrategia de realizar alianzas con entes gubernamentales, con el fin de brindar financiación preferencial a sectores o regiones específicas, bajo este mecanismo se han creado cupos especiales de crédito para las Mipymes (Cupo apoyo financiero para Mipymes y el Cupo especial tasa fija) y líneas de crédito para los departamentos de Risaralda, Cundinamarca y Nariño.

En ese mismo sentido se trabajó en conjunto con Colciencias para ampliar los destinos que se pueden atender en conjunto a través de mecanismos de financiación con incentivos de esa entidad, de ese modo se complementó la financiación a proyectos de innovación tecnológica con la de proyectos de riesgo tecnológico (para apertura de mercados) y patentes.

Fortalecimiento de Alianzas Estratégicas

Además del fortalecimiento de la alianza con Colciencias para ampliar los destinos que atendemos conjuntamente, se generaron alianzas con Zeiky y Cámaras de Comercio del país para desarrollar los programas de capacitación, con los gobiernos locales para generar cupos especiales regionales y con el Fondo Nacional de Garantías, para generar a partir de mayo de 2006 una garantía automática para cubrir hasta el 70% o el equivalente a USD $ 300.000 de los créditos realizados a través del Cupo especial de apoyo a la productividad y competitividad del programa aProgresar.

Gestión Crediticia

Estos lineamientos se reflejan en el comportamiento de los desembolsos que demuestran la consolidación del Banco como el "Banco para el desarrollo empresarial y el comercio exterior colombiano".

Desembolsos por Tamaño de Empresa

La composición de los desembolsos por tamaño de empresa ha venido cambiando. En el 2002 los desembolsos realizados a las grandes empresas representaban el 74% y a las Mipymes tan solo el 8.2%. En el periodo comprendido entre junio de 2005 y mayo de 2006, el 26% de los desembolsos realizados por Bancóldex fueron para la gran empresa y el 59% fueron para Mipymes.

El comportamiento año calendario los años 2002 y 2005 se observa en las gráficas siguientes que distribuyen el total desembolsado a través de la operación de redescuento por tamaño de empresa, sin incluir las operaciones de fondeo directo a entidades financieras.

Promoción de Modernización, por Destino de Recursos

En cuanto al destino de los recursos, también se evidencia la transformación del Banco: En el año 2002 del total de desembolsos, solo el 16% se destinaron para modernización empresarial mientras que el 55% fueron para capital de trabajo. Entre junio de 2005 y mayo de 2006, el 51% de los desembolsos realizados por el Banco se destinaron a modernización empresarial y el 34% para capital de trabajo.

El comportamiento año calendario los años 2002 y 2005 se observa en las gráficas siguientes que distribuyen el total desembolsado a través de la operación de redescuento por tamaño de empresa, sin incluir las operaciones de fondeo directo a entidades financieras.

Gráfico 4

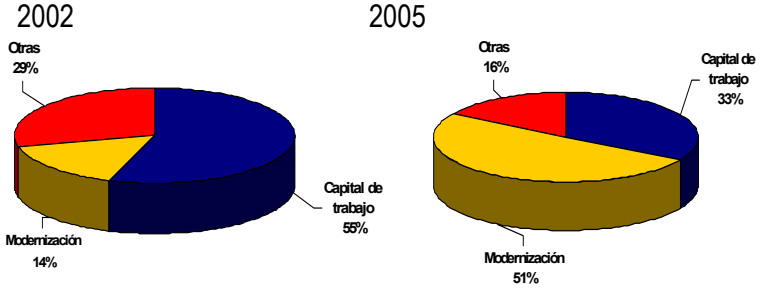
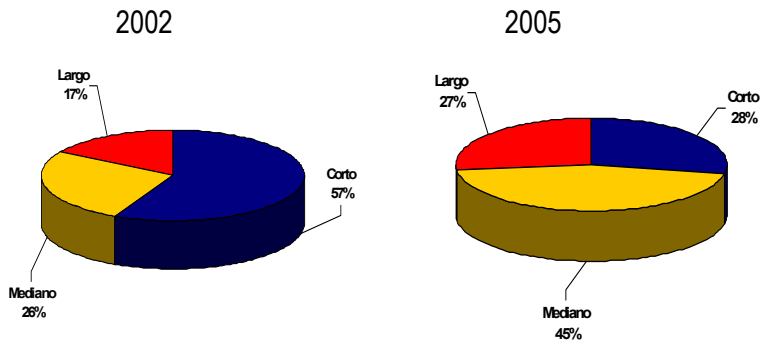


Gráfico 5

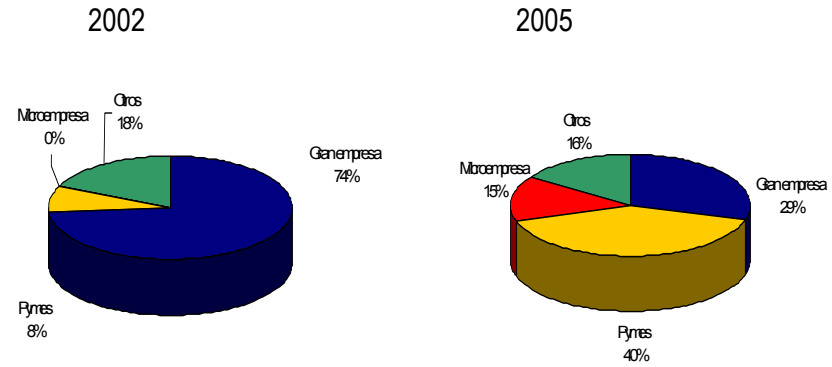


Transformación de Plazos

La composición de desembolsos por plazo también se ha modificado: En el 2002 el 57% de los desembolsos se realizaron a corto plazo, el 26% a mediano plazo y el 17% a largo plazo. En el periodo junio de 2005 a mayo de 2006, el 28% de los desembolsos se realizaron en operaciones de corto plazo, el 43% a mediano plazo y el 29% a largo plazo.

El comportamiento año calendario los años 2002 y 2005 se observa en las gráficas siguientes que distribuyen el total desembolsado a través de la operación de redescuento por tamaño de empresa, sin incluir las operaciones de fondeo directo a entidades financieras.

Gráfico 6



Financiación a Compradores de Productos Colombianos en el Exterior Crédito

En el periodo 2002 – 2005 el Banco ha logrado impulsar la exportación de productos y servicios del país gracias a un crecimiento sostenido de sus desembolsos en el exterior, dirigidos a los principales mercados de exportación para los empresarios colombianos, así, entre 2002 y 2005 se ha presentado un crecimiento en este rubro del 39%, pasando de USD $99.9 millones en 2002 a USD $138.1 millones en 2005, logrando además un mayor número de mercados en el último año.

Servicios de Operación Bancaria Internacional (OBI)

En ese mismo periodo el Banco se ha posicionado como prestador de servicios de operación para las negociaciones y pagos de los procesos de exportación e importación, realizando aviso y confirmación de cartas de crédito de exportación, realizando el proceso de cobranza documentaria y realizando el descuento de documentos amparados, brindando otra posibilidad de obtener seguridad en el pago y financiación de capital de trabajo a quienes realizan estas operaciones. En 2002 el banco gestionó USD $ 29.9 millones por esta vía y en 2005 el monto ascendió a USD $ 167.2 millones.

Cobertura

En el periodo 2002 – 2006 la cobertura nacional con desembolsos de recursos de Bancóldex, se ha incrementado sustancialmente, pasó de 19 departamentos más Bogotá en 2002, a tener desembolsos en los 32 departamentos. En el mismo sentido, en el 2002 se atendieron con recursos del Banco empresas ubicadas en 83 municipios y en el 2005 se beneficiaron 565 municipios del país. En el periodo enero-mayo de 2006 se han desembolsado operaciones en 473 municipios.

Gráfico 7

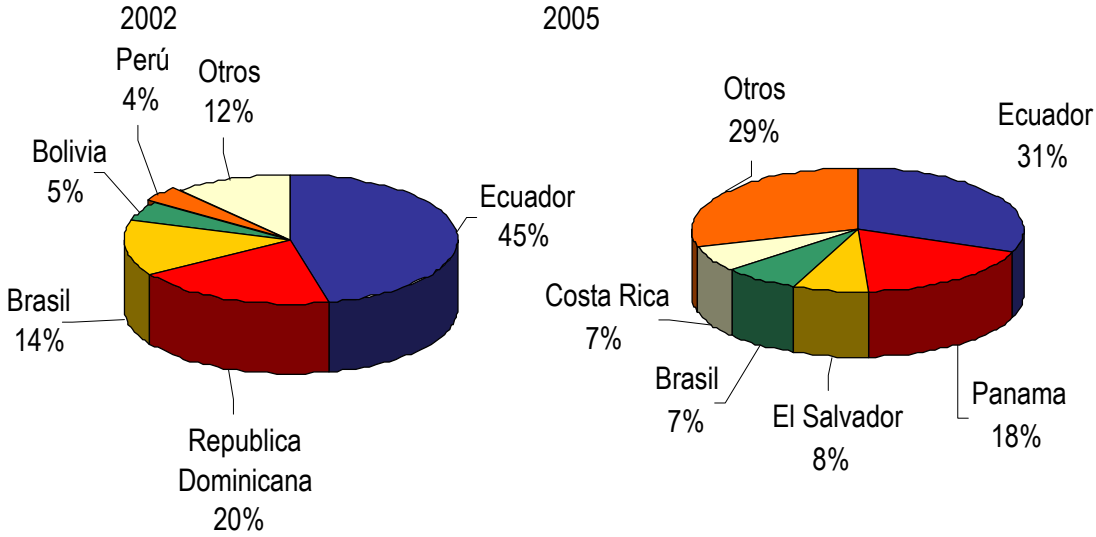
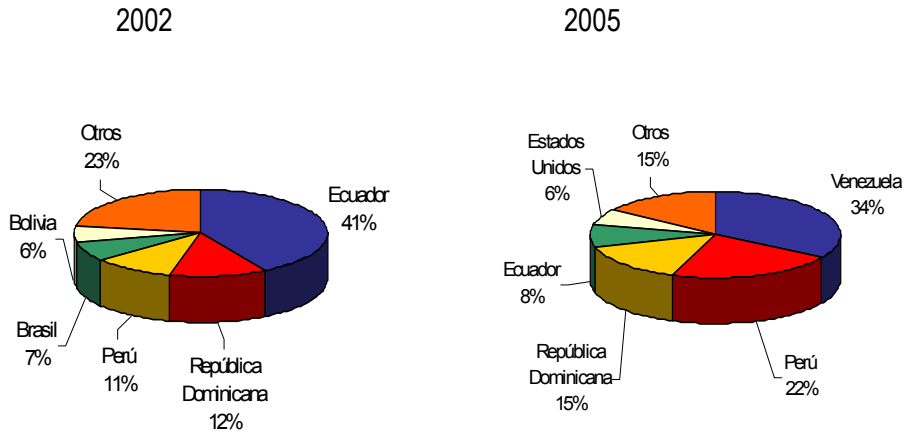


Gráfico 8



Resultados de los Desembolsos por Monto y Número de Operaciones (SIGOB)

Durante el periodo agosto de 2002 a mayo 31 de 2006, los desembolsos totales realizados por Bancóldex a empresas exportadoras o potencialmente exportadoras y las del mercado nacional, totalizan COP 9.03 billones, la meta establecida en SIGOB para el cuatrienio es de COP 8,68 billones, es decir se lleva un avance acumulado del 104%.

Por tamaño de empresa, para el mismo periodo se desembolsaron $2.650.766 millones a las pymes (empresas dedicadas al mercado nacional y vinculadas al comercio exterior colombiano) con un total de 28.309 operaciones, las metas en SIGOB para el cuatrienio son de COP 2.500.000 millones y 24.680 créditos, un cumplimiento del 106% y 114% respectivamente (incluyendo $ 210.237 millones y 2.800 operaciones desembolsadas por el IFI entre agosto y diciembre de 2002).

Igualmente y en la misma vigencia, Bancóldex ha desembolsado a microempresas COP 942.522 millones de pesos en 221.586 operaciones, las metas establecidas en SIGOB para el cuatrienio son de COP 835.000 millones en 188.000 créditos, el avance acumulado es del 112% para el monto y del 117% para las operaciones (incluyendo $ 49.398 millones y 1.748 operaciones desembolsadas por el IFI entre agosto y diciembre de 2002).

En el cuadro anexo se resumen los resultados de acuerdo a las metas especificadas en el sistema SIGOB, de acuerdo a las cifras de monto desembolsado y operaciones realizadas por Bancóldex en el periodo agosto 2002 – mayo 2006.

2002 - 2006	Meta cuatrienio	Acumulado hasta mayo 31 de 2006	Unidad	Cumplimiento hasta mayo 31 de 2006
Total desembolsos	8,68	9,03	Billones de pesos	104,0%
Recursos asignados a Pymes	2,500	2,651	Billones de pesos	106,0%
Operaciones desembolsadas a Pymes	24.680	28.309	Operaciones de crédito	114,7%
Recursos asignados a Microempresas	835.000	942.522	Millones de pesos	112,9%
Operaciones desembolsadas a Microempresas	188.000	221.586	Operaciones de crédito	117,9%

AJUSTES AL PLAN ESTRATÉGICO

Como se mencionó anteriormente, el año 2004 marcó un punto de inflexión en la orientación estratégica del Banco de Comercio Exterior de Colombia. Los lineamientos del Plan de Desarrollo del Gobierno Nacional, la cesión de activos y pasivos del IFI[5], el inicio de las negociaciones para la firma del TLC[6] con Estados Unidos y la tendencia del sector financiero hacia la multibanca llevaron al Banco a plantear una nueva misión mucho más ambiciosa y delicada. Así mismo, se redefinieron los objetivos misionales y la estrategia corporativa.

[5] Instituto de Fomento de Industrial. Banco de redescuento orientado al financiamiento de la actividad industrial.
[6] Tratado de Libre Comercio.

MISIÓN
Ser el banco para el desarrollo que, soportado en una estructura de sostenibilidad financiera, contribuye a la competitividad de las empresas colombianas, satisfaciendo sus necesidades financieras, mediante el ofrecimiento de servicios especializados.

Visión

Ser "el banco de desarrollo" de los empresarios colombianos en el 2010.

OBJETIVOS 2006-2010

Propiciar el crecimiento y la competitividad global de las empresas para contribuir al desarrollo socioeconómico del país

Optimizar el servicio al cliente, maximizar la penetración y ampliar la cobertura del mercado objetivo, con el fin de actuar frente a los desequilibrios de mercado

ESTRATEGIA CORPORATIVA 2006-2010

Prestar soluciones de banco de desarrollo multiproducto para la modernización de las empresas de los sectores de comercio, industria y turismo, con énfasis en las mipymes.

FONDO NACIONAL DE GARANTIAS
– FNG –

El FONDO NACIONAL DE GARANTIAS S.A. - FNG, es una sociedad anónima de carácter mercantil y de economía mixta del orden nacional, sometida al régimen de las empresas industriales y comerciales del Estado, cuya creación fue autorizada mediante el decreto 3788 del 29 de diciembre de 1981 y vinculada al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, sometida a la supervisión de la Superintendencia Financiera de Colombia a partir del 1° de enero de 2004.

El objeto social del FONDO NACIONAL DE GARANTÍAS S.A. consiste en obrar de manera principal pero no exclusiva como fiador, o bajo cualquier otra forma de garante de toda clase de operaciones activas de las instituciones financieras con los usuarios de sus servicios, sean personas naturales o jurídicas, así como actuar en tales calidades respecto de dicha clase de operaciones frente a otra especie de establecimientos de crédito legalmente autorizados para desarrollar actividades, sean nacionales o extranjeros, patrimonios autónomos constituidos ante entidades que legalmente contemplen dentro de sus actividades el desarrollo de estos negocios, las entidades cooperativas y demás formas asociativas del sector solidario, las fundaciones, las corporaciones, las cajas de compensación familiar y otros tipos asociativos privados o públicos que promuevan programas de desarrollo social.

MISION

Facilitar la financiación de la mipyme colombiana, mediante el otorgamiento de garantías.

PRINCIPIOS

El FNG cumplirá su misión guiado por criterios éticos y técnicos, buscando el mejoramiento continuo de sus procesos, el desarrollo de su talento humano y la obtención de una rentabilidad que permita el crecimiento autosostenible de la organización.

Durante el cuatrienio 2002 - 2006 el Fondo Nacional de Garantías (FNG) avanzó significativamente en su misión de facilitar el acceso a la financiación para la mipyme colombiana. Al mismo tiempo desarrolló una estrategia para apoyar la financiación de la Vivienda de Interés Social (VIS), a través de una garantía especializada para este segmento, la cual ha adquirido una importante dinámica.

MOVILIZACIÓN DE CRÉDITO

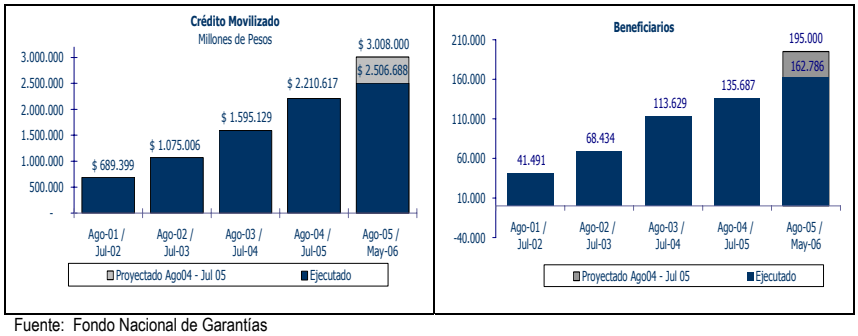
El volumen de nuevos desembolsos respaldados con garantías del FNG (movilización de crédito), así como el número de beneficiarios atendidos, son los principales indicadores de la gestión desarrollada por el FNG.

La movilización de crédito ha registrado un monto de $2.5 billones entre agosto de 2005 y mayo de 2006, con lo cual se proyecta alcanzar una movilización de crédito superior a los $3 billones en el período agosto 2005 - julio 2006, con un crecimiento anual del 36%. Esta cifra representa un aumento del 336% frente al resultado obtenido en el último año del cuatrienio anterior, en el cual la movilización de crédito fue de $689.399 millones. Con estos resultados se proyecta alcanzar para el cuatrienio la suma de $7.9 billones en movilización de crédito.

En términos del número de usuarios del sistema, el comportamiento también ha mostrado una excelente dinámica. Los beneficiarios de estos créditos en los diferentes tipos de productos o programas han continuado

creciendo, habiéndose atendido 162.786 usuarios entre agosto de 2005 y mayo de 2006, con lo cual se proyecta alcanzar un total de 195.000 beneficiarios en el período agosto 2005 – julio 2006. Esta cifra representa un crecimiento de 370% frente al resultado obtenido en el último año del cuatrienio anterior, cuando el número de beneficiarios fue de 41.491. Con estos resultados se proyecta alcanzar para el cuatrienio un total de 513.000 beneficiarios.

Gráfico 9



Fuente: Fondo Nacional de Garantías

RESULTADOS POR PROGRAMAS DE GARANTÍAS

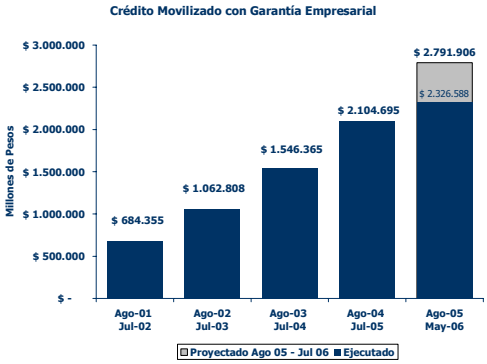
La actividad del FNG abarca tres líneas de garantía. La principal es la de garantía para créditos a micro, pequeñas y medianas empresas, que representa más del 90% de la movilización de crédito del FNG y registra un crecimiento sostenido a lo largo del cuatrienio. Al respecto cabe señalar que durante los últimos años ha habido un aumento muy importante del crédito a la mipyme colombiana, en buena parte debido al apoyo del Gobierno Nacional que, a través de las garantías del FNG, ha compartido con el sector financiero el riesgo de incursionar de forma masiva en este segmento.

En segundo lugar se encuentra el programa de garantía para dinamizar la financiación de vivienda de interés social, el cual prácticamente no existía al comenzar el actual cuatrienio. Este programa se desarrolló a partir del año 2003, cuando el Gobierno Nacional incluyó al FNG en la estrategia para lograr mayores volúmenes de crédito para la vivienda de interés social. Como parte de este proceso, el FNG rediseñó su garantía VIS, convirtiéndola en un instrumento atractivo para el sector financiero, lo cual se refleja en el creciente volumen de créditos VIS con garantía.

Por último se encuentra la garantía para respaldar créditos destinados a educación superior, la cual busca facilitar el acceso al crédito para familias que no cuenten con recursos suficientes para el pago de las matrículas universitarias.

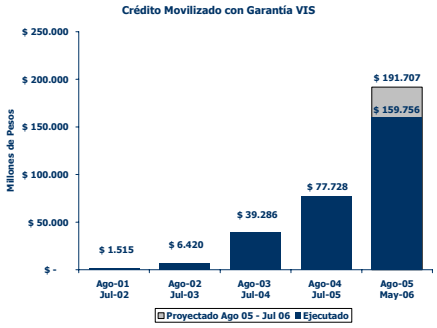
El desempeño de las diferentes líneas de garantía se aprecia en las siguientes gráficas:

Gráfico 10



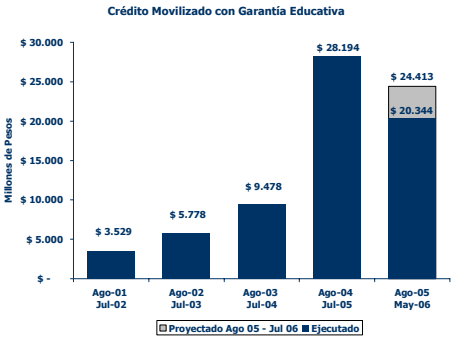
Fuente: Fondo Nacional de Garantías

Gráfico 11



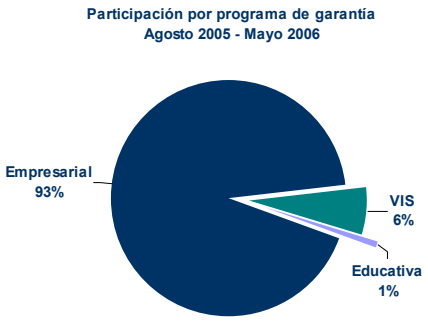
Fuente: Fondo Nacional de Garantías

Gráfico 12



Fuente: Fondo Nacional de Garantías

Gráfico 13

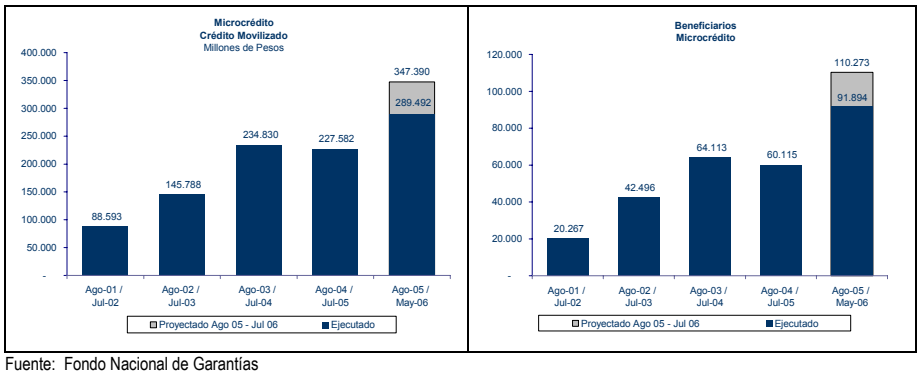


Fuente: Fondo Nacional de Garantías

MICROCRÉDITO EMPRESARIAL

El microcrédito ha sido uno de los programas fundamentales en la gestión del FNG como parte de la estrategia de apoyo a la microempresa coordinada por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Es así como en el período comprendido entre agosto de 2002 y julio de 2006 se proyecta movilizar microcréditos por $1.04 billones para cerca de 300.000 microempresarios.

Gráfico 14



Fuente: Fondo Nacional de Garantías

El FNG ha diseñado una nueva garantía ajustada a las condiciones especiales de originación y seguimiento de este segmento empresarial, con la cual se busca que el volumen de movilización de microcréditos continúe en ascenso.

METAS SIGOB

Frente a las metas planteadas en el SIGOB, el FNG proyecta lograr un cumplimiento por encima de lo previsto para el cuatrienio en el volumen total de crédito garantizado para mipymes, así como una ejecución muy cercana a la meta en el del número de beneficiarios. En efecto, el valor proyectado de los desembolsos con garantía del FNG para este segmento es de $7.5 billones frente a una meta de $6.7 billones, con una ejecución del 112%. En cuanto al número de créditos, se proyecta movilizar 457.300 en el cuatrienio, que frente a los 475.395 establecidos como meta, constituyen un cumplimiento del 96%.

En relación con las metas de microcrédito empresarial, el FNG proyecta movilizar préstamos con garantía por un valor de $1.04 billones en el cuatrienio frente a una meta de $965.000, lo cual representa un cumplimiento del 107.7%. En cuanto al número de microcréditos, se proyecta movilizar 297.263 en el cuatrienio, que frente a los 244.442 establecidos como meta, constituyen un cumplimiento del 122%.

RESULTADOS FINANCIEROS

En materia de resultados financieros, el FNG cerró el ejercicio de 2005 con una utilidad de $10.267 millones, superior en un 20.3% a los $8.534 millones del año anterior, confirmando que es posible combinar una gestión social importante con un sano manejo financiero.

A continuación se presenta la evolución de las utilidades del FNG durante el cuatrienio:

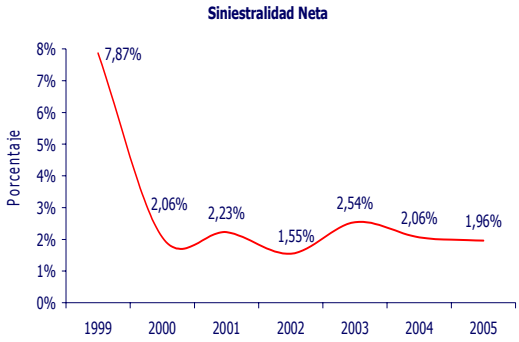
Gráfico 15



Fuente: Fondo Nacional de Garantías

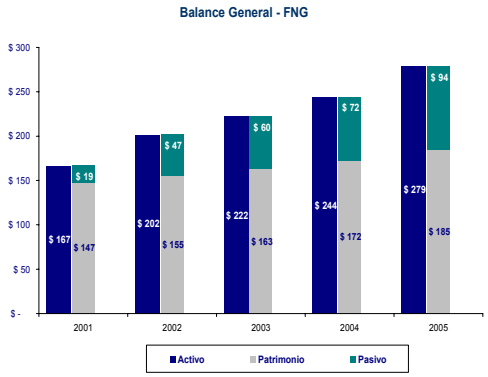
Por otro lado, el comportamiento de los siniestros de garantías ha continuado estable, lo cual se explica en buena medida por el esquema de garantías automáticas con riesgo compartido entre la entidad financiera y el FNG (principalmente al 50%), la masificación de las garantías y consecuente atomización del riesgo, y el buen comportamiento de la cartera de crédito del sistema financiero en general.

Gráfico 16



La evolución de las principales cifras del balance del FNG se puede apreciar en la gráfica que aparece a continuación, donde se destaca el valor del patrimonio, el cual pasó de $155.090 millones en diciembre de 2002 a $184.689 millones en diciembre de 2005, principalmente como resultado de la capitalización de las utilidades generadas por la entidad.

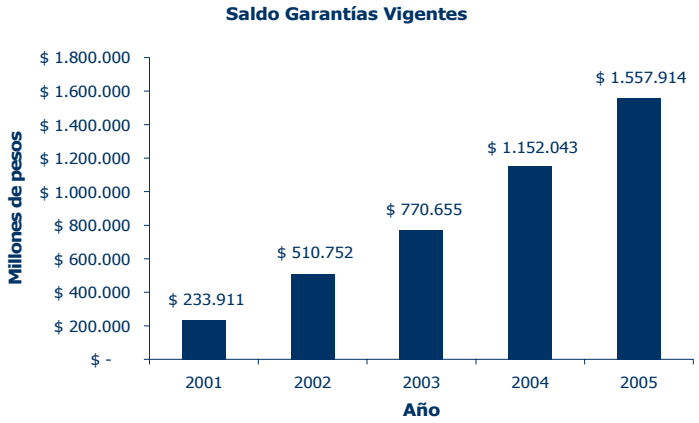
Gráfico 17



Fuente: Fondo Nacional de Garantías

Como es natural, el incremento en la movilización de crédito se ha reflejado en el saldo de las garantías a cargo del FNG, cuya evolución anual se puede observar en la gráfica que aparece a continuación:

Gráfico 18



Fuente: Fondo Nacional de Garantías

De acuerdo, con el decreto 1324 de 2005 que regula el margen de solvencia del FNG, la entidad puede emitir garantías por un valor que no puede superar 9.09 veces su patrimonio técnico. A diciembre de 2005, esta relación alcanzaba un valor de 7.73, lo cual significa que en un plazo aproximado de dos años el FNG puede alcanzar su capacidad máxima de emisión de garantías, por lo cual es necesario iniciar los pasos para obtener recursos para una capitalización de la entidad que le permita a ésta atender el continuo crecimiento de la demanda.

ESTRATEGIA DE COBERTURA DE RIESGOS

Como parte de la estrategia de administración de riesgos desarrollada por el FNG en el presente cuatrienio, durante 2005 se lograron importantes avances en materia de cobertura de los riesgos derivados de la emisión de garantías empresariales automáticas, a través de la cesión de parte del riesgo del FNG a terceros bajo la figura de reafianzamiento o retrogarantía.

En este esquema se estructuraron y firmaron tres convenios de reafianzamiento con la Corporación Andina de Fomento (CAF), la Corporación Interamericana de Inversiones (CII) y el Consorcio Colseguros – Allianz.

Los dos primeros convenios, por valor de US $10 millones cada uno, reflejan la confianza de estas importantes instituciones multilaterales en la gestión del FNG, y abrieron el camino para la realización de una operación por valor de US $150 millones con el Consorcio Colseguros – Allianz, el cual a su vez reaseguró su riesgo con Swiss Re, una de las principales compañías de reaseguros en el mundo.

Estos convenios fortalecen la posición financiera del FNG frente la atención de reclamaciones de garantías, particularmente en eventuales escenarios de alta siniestralidad, protegiendo el capital de la entidad.

VIGILANCIA DE LA SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA

El FNG fue incluido en el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero mediante la Ley 795 de 2003 y sometido a la vigilancia de la Superintendencia Financiera de Colombia a partir de enero de 2004.

Durante el año 2003, el FNG inició un proceso de adecuación a la supervisión de la Superintendencia Financiera que concluyó en el año 2005 y que implicó cambios en la estructura organizacional, tecnológica y contable de la entidad, así como modificaciones sustanciales en los procesos internos. Esta supervisión refuerza la confianza que tiene el sistema financiero en la solidez del FNG al alinear sus prácticas en materia de administración del riesgo con las del resto del sector (Basilea II).

PROYECTO DE MODERNIZACIÓN Y ADECUACIÓN TECNOLÓGICA Y OPERATIVA

El FNG desarrolló desde el año 2003 y principalmente durante el año 2004 y 2005, el proyecto de modernización tecnológica y operativa PRISSA, mediante el cual la entidad logró situarse al más alto nivel tecnológico para gestionar sus procesos, mediante una plataforma basada en SAP que integra el negocio de garantías con los módulos financieros y administrativos.

Adicionalmente, el sistema SAP del FNG ha sido integrado con aplicaciones web mediante el desarrollo de un portal de Internet que ha permitido que a partir del mes de enero de 2006 las transacciones que se realizan entre los intermediarios financieros y el FNG sean totalmente electrónicas y en línea.

ADECUACIÓN DE ESTRUCTURA Y PLANTA DE PERSONAL DEL FNG

El FNG desarrolló desde el año 2002 y durante el 2003 principalmente, un estudio de modernización institucional bajo los parámetros establecidos por el Departamento Administrativo de la Función Pública, buscando adecuar la planta de personal y la estructura del FNG a la nueva dimensión del negocio de garantías y a las mayores exigencias derivadas de la supervisión por parte de la Superintendencia Financiera.

Gracias al decidido apoyo del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, entre otras dependencias del Gobierno Nacional, fueron expedidos los decretos 1595 y 1596 de 2004, mediante los cuales se autorizaron los ajustes solicitados por el FNG, lo cual le ha permitido a éste cumplir con sus metas institucionales.

SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO DE GARANTÍAS

El Decreto 1324 de abril de 2005 que establece el régimen de solvencia y patrimonio técnico del FNG, dispuso que el FNG deberá implementar un Sistema de Administración del Riesgo de Garantías – SARG que le permita establecer el valor de las reservas que deba constituir para cubrir adecuadamente la siniestralidad derivada del otorgamiento de garantías, conforme a la metodología técnica que establecerá la Superintendencia Financiera para este propósito.

Este SARG, que comenzó a diseñarse en el segundo semestre de 2005 y se espera concluir a finales de 2006, le permitirá al FNG adecuarse a las mejores prácticas para la identificación, medición, monitoreo y control del riesgo crediticio.

PERSPECTIVAS

Durante el cuatrienio que termina, la labor del FNG se centró principalmente en consolidar el posicionamiento de la entidad ante el sistema financiero para lograr volúmenes crecientes de crédito a la mipyme, robustecer su infraestructura para atender el nuevo nivel de negocios e introducir prácticas más avanzadas de manejo del riesgo. Todo ello se llevó a cabo principalmente alrededor de los productos tradicionales de crédito del sistema financiero tales como la cartera ordinaria y los préstamos para inversión en activos fijos.

El principal reto para el FNG durante el próximo cuatrienio es el de seguir profundizando el mercado financiero para la mipyme, facilitando el acceso de ésta a otros productos financieros tales como operaciones de factoring, leasing y cupos rotativos, para los cuales se ha iniciado el desarrollo de los productos de garantía respectivos. También es necesario avanzar en el campo de la financiación del comercio exterior. Es importante señalar que el FNG estará poniendo a disposición del mercado, antes de finalizar el año 2006, un producto especializado para respaldar las operaciones de leasing a mipymes.

De otra parte el FNG debe continuar apoyando la profundización de la oferta de servicios de crédito de las entidades financieras en el segmento de microcrédito, principalmente a través de su nuevo producto de garantía especializado, y en este sentido se convertirá en una de las herramientas de la Banca de las Oportunidades en su propósito de incrementar los niveles de bancarización de los sectores de menores ingresos.

En lo referente a la garantía para Vivienda de Interés Social, el reto del FNG consiste en movilizar volúmenes crecientes de crédito hacia este sector, apalancados en los recursos patrimoniales por valor de $50.000 millones que para este efecto han sido asignados en virtud del convenio celebrado con Findeter y de los cuales todavía están pendientes de ser transferidos al FNG $30.000 millones. Con esta base el FNG podría respaldar una movilización total de $747.000 millones, de los cuales ya se ha ejecutado cerca de la tercera parte.

PROEXPORT – COLOMBIA

Es la organización encargada de la promoción comercial de las exportaciones no tradicionales, el turismo internacional y la Inversión Extranjera en Colombia. A través de su red nacional e internacional de oficinas, brinda apoyo y asesoría integral a los empresarios nacionales, mediante servicios dirigidos a facilitar el diseño y ejecución de su estrategia de internacionalización, buscando la generación, desarrollo y cierre de oportunidades de negocios.

Fomenta la realización de negocios internacionales a través de:

- ✓ Identificación de oportunidades de mercado.
- ✓ Diseño de estrategias de penetración de mercados.
- ✓ Internacionalización de las empresas.
- ✓ Acompañamiento en el diseño de planes de acción.
- ✓ Contacto entre empresarios tanto en actividades de promoción comercial como de inversión y turismo internacional.
- ✓ Servicios especializados a empresarios extranjeros interesados en adquirir bienes y servicios colombianos o invertir en Colombia.

Adicionalmente, realiza alianzas con entidades nacionales e internacionales privadas y públicas, que permitan ampliar la disponibilidad de recursos para apoyar las diferentes iniciativas empresariales que promueve la organización o para el desarrollo y mejoramiento de su portafolio de servicios.

MISION

Lograr un mayor impacto en el crecimiento económico del país a través de la promoción de exportaciones no tradicionales, turismo internacional e Inversión Extranjera en Colombia, mediante un proceso de ventas sistemático y una relación de trabajo en "sociedad" con los empresarios que permita la generación, seguimiento y cierre de oportunidades de negocio en los mercados internacionales.

OBJETIVOS GENERALES:

Mejorar la percepción de Colombia a nivel nacional e internacional, generando un ambiente propicio que facilite la desarrollo y cierre de negocios internacionales para nuestro país.

Potencializar a corto y a mediano plazo la venta de bienes y servicios colombianos en los mercados internacionales, ofreciendo al empresario un portafolio de servicios de alta calidad, ajustado a sus necesidades.

Promover y facilitar iniciativas de inversión extranjera directa en Colombia como elemento dinamizador de la economía.

Desarrollar estrategias y acciones encaminadas a lograr la promoción efectiva de Colombia como destino, aumentando el flujo de turistas internacionales al país.

Durante los últimos años Colombia ha presentado un importante crecimiento económico, jalonado especialmente por el dinamismo de las exportaciones, el turismo y la Inversión Extranjera Directa.

Sin duda alguna, Proexport ha jugado un rol fundamental en la consecución de estos resultados, mediante el cumplimiento efectivo del mandato asignado de promover las exportaciones, el turismo internacional y la inversión extranjera, bajo las políticas del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Proexport, a través de su modelo de facilitación de negocios y de su portafolio de servicios ha contribuido de manera importante en la generación de oportunidades y cierre de negocios. En efecto, y luego de tres años de implementación de este modelo, el balance es bastante favorable, cumpliendo así todas las metas trazadas al inicio del cuatrienio.

El modelo de PROEXPORT implementado al inicio del presente cuatrienio, implicó un ámbito de acción mayor y por lo tanto un cambio en nuestra misión: trascender de la promoción comercial convencional a la inserción efectiva de las empresas en los mercados internacionales y la generación de un alto impacto exportador. El modelo de facilitación de negocios de Proexport incorpora siete lineamientos básicos:

Trabajo en "sociedad" con las empresas colombianas, para lograr que las oportunidades de negocio que se desarrollen conjuntamente, se conviertan en exportaciones reales. No se trata, entonces de dar ayuda, sino de trabajar conjuntamente con metas comunes a largo plazo y de compartir los resultados de la gestión conjunta.

Desarrollo y seguimiento a oportunidades de negocios, PROEXPORT ha planteado un nuevo esquema de trabajo, con un mayor grado de involucramiento por parte de la Entidad, en la realización de los negocios de los empresarios del país, con sus clientes en el exterior. En este nuevo esquema de trabajo PROEXPORT se compromete a identificar, generar y hacer seguimiento a todas las oportunidades de negocios que realice en conjunto con sus empresas.

Organización basada en metas, PROEXPORT ha establecido metas para todas las áreas y todos los individuos, para asegurar que todos los esfuerzos estén encaminados hacia un mismo fin. Las metas son definidas de manera concertada por parte de los funcionarios y los gerentes y directores de área.

Evaluación del personal enfocada en el cumplimiento de estas metas: Todos los funcionarios son evaluados trimestralmente contra el cumplimiento de sus metas y un porcentaje importante de su salario es pagado con base en su evaluación.

Programa de estímulos vinculado a resultados: Con el fin de motivar un mayor esfuerzo en la consecución de estos resultados, y que redunden en un mayor beneficio para el país, a partir del año 2003 entró en vigencia un esquema de estímulos vinculado a los resultados obtenidos; bajo la modalidad de salario variable y estímulos por resultados.

Ampliar cobertura a bajo costo: Cierre y reestructuración de algunas oficinas, reduciendo los costos fijos de funcionamiento. Ampliación de cobertura a través de la figura de Representantes Comerciales en el Exterior.

Coordinación con las Embajadas y demás sedes diplomáticas de Colombia en el mundo: PROEXPORT avanza en la coordinación de actividades con el apoyo de las representaciones diplomáticas de Colombia en el mundo, especialmente en aquellos lugares donde no existe presencia alguna de PROEXPORT.

Los principales resultados de la aplicación del Modelo de Proexport durante el cuatrienio 2002 – 2006, se relacionan a continuación:

CUADRO DE METAS Y RESULTADOS CUATRIENIO 2002 -2004

PROEXPORT	Meta Cuatrienio	Meta Marzo 2006	Resultado Marzo 2006	Acumulado Marzo 2006	Acumulado Cuatrienio	% de Avance Cuatrienio Cuatrienio
Empresas nacionales atendidas por PROEXPORT	**23,072**	1,640	3,068	187%	**23,161**	**100%**
Empresas con Negocios	**3,289**	302	675	224%	**3,930**	**119%**
Valor de los negocios pactados en eventos comerciales	**517**	45	17	38%	**769**	**149%**
Valor de las exportaciones directamente facilitadas por Proexport	**910**	175	148	85%	**1,058**	**116%**
Valor de las exportaciones totales de las empresas con negocios facilitados por Proexport	**4,386**	504	425	84%	**7,254**	**165%**

FUENTE: CRM PROEXPORT

EXPORTACIONES

Las exportaciones colombianas han tenido un significativo aumento durante los últimos cuatro años, representadas en un crecimiento del 77%, al pasar de US$ 11.975 millones en el 2002 a US$ 21.191 en el 2005. Las exportaciones no tradicionales igualmente mantuvieron una importante dinámica pasando de US$ 6.666 millones en el 2002 a US$ 10.825 millones en el 2006.

Proexport ha participado de manera activa en la generación de estos resultados. Durante el cuatrienio 2002-2006, Proexport contribuyó (de manera indirecta) en la generación de exportaciones por un valor de US$ 7.254 millones, alcanzando un cumplimiento de la meta del cuatrienio del 165%.

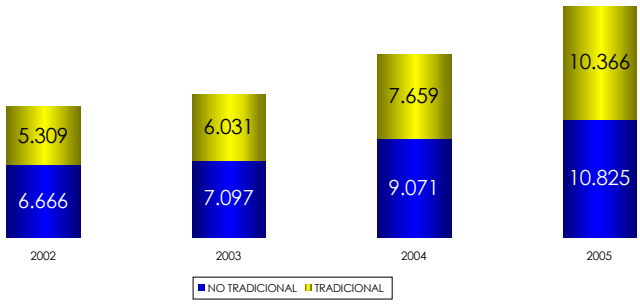
En el primer trimestre del año, se observa un cumplimiento del 84% que obedece a que la información del DANE con la que se cruza la información de las empresas trabajadas hasta marzo, tiene un rezago y esta disponible hasta el mes de febrero.

Tal y como se menciona anteriormente, uno de los pilares fundamentales del Modelo de Gestión de Proexport lo constituye el ser una entidad orientada a resultados y para esto fueron fijadas metas que buscaban generar un alto impacto exportador que se reflejara en el crecimiento económico y en la generación de empleo del país. Una

de las principales metas es la de medir el impacto directo de Proexport en la generación de los negocios, para lo cual las empresas certifican el monto de negocios que gracias a la gestión de Proexport lograron realizar[7].

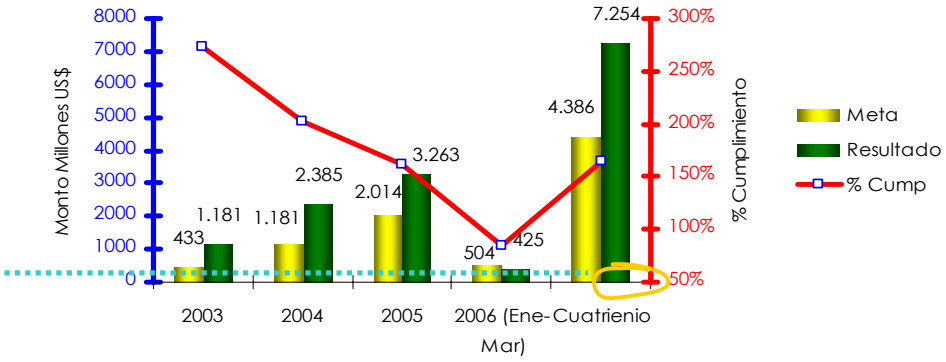
La meta de facilitación directa de resultados de Proexport durante el cuatrienio, ascendía a US$910 millones y se lograron negocios acumulados a marzo 31 de 2006 por US$ 1.058 para un cumplimiento de la meta del cuatrienio del 116%

Exportaciones Colombianas 2002 - 2006



Fuente: DANE

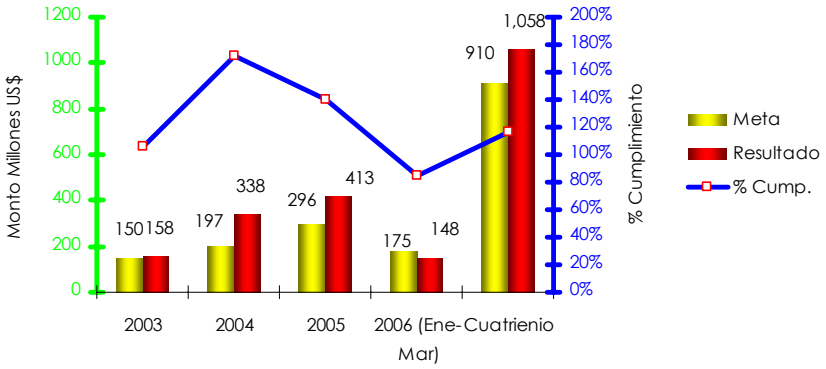
Exportaciones totales facilitadas por Proexport (USD millones)



Fuente: DANE Cálculos Proexport

[7] Los resultados directos de Proexport son certificados y auditados por la firma KPMG

Exportaciones directamente facilitadas por Proexport (USD millones)



Fuente: CRM Proexport

Buscando siempre ampliar la cobertura y beneficiar a cada vez más empresas con los servicios de Proexport, se incluyó la meta número de empresas con negocios. Esta meta para el cuatrienio era de 3.289 y se certificaron en promedio 3.930 empresas con un cumplimiento durante en el cuatrienio de 119%.

De otra parte, la meta de empresas atendidas por toda la red, se cumplió de manera satisfactoria en cada uno de los años, al atender un promedio de empresas de 6.698 por año, más de la mitad del Universo Exportador colombiano, a la fecha se cuenta con un acumulado de 23.161 empresas atendidas frente a una meta de 23.072 con un cumplimiento de la meta en el cuatrienio del 100,3%.

En lo que respecta al 2005 y 2006 se han atendido 9.853 empresas a través de los diferentes servicios prestados por PROEXPORT.

Una importante herramienta que ha contribuido a fomentar el intercambio entre Colombia y sus socios comerciales, ha sido la realización de macroruedas de negocios y los eventos comerciales.

A través de estos mecanismos se han facilitado expectativas de negocios cercanos a los US$ 769 millones, frente a una meta planteada inicialmente de US$517 millones. Esto representa un 148% de avance frente a la meta del cuatrienio.

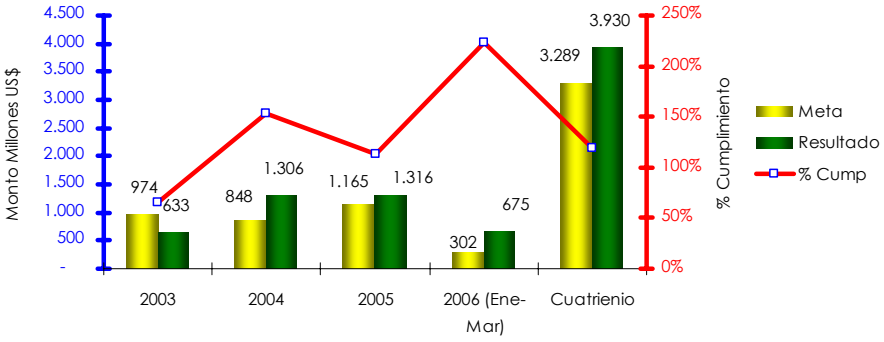
Entre las vigencias 2003 – 2006 se han realizado 14 macroruedas, 5 de las cuales se llevaron a cabo entre el 2005 y el 2006.

Dentro de los resultados de gestión del cuatrienio, es importante destacar:

932 vinculadas al Programa Expopyme acompañamiento y 752 empresas vinculadas al Programa Expopyme tradicional

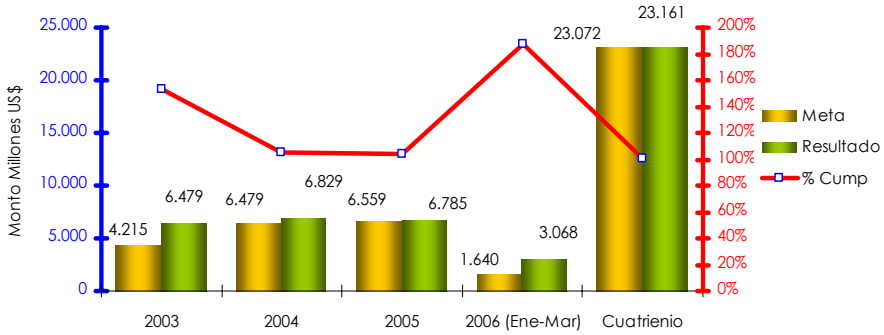
Constitución de 16 redes empresariales, entre las que se destacan los proyectos de asociatividad de 90 empresas.

No. de empresas con negocios (USD millones)



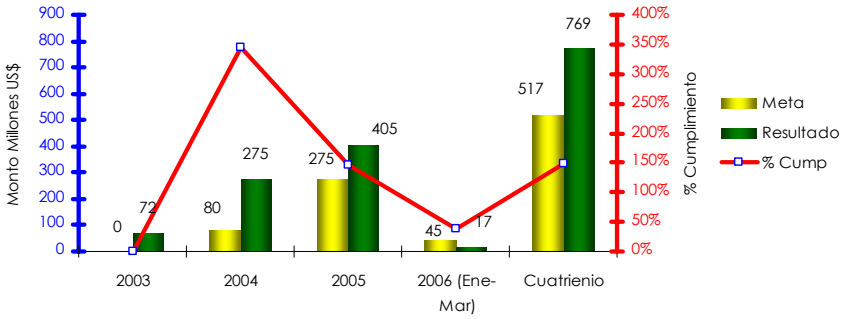
Fuente: CRM Proexport

Número de Empresas atendidas por la red de Proexport



Fuente: CRM Proexport

Expectativas de negocios facilitados a través de eventos comerciales (USD millones)



Fuente: KPMG y PROEXPORT

7.993 millones de pesos en recursos apalancados de cooperación internacional y nacional que permitieron apoyar la competitividad de las empresas colombianas.

339 empresas apoyadas en certificaciones de calidad, y normas técnicas especializadas, tales como: ISO 9000 Gestión de la Calidad, ISO 14000– Gestión Ambiental, BPM – Buenas Prácticas de Manufactura, HACCP – Análisis de Riesgos y Control De Puntos Críticos, OHSAS 18000 – Sistema De Salud Ocupacional, Higiene Y Seguridad Industrial, BPA – Buenas Practicas Agrícolas, WRAP – World Responsible Apparel Principles, BASC – Business Anti-Smuggling Coalition.

Realización de 241 estudios de mercado por producto y 200 estudios sectoriales para 14 países en el proyecto BID FOMIN.

La apertura 22 Zeikys para una muy amplia cobertura nacional

TURISMO

El sector del turismo igualmente ha alcanzado una reactivación importante, como quiera que el numero de turistas que ingresan al país, paso de 566.692 en el año 2002 a 937.350 en el 2005, representativo de un crecimiento del 65% y de un retorno de la confianza en el país.

La labor de Proexport en este rubro ha sido igualmente significativa: Durante el 2005 Proexport diseñó la estrategia de promoción, que consiste básicamente en tres aspectos fundamentales de trabajo: Capacitación, Comunicación y Divulgación y el mas importante Promoción Internacional. Los principales resultados de esta gestión en Proexport se presentan a continuación:

CAPACITACIÓN

Durante la vigencia de 2005:

14 talleres de turismo en las diferentes regiones del país, (Bogotá, Cartagena, Medellín, Santa Marta, Cali, Guajira, Bucaramanga, Leticia, San Andrés) buscando diseñar y construir una propuesta desde lo regional, para la promoción internacional del sector turístico y de sus productos.

Seminarios de capacitación para preparación de ferias internacionales, 3 Seminarios de Web Site Promotion con 150 asistentes, y la coordinación de 2 seminarios de Servicio al Cliente de Cruceros, con 85 asistentes.

Realización de **workshops** (capacitaciones y presentaciones de destino) dirigidos a los empresarios mayoristas y agentes de viaje de diferentes países donde Proexport tiene oficina comercial, alcanzando una cifra de 3.545 empresarios capacitados.

Igualmente, el macrosector Turismo llevó a cabo **viajes de familiarización** a mayoristas y agentes de viaje, trayendo a Colombia un total de 304 personas provenientes de los siguientes mercados: Ecuador, Brasil, Estados Unidos, Centroamérica, Venezuela y Canadá.

DURANTE EL 2006 SE LLEVARON A CABO LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES DE CAPACITACIÓN:

Realización de 5 FAMS: Chile 1 - Brasil 2 - Venezuela 1- Caribe 1

Realización de 10 PRESS-TRIPS: Ecuador 4 - Brasil 2 - Caribe 1 - Italia 2 - España 1

6 WORKSHOPS: Ecuador 3 – Brasil 2 – Venezuela 1

COMUNICACIÓN

Vigencia 2005:

En este aspecto PROEXPORT adelanta desde el año 2004, la estrategia de medición de Free Press y noticias en el exterior relacionadas con los destinos, para lo cual, en el **año 2005** vinieron 12 periodistas de Brasil, 4 de México, 4 de Estados Unidos, 5 de Venezuela, 2 de España, 5 de Canadá, 17 de Ecuador, y 4 de Centroamérica; en total **53** periodistas miembros de medios especializados que han generado artículos de prensa con noticias positivas en el exterior.

Se desarrollaron páginas web para la promoción internacional del turismo, específicamente para los mercados de Brasil (www.caribecolombiano.com.br) y de Ecuador (www.ecuadorvivecolombia.com) ampliando de esta manera nuestro alcance internacional.

Se participó en programas especializados de turismo en varios países: Programa Canal 2 de Estados Unidos, Ritmo Son Latino de México, Destinos TV de Costa Rica; Reporter Record, Programa Do Jo y Mestre Cuca de Brasil.

En lo corrido de **2006** se han llevado a cabo diferentes actividades de comunicación obteniendo resultados importantes tales como publicitar en diferentes programas de televisión de diferentes países, realización de promoción Uno a Uno efectuando 1.375 contactos efectivos a través de diferentes eventos, apoyando de ésta manera la labor de promoción del Turismo Internacional.

PROMOCIÓN

Durante la vigencia de 2005:

Con el fin de generar contactos comerciales en los mercados en donde la estrategia se ha implementado, se asistió a diferentes ferias y eventos de carácter internacional, participando de manera efectiva en FITUR España, FITCAR Venezuela, ACHMART Chile, Mundo Exótico México, Feria de Cruceros St Kitts, FITE Ecuador, LACIME Brasil, FIT Argentina.

Se apoyó la realización de ruedas de negocios con 70 compradores dentro del Marco de la Vitrina Turística ANATO y BTI de Medellín.
Se le otorgó a Colombia la sede de la XVII Asamblea de la Organización Mundial del Turismo OMT que se llevará a cabo en 2007, igualmente será la sede del Latin Travel Mart, y la sede de la reunión de socios platino de la FCCA (Asociación de Cruceros de la Florida).

En la vigencia de 2006 se han llevado a cabo las siguientes actividades de promoción:

Participación en Ferias y Eventos Internacionales tales como FITUR, BIT y ITB.
Reactivación CRUCEROS : 36 cruceros de Royal Caribean, con un ingreso aproximado de 75.000 pasajeros
1ª macrorueda de Turismo, con asistencia de 143 compradores internacionales y cerca de 200 empresas nacionales, generando 998 contactos efectivos y expectativas de ingreso al país de 141.107 turistas extranjeros.

A través de la implementación de la estrategia del Turismo Internacional y como fruto de la realización de las actividades de comunicación, capacitación y promoción, se obtuvieron los siguientes resultados facilitados directamente por PROEXPORT en materia de atracción en número de Turistas a Colombia:

2005: 1.567 turistas en el 2005 en Vuelos charter, provenientes de Canadá
1.320 pasajeros provenientes de Centroamérica (En 2005)
Después de 4 años dos barcos de la linea Norwegian Cruise Line volvieron a Cartagena.

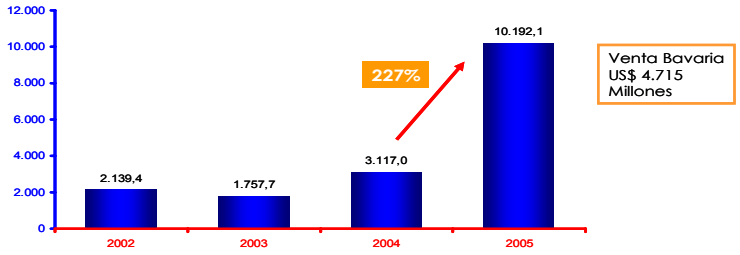
Resultados 2006 a la fecha: **6.176** Turistas certificados, de los cuales corresponden:

- **4.833** turistas certificados provenientes de Ecuador
- **1.343** turistas certificados provenientes de Brasil

INVERSIÓN

Actualmente, la inversión extranjera en Colombia es uno de los componentes que afectan de manera más significativa el crecimiento del país. Durante el 2005 la Inversión Extranjera Directa en Colombia registró un crecimiento de 227% en comparación con 2004, pasando de US$ 3.117 millones en 2004 a US$ 10.192 millones en 2005, incluyendo la venta de Bavaria. Los sectores en donde se generó mayor inversión fueron en maquinaria y equipo con un 34,1% del total de la inversión, y en equipo de transporte con un 11,8%.

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA



Fuente: Banco de la Republica

Por directriz presidencial, Proexport asumió desde el año 2004 la Promoción de Inversión Extranjera Directa.

Mediante el Decreto 4337 del 22 de diciembre de 2004 del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, se adiciona a Proexport la promoción y facilitación del crecimiento y consolidación de las iniciativas de inversión extranjera en Colombia. Mediante este decreto se oficializa la fusión de Convertir y Proexport.

Los siguientes fueron los logros alcanzados por PROEXPORT en el 2005 en materia de Inversión Extranjera:

ESTRUCTURACIÓN ÁREA DE INVERSIÓN EXTRANJERA

Fortalecimiento del Equipo

Se completó el proceso de integración del equipo de Coinvertir a Proexport y se terminó de fortalecer el equipo en tres ejes fundamentales: Promoción de Inversión, Legal y Clima de Inversión e Inversionista Instalado.
Se integraron los productos y servicios ofrecidos anteriormente por Coinvertir, tales como la página de Internet y las publicaciones: Marco Legal Colombiano, Directorio Legal, Guía de Servicios para el Inversionista y La Guía de Inversión Extranjera.

Se completó la integración del equipo de Proinvest (programa con el BID) mediante la contratación de su coordinador y la definición de los procedimientos para la integración del programa.

Capacitación Equipo de Inversión:

Visita a Irlanda y al Reino Unido para conocer las mejores prácticas en promoción de inversión extranjera y traída de un experto Irlandés en el Modelo de atracción de inversión extranjera.
El equipo participo activamente en la elaboración y obtuvo entrega final y presentación del estudio de Competitividad elaborado por la USAID, en el marco de la mesa de cooperación del TLC. Este estudio incluye: Diagnóstico de competitividad de Colombia para la IED, Estrategia de promoción de inversión y perfiles iniciales de sectores que deben ser abordados para atraer inversión extranjera al país.

Atención a Inversionistas Potenciales
Se atendieron 94 inversionistas, de los cuales 7 fueron casos de éxito, 27 presentaron alguna oportunidad concreta, 45 con posibilidad futura y 15 que no presentaban oportunidad alguna.
Se recibieron visitas al país de 49 inversionistas.
Se respondieron 132 consultas legales y 147 consultas de tipo económico.
Se facilitaron inversiones por US $ 128 millones

IMAGEN PAÍS

Durante el 2005 se lanzo el programa Marca País, que busca cambiar la imagen negativa de Colombia en el exterior, buscando como fin ultimo la generación de mas negocios para Colombia, en exportaciones, turismo e inversión.

Los resultados de este proyecto, ya se comenzaron a reflejar en un aumento significativo de la prensa positiva de Colombia en el exterior y de una percepción mucho mas cercana a la realidad de nuestro país. Este programa, contribuirá sin duda en la generación del alto impacto de las exportaciones, el turismo y la inversión extranjera y redundara en el crecimiento económico de Colombia.

RECONOCIMIENTO PROEXPORT

Finalmente, es importante hacer referencia a los reconocimientos otorgados a Proexport y su Modelo de Gestión durante el presente cuatrienio:

Ganador World TPO Awards 2004 Malta.
Cuarto lugar entre 82 entidades gubernamentales del mundo en estudio de Gobierno Ágil, realizado por la Firma Británica AT Kerney y la revista The Economist, en el 2004
Finalista en el año 2003 en la categoría de Innovación, en los premios Portafolio.
Nominación en la categoría de mejor líder empresarial, premio Portafolio año 2003 y 2004.
Premio “Agencia líder en la provisión de información de inversión” otorgado por WAIPA en el 2006.
Premio MIGA al Web Site de Inversión: “Best practice: Investor information to go” en el 2006.

SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO
- SIC -

La Superintendencia de Industria y Comercio es un organismo de carácter técnico, cuya actividad está orientada a fortalecer los procesos de desarrollo empresarial y los niveles de satisfacción del consumidor colombiano.
Dentro del esquema que plantea la Constitución Política de Colombia y el contexto económico, la Superintendencia cuenta en su estructura con las siguientes áreas misionales, hacia las cuales se orienta su labor:
La Delegatura de Promoción de la Competencia, área encargada de vigilar el cumplimiento de las normas que garanticen la libertad de competencia en los mercados.
La Delegatura de Propiedad Industrial cumple la tarea de conceder los derechos de uso de los signos distintivos y las nuevas creaciones; y promover la transferencia de información tecnológica.
La Delegatura de Protección del Consumidor, área destinada a vigilar el cumplimiento de las normas que enmarcan la defensa de los derechos de los consumidores y fomentar el mejoramiento de la calidad de bienes y servicios.

MISION

Reconocer oportunamente los derechos de propiedad industrial; propiciar la adecuada prestación de los servicios de los registros públicos, cuya administración ha sido delegada a las cámaras de comercio; garantizar el cumplimiento de los derechos de los consumidores; fomentar el mejoramiento de la calidad en los bienes y servicios y estimular la competencia mediante la aplicación de las normas sobre prácticas comerciales restrictivas y competencia desleal. Asimismo mantenemos los patrones nacionales de medida para garantizar el nivel metrológico que requieren los agentes económicos y vigilamos la operación de las entidades de certificación electrónica.
La gestión está orientada al cumplimiento de los mandatos constitucionales de servicio a la comunidad, de promover la prosperidad general y de garantizar la efectividad de los principios, derechos y deberes consagrados en la Constitución para lo cual mejoramos los sistemas de información, desarrollamos el talento humano y cumplimos los estándares nacionales e internacionales de calidad, en función de las necesidades de los usuarios de nuestros servicios.

VISION

Seremos una institución reconocida en el ámbito nacional e internacional por el cumplimiento de la normatividad y términos establecidos en las disposiciones legales relacionadas con la administración del sistema nacional de propiedad industrial, la protección del consumidor y la promoción de la competencia, garantizando la efectividad de los cometidos estatales señalados en las normas correspondientes.
Habremos consolidado una estructura organizacional plana con niveles de delegación que permitirán la toma de decisiones ágiles y oportunas, soportadas en sistemas administrativos integrados y sinérgicos entre áreas, automatizados, confiables, productivos y versátiles, que atenderán los requerimientos de nuestros usuarios.
Contaremos con un talento humano que se distinguirá por su profesionalismo, compromiso, responsabilidad social y niveles de productividad, con una clara orientación de servicio al país. El enfoque de las labores cotidianas estará dirigido a una gestión integral hacia la calidad como fundamento del mejoramiento de la productividad y la competitividad institucional.

La Superintendencia de Industria y Comercio es un organismo de carácter técnico, cuya actividad está orientada a fortalecer los procesos de desarrollo empresarial y los niveles de satisfacción del consumidor colombiano, tiene como objetivo administrar el sistema de propiedad industrial, velar por la observancia de las disposiciones de prácticas comerciales restrictivas, competencia desleal, integraciones empresariales, protección del consumidor, controlar y vigilar las cámaras de comercio, organizar y administrar el sistema de acreditación; y organizar y administrar los laboratorios primarios de metrología.

En el presente documento se presenta el informe de gestión del periodo comprendido entre agosto de 2002 y mayo de 2006, a nivel de cada una de las líneas de acción institucional y los resultados administrativos. Las líneas de acción hacen relación a:

Propiedad industrial. Sistema administrado por la Superintendencia, para la concesión de derechos sobre nuevas creaciones (Patentes de invención, modelos de utilidad y diseños industriales) y sobre los signos que los comerciantes utilizan para distinguir sus productos y servicios (Marcas, lemas, nombres y enseñas comerciales) en el mercado.

Promoción de la competencia. Investiga, corrige y sanciona las prácticas comerciales restrictivas de la competencia y la competencia desleal. Así mismo se analizan para autorizar, condicionar u objetar las integraciones de empresas que se dediquen a una misma actividad productiva.

Vigilancia cámaras de comercio. Encargada de regular lo relativo al registro único de proponentes, determinar las reglas de funcionamiento del registro mercantil, determinar la periodicidad con que las cámaras de comercio deben dar noticias del registro mercantil y vigilar administrativa y contablemente las mismas, además de vigilar las elecciones de las juntas directivas y atender las consultas referentes al área.

Protección del consumidor. Responsable de vigilar la observancia de las disposiciones contenidas en el estatuto de protección del consumidor, hoy decreto 3466 de 1982, en tal virtud tramita las denuncias que se presentan e inicia investigaciones de oficio tendientes a establecer su contravención. En este campo tiene facultades administrativas para ordenar la suspensión de conductas ilegales, sancionatorias para reprimir a los infractores y jurisdiccionales para resolver sobre la garantía mínima presunta.

Sistema de acreditación y metrología. Establece, coordina, dirige y vigila los programas nacionales de control industrial de calidad, pesas, medidas y metrología, y organiza los laboratorios de control de calidad y metrología que considere indispensables para el adecuado cumplimiento de las funciones, así como acredita y supervisa los organismos de certificación, los laboratorios de pruebas, ensayos y de calibración que hagan parte del sistema.

PROPIEDAD INDUSTRIAL

En signos distintivos durante el período se evacuaron 69.864 solicitudes entre concesiones, negaciones, desistimientos, archivos y cancelaciones de registros de marcas, lemas, nombres y enseñas comerciales, correspondiente al 88.59% del total en trámite. Durante el periodo fueron presentadas 71.035 solicitudes, lo cual implicó un nivel de eficiencia del 98.35%

En cuanto a las solicitudes de nuevas creaciones, es decir solicitudes de patentes de invención, modelos de utilidad y diseños industriales, se evacuaron 6.152 expedientes, entre concesiones, negaciones, desistimientos y archivos, frente a 7.755 solicitudes presentadas durante el mismo periodo.

Igualmente, se tramitaron 68.038 afectaciones y renovaciones en el registro de propiedad industrial, evacuando el 98.76% de las solicitudes en trámite, alcanzando un nivel de eficiencia del 100.32%. En relación con los recursos interpuestos por decisiones relacionados con propiedad industrial, se atendieron 30.496 solicitudes, lo cual corresponde al 89.69% de las solicitudes en trámite y se atendieron 58.503 certificaciones.

En relación con los servicios prestados por el banco de patentes, en cuanto a transferencia de información tecnológica, se atendieron 1.139 solicitudes de búsquedas tecnológicas y se implementó un programa permanente de vigilancia tecnológica, mediante la divulgación de boletines, radiografías y monitoreos tecnológicos.

Se impartieron instrucciones sobre la aplicación del Tratado de Cooperación en Materia de Patentes (PCT), modificando lo previsto en el titulo X de la circular única. El tratado posibilita a los inventores nacionu8ales obtener los mismos efectos de solicitudes nacionales en los 118 países contratantes.

Se prestó apoyo a los procesos de negociación de tratados que involucran de manera directa el tema de patentes, tales como el ADPIC (en lo relativo a salud pública, al convenio sobre diversidad biológica y la protección de los conocimientos tradicionales y el folclore; al comercio y al medio ambiente; al comercio y a la transferencia de tecnología; a la cooperación técnica y creación de capacidad), el ALCA (en lo referente a segundos usos de productos o procedimientos; protección de datos suministrados contra usos comerciales desleales; protección de descubrimientos considerados patentables y patentes de software, entre otros); SPTL o Tratado sobre el Derecho Sustantivo de Patentes.

La Organización Mundial para la Propiedad Intelectual, OMPI, la Superintendencia de Industria y Comercio, Colciencias e instituciones Suizas, pusieron en marcha el proyecto redes de investigación y propiedad intelectual, dirigido a apoyar a los científicos de países en desarrollo, en la protección y comercialización de los resultados obtenidos en sus investigaciones. En Colombia, el proyecto se cumplirá en cuatro fases y culminará en el 2006, en donde se formará en tres ámbitos claves de la propiedad industrial a 45 personas que estarán en posición de ofrecer sus conocimientos a los representantes de las comunidades científicas.

PROMOCIÓN DE LA COMPETENCIA

En relación con las denuncias por posibles violaciones a las normas de prácticas comerciales restrictivas, en el período se evacuaron 203 denuncias, correspondiente al 73.02% de las denuncias en trámite. Durante el periodo fueron radicadas 228 solicitudes, por este mismo concepto.

En cuanto a las solicitudes de concepto previo de integraciones jurídico económicas, se emitieron 360 conceptos, los cuales equivalen al 96.51% del total solicitado. Durante el periodo fueron presentadas 357 solicitudes.

Se adelantaron estudios en los sectores de la construcción, hipermercados, metalúrgico, combustibles, telefonía móvil, industria láctea, empresas ladrilleras, salud EPS, gaseosas, jugos y aguas, sector textil, software, concreto, administradoras de riesgo subsidiado – ARS, cacao, entre otros.

En competencia desleal se evacuó el 79.88% de las denuncias / demandas en trámite, lo cual corresponde a 715 solicitudes, lográndose un nivel de eficiencia del 90.39%, dado que durante el periodo se presentaron 791 solicitudes,

En lo relacionado con las medidas cautelares se atendieron 137 solicitudes, de las cuales en 12 casos fueron procedentes, teniendo en cuenta que prevenían actos considerados graves y de inminente peligro para el comercio.

En desarrollo de las solicitudes de liquidación de perjuicios por casos de competencia desleal durante el período se archivaron 7 casos por no mérito, 1 caso por fallo de incidente y en 2 casos se declaró la nulidad de lo actuado.

En julio de 2005 entró en vigencia la ley 962, mediante la cual se contempla que los procesos jurisdiccionales que conoce la Superintendencia en materia de competencia desleal, se deben tramitar por el proceso abreviado previsto en el Código de Procedimiento Civil. Esta iniciativa surgió por esfuerzos de la Superintendencia, dirigidos a lograr un cambio en la legislación que permitiera rescatar los aspectos positivos que representa contar con una autoridad especializada en competencia desleal y, al tiempo superar las dificultades procesales que la experiencia demostró que se presentaban en la práctica.

VIGILANCIA CÁMARAS DE COMERCIO

En cuanto a la vigilancia y el control de las 57 cámaras de comercio, durante el período se evacuó el 91.50% de las denuncias presentadas, correspondiente a 140 solicitudes. En cuanto a las denuncias presentadas contra personas que ejercen el comercio sin estar inscritas en el registro mercantil se evacuaron 52 denuncias, lo que corresponden al 98.11% de las solicitudes en trámite.

De las 163 solicitudes de reformas a reglamentos internos de las cámaras de comercio se evacuó el 98.77%, que corresponde a 161 solicitudes. Asimismo, se atendió el 97.11% de las solicitudes de recursos de apelación contra actos expedidos por las cámaras de comercio, correspondiente a 537 solicitudes.

Se atendió el 100% de las solicitudes de selección de avaluadores presentadas por promotores de empresas que se encuentran en procesos de reestructuración, correspondiente a 24 solicitudes.

En ejercicio de la facultad de inspección y vigilancia, la entidad compiló y analizó de manera integral los informes remitidos por las cámaras de comercio, permitiendo presentar una visión general de la situación de las cámaras de comercio, en temas tales como el cumplimiento de la normatividad que les atañe en desarrollo de las funciones de registro delegadas por el Gobierno Nacional, la verificación del desarrollo y cumplimiento a las instrucciones impartidas por la Superintendencia de Industria y Comercio, en cuanto a condiciones de atención a

los usuarios y el comportamiento administrativo , financiero y contable que presentaron durante la respectiva vigencia de reporte.

En aspectos regulatorios, se impartieron instrucciones sobre el funcionamiento del registro mercantil, el procedimiento de elección de los revisores fiscales de las cámaras de comercio, a fin de dar aplicación a lo dispuesto en el articulo 23 del decreto 898 de 2002, reajuste de los puntajes de los aspectos a evaluar en el proceso de calificación y clasificación de las cámaras de comercio, la elección de Directores de las Juntas Directivas de las Cámaras de Comercio, la presentación del informe anual de registros públicos y el contenido del informe trimestral de los registros públicos, con el fin de adaptar el mismo a los nuevos requerimientos normativos en materia de registros públicos

Durante el período se efectuó el seguimiento al proyecto de puesta en funcionamiento del registro único empresarial, el cual entró en vigencia en el 2005, a cargo de las Cámaras de Comercio, permitiendo que cualquier acto de inscripción ante uno de estas entidades, pueda ser consultada de forma inmediata, en cualquier sede de una Cámara en el país.

Se adelantó la vigilancia de los proceso de elección de las juntas directivas de las cámaras de comercio, verificándose el cumplimiento de los aspectos legales, por parte de las cámaras de comercio en sus procesos electorales y atendiendo las consultas de los comerciantes en cada región.

PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR

En el período se evacuaron 26.378 denuncias por posibles violaciones a las normas de protección al consumidor, relacionadas con calidad e idoneidad, información, propaganda, precios, leche, ventas a plazos, reglamentos técnicos y metrología legal, correspondiente al 89.58% de las solicitudes en trámite.

El no cumplimiento con las normas de calidad y protección al consumidor a la hora de ofrecer bienes y servicios, especialmente en electrodomésticos, muebles, computadores y vehículos encabezan la lista de las quejas presentadas por los consumidores. Igualmente, las denuncias por publicidad, propaganda engañosa sobre precios e incumplir el ofrecimiento de promociones a los clientes y por no cumplir con los contenidos, son otros de los motivos que generan la aplicación de sanciones a fabricantes y comercializadores.

En desarrollo de la implementación del sistema de supervisión empresarial mediante el cual empresarios de sectores específicos, deben remitir información periódica y esporádica a la Superintendencia, para la verificación del cumplimiento de reglamentaciones vigentes sobre la materia, se evaluaron 3.510 reportes de los sectores automotor, supermercados, servicios no domiciliarios de telecomunicaciones, bienes con garantía reglada, entre otros.

En cuanto a los trámites adelantados en servicios no domiciliarios de telecomunicaciones, se trasladaron a los operadores para atender en primera instancia 14.969 denuncias. Igualmente se evacuaron 568 investigaciones por posibles violaciones a las normas vigentes y se atendieron 13.609 apelaciones presentadas. En cuanto a las denuncias por silencios administrativos se atendieron 3.244 solicitudes y se dio respuesta a 2.348 peticiones presentadas.

Durante el período de análisis se atendieron 5.738 conceptos relacionados con reglamentos técnicos y metrología legal, 7.536 solicitudes de registro de fabricantes e importadores. Se impartieron instrucciones sobre las exigencias en materia de calidad y garantía a los gasodomésticos.

Se desarrolló un programa de capacitación y pasantías para alcaldes, contribuyendo al fortalecimiento del ejercicio de las funciones de protección al consumidor en cabeza de las alcaldías municipales y a la actualización en la normatividad aplicable. Al respecto, se debe tener en cuenta que los mandatarios locales tienen facultades para la protección del consumidor dentro de su jurisdicción.

La campaña de divulgación y capacitación a las alcaldías da a conocer la normatividad y procedimientos en materia de metrología legal en temas como el vocabulario metrológico, el sistema internacional de unidades, los procedimientos de verificación de instrumentos de pesaje, la verificación de surtidores de combustible y el control de contenido en productos preempacados entre otros. Como resultado de la capacitación suministrada y con la participación de la Superintendencia, fue inaugurado el primer puesto de verificación oficial de pesas y medidas en la plaza de mercado del municipio de Fusagasugá.

Se adelantaron campañas de selección de unidades en el mercado para la verificación del cumplimiento de requisitos técnicos obligatorios, mediante pruebas en laboratorios acreditados; los incumplimientos encontrados se han sancionado con multa y prohibición de comercialización del producto.

Se editaron y distribuyeron las publicaciones: Guía del Consumidor, Consuma con sumo cuidado, Compendio de doctrina y jurisprudencia de Protección al Consumidor, Compendio de doctrina y jurisprudencia de Servicios no domiciliarios de Telecomunicaciones, Compendio de normas de Protección al Consumidor y dos folletos titulados ¿Cómo presentar una queja? y Control y vigilancia de reglamentos técnicos. Buscando impulsar el sistema nacional de defensa al consumidor, se realizaron pasantías en protección al consumidor, reglamentos técnicos y metrología legal.

En aspectos regulatorios, la Superintendencia en conjunto con la Procuraduría General de la Nación impartió instrucciones a las alcaldías sobre lineamientos legales y orientaciones que permitirán a los alcaldes definir el ámbito de su competencia en el tema de protección al consumidor. Igualmente en consideración a la continua evolución del mercado, en el cual se ofrecen diferentes presentaciones de productos que brindan soluciones integrales a las necesidades de los consumidores, y la importancia de mantener actualizada la información que se brinda al público en los grandes almacenes, se instruyó sobre los precios de los combos, kit, ancheta o similares y sobre el aviso de cumplimiento que deben poner a vista del público.
Se modificaron o complementaron aspectos contenidos en la circular única, relacionados con el alcance de la garantía en baterías, reglas para el control de las normas de protección al consumidor en el sector automotor, adquisición de bienes y prestación de servicios mediante sistemas de financiación, suficiencia de la información suministrada a los consumidores sobre los refrigeradores y congeladores de uso doméstico, información al consumidor en relación con el expendio de medicamentos y exigencias en materia de calidad y garantía a productores, importadores, representantes de productores, proveedores o expendedores, centros de servicio y expendedores de repuestos autorizados del sector de electrodomésticos.

Se resalta la reglamentación expedida por la Superintendencia, mediante la cual se estableció la obligatoriedad para fabricantes, importadores y comercializadores, de que las magnitudes de los refrigeradores se indiquen en

metros cúbicos o litros, en lugar de pies, como se venía haciendo, lo cual permite evitar la confusión que generaba en los consumidores la utilización de la medida.

Se ajustaron las instrucciones impartidas con destino a los operadores de servicios no domiciliarios de telecomunicaciones, en especial a los prestadores de telefonía móvil (TMC, PCS y Trunking), adoptándose mecanismos para agilizar la solución de las quejas presentadas por los usuarios. La reglamentación exige la creación de una base de datos donde puedan reportar los equipos extraviados, hurtados o desactivados, con el fin de que no vuelvan a ser incluidos en el sistema.

Mediante circular externa 4 de 2004 la Superintendencia aclaró el trámite que deben seguir los suscriptores y usuarios de telefonía móvil que deseen presentar quejas por la calidad e idoneidad de los terminales con que cuentan, esta circular establece que los abonados deberán presentar sus reclamos, en primera instancia al operador de su servicio y no a la Superintendencia. Estos reclamos directos al operador sólo se podrán realizar si éste fue quien le vendió o suministró el equipo que presenta problemas.
Con el fin de proteger los derechos de los usuarios, suscriptores y consumidores de servicios no domiciliarios de telecomunicaciones, la Superintendencia expidió instrucciones que instruye a los apoderados sobre la transmisión de mensajes enviados desde Internet a un teléfono móvil, obligando a solicitar de manera previa al servicio, la autorización del receptor del mensaje.

Se complementaron las medidas para agilizar y facilitar a fabricantes e importadores, el trámite de verificación del cumplimiento de reglamentos técnicos y la expedición del certificado de conformidad correspondiente.

Se impartieron instrucciones sobre los requisitos mínimos de calidad e idoneidad de las personas que se dediquen o empleen para la construcción, ampliación, reforma, revisión o certificación de las instalaciones para el suministro de gas en edificaciones residenciales y comerciales.

Asimismo, se expidió la reglamentación sobre el control metrológico del contenido de productos preempacados.

Con el fin de agilizar los trámites de comercio exterior el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, la Cámara de Comercio de Bogotá y la Agenda de Conectividad, pusieron en marcha la Ventanilla Única, sistema que permite que se puedan realizar vía Internet las autorizaciones, permisos o certificaciones que se exigen para la importación o exportación de productos, lo cual permite que la Superintendencia atienda bajo este sistema los requerimientos de certificados de conformidad que permitan demostrar el cumplimiento de las especificaciones y requisitos establecidos en reglamentos técnicos.

ACREDITACIÓN Y METROLOGIA

Durante el periodo se atendieron 290 solicitudes de acreditación de organismos evaluadores de la conformidad, se adelantaron 279 evaluaciones en sitio a los organismos acreditados, que buscan verificar el mantenimiento de los niveles de calidad e idoneidad de los servicios prestados por los organismos. Se adelantó la evaluación del sistema de gestión de la Superintendencia de Industria y Comercio, como organismo de acreditación en desarrollo del programa de cooperación y asistencia técnica UE-CAN en materia de calidad. La evaluación fue realizada por pares de Perú, Bolivia, Venezuela y Ecuador, bajo la tutoría de un experto europeo.

Se impartieron instrucciones a los organismos de certificación de producto, se crearon los comités técnicos sectoriales con la función de asesorar en materias técnicas especificas relacionadas con la acreditación y se creó

la comisión de acreditación con la función de examinar los expedientes de acreditación y decidir en primera instancia sobre el otorgamiento, reducción, ampliación, suspensión definitiva o temporal o cancelación de la acreditación.

En desarrollo de la reglamentación de comercio electrónico se atendieron 3 solicitudes entidades de certificación de firmas digitales.

En el campo metrológico se prestaron 4.489 servicios de calibración a instrumentos de medición y se capacitaron 2.378 técnicos en diversas áreas de la metrología. Se emitieron 681 conceptos técnicos de metrología.

En desarrollo de la actividad de reconocimiento internacional de los laboratorios de referencia metrológica, el Gobierno Alemán a través del Physikalisch Technische Bundesanstalt de Alemania, PTB, ha venido apoyando con asistencia técnica la implementación del sistema del calidad, basado en las norma ISO/IEC 17025, lo cual permitió ajustar la documentación administrativa y técnica de los laboratorios. La cooperación busca que Colombia pueda lograr la acreditación internacional de los laboratorios, requerimiento básico para el comercio internacional de los productos, bienes y servicios.

Se adelantó un programa de calibración de los patrones de referencia de los laboratorios, para lo cual se adelantaron contrataciones con el PTB.

La Superintendencia implementó en su página Web sic.gov.co y creó la dirección o subdominio http://horalegal.sic.gov.co, la hora oficial de Colombia, cuyo acceso directo permite a las empresas, instituciones y entidades gubernamentales y privadas consultar la hora legal de la República de Colombia. Con el laboratorio de tiempo y frecuencia que cuenta con un reloj atómico de alta estabilidad que sufre un adelanto o atraso aproximado de 1 segundo cada 2.000 años, la Superintendencia coordina la divulgación del tiempo en todo el territorio nacional.

DESARROLLO ADMINISTRATIVO

Descentralización y coordinación

En desarrollo del convenio interinstitucional firmado entre la Superintendencia de Sociedades, la Superintendencia de Servicios Públicos y la Superintendencia de Industria y Comercio, mediante el cual se unifican criterios en materias comunes y se aprovechan los recursos de las entidades, en especial en las regiones del país en donde funcionan dependencias regionales de las otras Superintendencias, se recibieron durante el periodo 5.424 solicitudes.

Atención al usuario

Durante el período se atendieron 270.821 consultas de las cuales el 22.74% fueron atendidas personalmente. Las restantes fueron atendidas a través del servicio contratado call center el cual atiende de lunes a viernes de las 7:00 h a las 19:00 h y los sábados de las 8:00 h a las 13:00 h.

Se adelantó un programa de divulgación y desconcentración de información mediante visitas y capacitación a entidades estratégicas y la programación de visitas guiadas a las instalaciones de la Superintendencia. Entre las entidades visitadas se incluyen universidades, gremios, entidades públicas del orden nacional, alcaldías, instituciones de educación técnica, entre otros.

Para agilizar y simplificar los trámites para el registro de marcas de productos o servicios, en el 2003, la Cámara de Comercio de Bogotá, Confecámaras y la Superintendencia, pusieron en marcha el programa de radicación en línea, mediante el cual los empresarios podrán radicar las solicitudes en los Centros de Atención Empresarial de las cámaras de comercio.

La Superintendencia diseñó e implementó servicios en línea a través de la red de Internet, facilitando la atención a los ciudadanos, mediante la consulta de las bases de datos y la recepción de solicitudes. Entre otros servicios se tiene solicitudes de cotización de calibración de instrumentos de medición, denuncias de usuarios por inconformidades en la prestación del servicio o infracciones de las entidades de comercio electrónico, denuncias por posibles violaciones a las normas de servicios no domiciliarios de telecomunicaciones, denuncias por posibles violaciones a las normas de protección del consumidor.

Por presentarse algunas dificultades de disponibilidad de la información relacionadas con la toma de decisiones sobre las solicitudes y trámites, se puso al servicio de la ciudadanía en la página WEB, la fijación de listados, los edictos y los listados informativos de anotaciones en el registro de propiedad industrial. Se dispuso del servicio en línea de consulta del estado de un trámite.

Se actualizó la información disponible para la ciudadanía, en lo relacionado con los trámites institucionales, facilitando el suministro de formatos, formularios y la recepción de solicitudes en línea, a través de Internet.

Mediante circular de 2005, se eliminaron los despachos comisorios de la Delegatura de Propiedad Industrial, mecanismo que también fue implementado para la Delegatura de Protección al Consumidor. Esta determinación agilizó las notificaciones de las personas que viven fuera de la ciudad de Bogotá, ya que una vez notificado el acto administrativo por edicto, para el caso de las personas que no puedan desplazarse a esta ciudad, puede ser consultado y descargado de la página Web de la Entidad.

Durante el período, se editó mensualmente el boletín jurídico, se atendieron 8.174 consultas formuladas por particulares sobre aspectos jurídicos y la página Web de la institución fue visitada por 2.112.773 usuarios.

Se suministraron 256.169 expedientes para consulta de personas externas, la expedición de 49.289 antecedentes fonéticos, 5.090 consultas de marcas figurativas y se prestó servicio en la biblioteca a 72.290 usuarios.

Desarrollo y gestión del talento humano

En el área de capacitación se participó en 220 eventos, con un promedio por evento de 16 funcionarios; adelantándose eventos de inducción, reinducción, cursos relacionados con conciliación y arbitraje, control interno, aseguramiento de calidad, metrología, contratación administrativa, entre otros.

Es de resaltar, los procesos de capacitación adelantados a través de programas ofrecidos por organismos internacionales como la Comunidad Andina de Naciones, la PTB de Alemania, la Federal Trade Commission de Estados Unidos, la EPO Oficina Europea de Patentes, el Centro Nacional de Metrología de México, CENAM, Organización Mundial de la Propiedad Industrial, OMPI, Agency for International Development, USAID, Organización Mundial de Comercio, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, OECD, la Oficina de Cooperación de Japón, JICA, y la Oficina Comercial de Taipe – República de China, entre otras instituciones internacionales.

En el área de bienestar social se participó en eventos deportivos de fútbol, ajedrez y tenis de campo, y se desarrolló un programa de capacitación a las brigadas y al comité paritario de salud ocupacional, en coordinación con SURATEP.

Fortalecimiento institucional

Como resultado de la asignación presupuestal a proyectos de inversión, se adelantó la adquisición de equipos y accesorios de cómputo, escáner, servidores de bases de datos, sistemas de almacenamiento centralizado y la contratación de una red de cableado de datos, buscando mejorar la atención de los trámites de protección al consumidor, propiedad industrial y el mejoramiento y actualización del centro de computo. Asimismo, se adelantó un programa de calibración de los patrones de referencia en el exterior y la adquisición de equipos para los laboratorios de metrología.

La Superintendencia de Industria y Comercio como organismo de carácter técnico del Gobierno Nacional, participó activamente en los procesos que se adelantan en la negociación de acuerdos comerciales y organismos internacionales, representando al país en foros y reuniones orientadas a fijar la política nacional e internacional de Colombia, en cada una de las líneas de acción institucional.

Durante el periodo se ha mantenido un programa permanente de actualización de los procedimientos. La documentación esta elaborada siguiendo los parámetros definidos por las normas internacionales de sistemas de calidad. Los funcionarios tienen a disposición la documentación en el sitio de trabajo vía intranet.

El Gobierno Nacional consideró un caso de éxito el sistema de seguimiento y evaluación de la gestión institucional, lo que valió la inscripción en el Banco de Éxitos de la Administración Publica. El reconocimiento que se extiende al desempeño institucional y a las efectivas innovaciones adoptadas por el área administrativa, fue efectuado en el marco de la convocatoria al Premio Nacional de Alta Gerencia 2003-2004.

Sistemas de información automatizados

Durante el periodo se adelantó un proceso de estandarización e integración de soluciones informáticas, mediante la reingeniería de los sistemas teniendo en cuenta las nuevas necesidades institucionales y las disposiciones legales vigentes, cual permitirá el mejoramiento y optimización de la operación de los procesos y el acceso a la información.

Uno de los proyectos de gran impacto para la Entidad y sus usuarios, corresponde al proyecto cero (0) papel que consiste en la digitalización y manejo electrónico de todos los documentos que intervienen en la evaluación de un trámite o servicio. Es importante destacar que este proyecto, está directamente relacionado con los sistemas de trámites de signos distintivos, nuevas creaciones, actos administrativos, cámaras de comercio y el sistema integral de gestión, utilizando tecnología de punta orientada a Internet.

Así mismo se puso a servicio de los funcionarios el canal dedicado de acceso directo a Internet, mejorando los niveles de respuesta a la consulta de información. Se desarrolló una herramienta para el seguimiento y la consulta de los trámites de propiedad industrial e igualmente se desarrolló una aplicación para unificar la información de todas las personas naturales y jurídicas, usuarias de los servicios institucionales, en un directorio único facilitando su consulta y uso.

Programa de reactivación social y económica

En el programa de reactivación social y económica, la Superintendencia de Industria y Comercio, tiene tres metas identificadas e incorporadas en el sistema de programación y gestión de metas presidenciales, cuya programación y logros alcanzados al 31 de mayo de 2006, se presentan en el siguiente cuadro.

Programa de reactivación Social y Económica
Programación y logros agosto 2002 – Mayo de 2006

Indicador	Unidad de Medida	Meta Cuatrenio	Avance						
			Ago - Dic 2002	2003	2004	2005	Ene - May 2006	Total	%
Numero de solicitudes para garantizar la propiedad empresarial en signos distintivos y nuevas creaciones, resueltas.	Solictudes	74.500	7.643	16.968	20.058	22.443	8.841	75.953	102,0%
Numero de denuncias por presunta violaciones al cumplimiento de normas de protección al consumidor, resueltas.	Denuncias	25.500	2.361	5.825	7.013	7.880	3.628	26.707	104,7%
Numero de denuncias por presuntas violaciones al cumplimiento de normas de libre comercio, resueltas.	Denuncias	1.300	203	291	341	358	92	1.285	98,8%

Los indicadores hacen parte del objetivo del plan de desarrollo de reactivación económica, estrategia competitividad y desarrollo, programa eficiencia en los mercados y propiedad intelectual.

SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES
- Supersociedades -

La Superintendencia de Sociedades es un organismo técnico, adscrito al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, con personería jurídica, autonomía administrativa y patrimonio propio, mediante el cual el Presidente de la República ejerce la inspección, vigilancia y control de las sociedades mercantiles, así como las facultades que le señala la Ley en relación con otras personas jurídicas o naturales.

MISION

Proteger y contribuir al orden público económico, facilitando el desarrollo efectivo de las sociedades comerciales del sector real, o atendiendo el manejo oportuno de su insolvencia.

VISION

En organización, eficiencia y resultados, somos la primera empresa de Colombia que contribuye al desarrollo económico y al orden institucional.

En desarrollo de las funciones que le entrega el Estado a la Superintendencia de Sociedades, en especial las conferidas a través de las Leyes 222 de 1995 y 550 de 1999, la Entidad ha centrado sus esfuerzos a la reactivación social y económica del sector real del país, a fin de preservar la empresa y contribuir a la generación de nuevas fuentes de trabajo.

Para tal efecto, se ha pasado a una vigilancia constructiva, es decir, advertir a tiempo con el Sistema de Alertas, los signos de deterioro que se presentan, tanto en las sociedades, como en los sectores a los cuales pertenecen; hecho que permite actuar antes que las sociedades lleguen a la crisis, instancia donde la recuperación es más difícil.

En último año, se amplió la muestra de 10.613 a 19.655 sociedades que presentaron estados financieros para obtener muestras representativas de los sectores económicos y tamaños de empresas. Para el año 2005, 544 sociedades fueron acompañadas a través del seguimiento económico.

Solución de Conflictos Societarios

La solución de conflictos societarios a través de los medios conciliatorios ha permitido avanzar en la reducción de trámites y de procesos, generando resultados proactivos en beneficio de la continuidad de la empresa.

Los valores empiezan a ser significativos en materia de activos y pasivos, tal como lo señalan las cifras en el cuadro, demostrando que nuestra intervención con criterio proactivo es útil para recuperar empresas, evitando largos trámites judiciales o administrativos con la consecuente pérdida de valor.

Cifras en Miles de Pesos

ÑO	CONCILIACIONES	VALOR ACTIVOS	VALOR PASIVOS
2003	3	96.936.206	152.659.508
2004	9	249.709.649	100.023.437
2005	20	148.141.476	236.468.101
2006	16	**72.375.194**	**5.361.068**

Los valores empiezan a ser significativos en materia de activos y pasivos, tal como lo señalan las cifras en el cuadro, demostrando que nuestra intervención con criterio proactivo es útil para recuperar empresas, evitando largos trámites judiciales o administrativos con la consecuente pérdida de valor.

Seguimiento Económico y Financiero

Dentro del programa de gobierno que le apunta al crecimiento económico sostenible y generación de empleo, el seguimiento a la evolución de las empresas colombianas vinculadas al sector real está enmarcado en el contexto universal de riqueza y agregación de valor, para lograr seguridad social y empleo.

Uno de los objetivos misionales de la Superintendencia de Sociedades consiste en “Enfrentar la crisis empresarial a través de la efectiva prevención”. Es por ello que frente a la labor de prevención y apoyo al sector empresarial efectúa un seguimiento económico y financiero a las sociedades que se encuentran en dificultades económicas, de acuerdo con los resultados que arrojan sus indicadores financieros, realizando una labor preventiva a través de un permanente acompañamiento a las mismas, con el fin de evitar el recrudecimiento de su situación.

Fruto de esta labor preventiva, ampliamos la muestra de sociedades que remiten información financiera a la institución. El siguiente cuadro indica el estado de las sociedades en los últimos dos años

ESTADO	2005	2006
INSPECCIÓN	4.899	13.448
VIGILANCIA	5.662	5.663
CONTROL	33	44
TOTAL	10.615	19.655

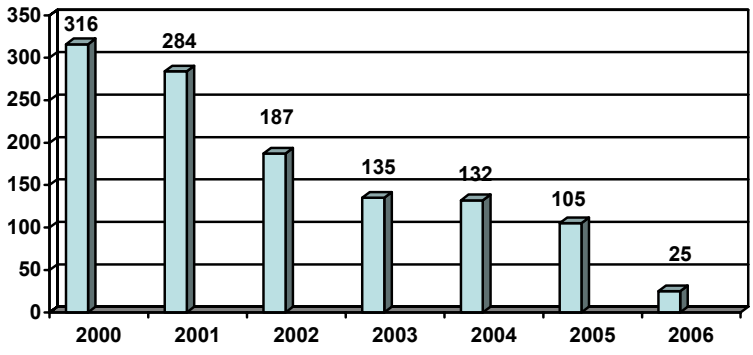
El seguimiento como labor preventiva y de acompañamiento permite no sólo detectar a tiempo las dificultades, sino trabajar conjuntamente con el empresario y sus acreedores, generando nuevos espacios de productividad y soluciones constructivas para mejorar productividad y solvencia, permitiendo tanto mejorar en los pagos como en la rentabilidad de las empresas.

Para el logro del objetivo, la Entidad ha desarrollado un conjunto de herramientas (Alertas financieras y el IDI) mediante las cuales determina la muestra de compañías que requieren de seguimiento. Las alertas más importantes son la causal de disolución por pérdidas, pasivos vencidos, pérdida operativa y neta y las sociedades se encuentran en deterioro significativo y critico de acuerdo con los resultados arrojados por el Índice de Diagnóstico Integral IDI.

De estas sociedades, en el transcurso del año 2005, salieron 271 empresas de seguimiento por haber logrado mostrar resultados positivos en su operación y haber normalizado sus pasivos vencidos; es decir el 40.7% de la muestra inicial; mientras que el 10%, o sea 68 compañías decidieron liquidarse voluntariamente al evaluar que no era viable la continuidad de su negocio. Cuatro (4) empresas consideraron la posibilidad de reestructurar su operación a través de la sinergia que brinda una fusión y dos (2) compañías por medio de la Ley 550 de 1999.

De esta forma, a 31 de diciembre de 2005 quedaron en seguimiento 321 sociedades, de las cuales catorce (14) fueron salieron de seguimiento entre el 1 de enero y el 31 de marzo de 2006, pues de la evaluación a los estados financieros de periodos intermedios demostraron mejoría importante en sus resultados.

A través de las alertas contables y financieras de que dispone nuestro sistema, en el año 2005, fueron seleccionadas 666 sociedades que presentaron signos de deterioro financiero para realizar el seguimiento puntual a su situación en procura de que mejoren sus resultados. Para tal seguimiento les solicitamos la elaboración de un plan de negocios que incluya las proyecciones financieras de su negocio y efectuamos el monitoreo del mismo.



Fusiones, Escisiones y Disminuciones de Capital

Con el objeto de ser cada vez más competitivas y productivas en un mercado globalizado, observamos como las empresas optan por los mecanismos de fusión, escisión o disminución de capital, como estrategia de fortalecimiento patrimonial.

La facultad de vigilancia y control permitió un importante papel preventivo, evitando la desmejora de la prenda general de los acreedores y la descapitalización de las empresas, en perjuicio del orden público económico, mediante autorizaciones previas de fusiones, escisiones y disminuciones de capital, dirigidas también a evitar practicas lesivas de derechos de socios minoritarios y acreedores.

TRÁMITE	2003	2004	2005	2006
FUSIONES	22	33	43	1
ESCISIONES	14	20	25	33
DISMINUCIÓN DE CAPITAL	20	18	24	6
NoSOCIEDADES INVOLUCRADAS	ND	155	218	18

REACTIVACIÓN SOCIAL Y ECONÓMICA

Acuerdos de Reestructuración

Esta Entidad ha venido convirtiéndose en un valioso apoyo para las sociedades que están tramitando acuerdos de reestructuración, dado que las actuaciones adelantadas por la Superintendencia han permitido el esclarecimiento de su situación contable, jurídica, financiera y administrativa, en aras de concretar la viabilidad de las mismas y la consiguiente definición acerca de cuáles son sus verdaderas posibilidades hacia el futuro.

Desde que fue expedida la Ley 550 de 1999, las solicitudes como las admisiones a acuerdo de reestructuración han venido disminuyendo sustancialmente, especialmente en los tres últimos años, como un indicativo de la recuperación económica de país.

En lo corrido del 2006 han sido admitidas a Ley 550 un total de 25 sociedades; en el 2005, fueron admitidas 105; para los años 2004 y 2003 las admisiones bordearon las 133 sociedades.

COMPORTAMIENTO DE SOCIEDADES ADMITIDAS A LEY 550

Con el acogimiento a acuerdo de reestructuración ha sido mantenido empleo a 81.950 trabajadores y efectivamente han sido conservados 66.434 empleos, correspondiendo a las sociedades que lograron celebrar acuerdo de reestructuración y que en la actualidad están vigentes. Los empleos de las 21 empresas aceptadas a acuerdo de reestructuración en el 2006 corresponden 2.317 puestos de trabajo.

Procesos de Liquidación Obligatoria

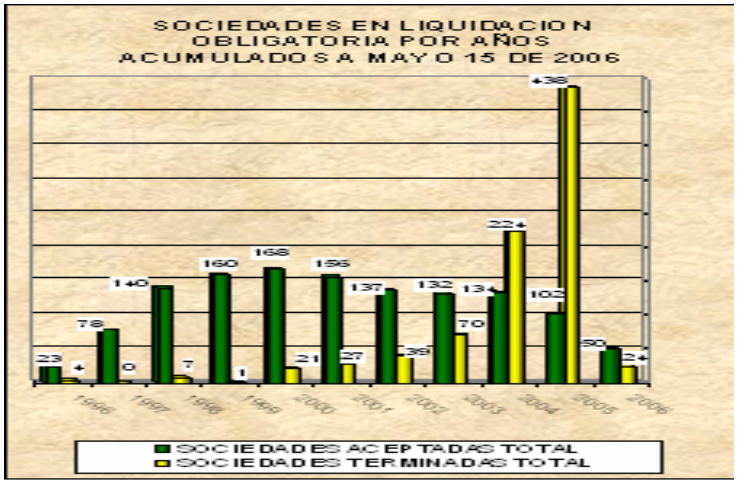
En el proceso liquidatorio de las sociedades, la Superintendencia ha reunido a acreedores y deudores para procurar una fórmula de arreglo en la cual sean solucionadas las deudas y reactivadas las empresas. Los resultados han sido exitosos, demostrándose cómo sociedades, en proceso de desaparición, marchan favorablemente, reciclando capital, fuerza de trabajo, instalaciones y nuevos contactos de mercado.

En cuanto a situación de insolvencia, continúa la tendencia de los últimos años, presentándose una reducción en las empresas admitidas a procesos de liquidación obligatoria. En el periodo analizado, varias empresas en proceso de desaparición, dieron paso a nuevas iniciativas reciclando capital, fuerza de trabajo, instalaciones y nuevos contactos de mercado.

Desde el 21 de junio de 1996 a la fecha, 1.280 empresas han sido admitidas o convocadas al proceso concursal en su modalidad de liquidación obligatoria. Del total de los casos, 425 equivalentes al 33.20% siguen vigentes, y el 66.8% correspondientes a 855 empresas finalizaron dicho proceso. Nuestra gestión para culminar dichos procesos, permitió aumentar los resultados, pasando de 70 procesos culminados en el año 2003 a 438 en el 2005. En lo corrido del 2006 han concluido 24 procesos liquidatorios.

No. DE TRABAJADORES DE SOCIEDADES EN LEY 550

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	TOTAL
ADMITIDAS	34,900	12,622	15,174	5,187	5,599	8,368	81,850
FIRMARON ACUERDO	11,506	20,359	9,081	15,272	4,400	5,816	66,434



Adicionalmente para prevenir el deterioro de los activos productivos de las sociedades en liquidación y generar ingresos, hemos impulsado estrategias como el arrendamiento de las unidades productivas en casos como:

	Nº de Empleos Preservados
Casa Color	426
Hilacol Maquila	350
FibraTolima	632
Friesland De Colombia	251
Subproductos de Textiles Tista Uribe	111
Hacienda la Granja y el Muchal	111
Metálicas Medellín	85
Inmunizadora Sabaneta	31
Icolapiz	60

A través de la circular 05 de 2005, enfatizamos en el uso de la subasta privada, durante la etapa de venta directa, como mecanismo generador de valor en los procesos. A través de esta gestión, hemos obtenido los siguientes resultados:

Activos Vendidos 2004- 2005 - 2006						
	No. De Procesos			Ventas		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Subasta Pública	84	93	57	9,858,796,121	27,470,375,057	2,422,628,132
Subasta Privada	1	20	14	517,000,000	29,478,902,096	8,669,897,062
Total	85	113	71	10,375,796,121	56,949,277,153	11,092,525,194

Plan de Resurgimiento Empresarial

La gestión desarrollada por la actual administración sobre la recuperación de empresas y activos en liquidación, está dirigida a incorporar al sector productivo los activos de las sociedades en liquidación, que de acuerdo con análisis económicos y financieros, demuestren que tienen la oportunidad de recuperarlos prontamente y ojalá, en cabeza de los trabajadores, para crear un país de propietarios o con nuevos inversionistas. Los bienes son entregados en dación en pago a los empleados y pensionados.

Luego, la Superintendencia orienta a los trabajadores y pensionados que constituyen sociedades para poner a producir dichos bienes para generar empleo y que le sirvan de ingresos a ellos mismos; los capacita, les enseña cómo llevar su contabilidad, cómo ser un administrador, cuál es la información que debe tener.

Frontino Gold Meis Limited.
Distral Industrial S.A.
Croyfast (Croydon en liquidac. Oblig.).
Induservicios Forever, antes (Ind. De Caucho Hevea en Liquid. Oblig.)
Compañía Colombiana Metalmecánica, antes (Comesa s.a. en Liquid.Oblig.)
Grupo TM, antes (Tercer Mundo Editores S.A.)
Compañía Colombiana de Envases, antes (Metalibec S.A. en Liquid. Oblig.)
Embotelladora de Bebidas del Tolima, antes (Industrias Tolima Ltda en Liquid. Oblig.)
Artgrancol, antes (Ponce de León Imprenta de Colombia).
La Corona, antes (Mandelaco S.A.)
Granja La Esperanza (hacienda la Granja El Muchal en Liquid. Oblig.)
Reforestadora Inmunizadora de Maderas Sabaneta S.A. Refoinsa, antes Inmunizadora Sabaneta en Liquid. Oblig.
Compañía Editorial Electrónica CEKIT.
Metálicas Medellín.
Icolápiz.
Camiron Internacional.
Textiles Saab de Colombia S.A.
Siete Flores S.A.
Promotécnicos, constituida por ex trabadores de Prometec.
Metco:, ex trabajadores de Comet.

Layder: Ex trabajadores de Laminados y Derivados.
C.M. Fundiciones, antes ex trabajadores de Constructora de Maquinaria.
Industrias Dentales Unidos.
Disma S.A.
Lamparas Pelgon,
La Cabaña de Uraba,
San Bernardino (en este no solo fue a los trabajadores sino a todos los acreedores).
Supernet,
Sint German Ltda.
Angelus,
Ingenieria de Fabricacion y Montajes.
En agroganadera el Tablaito: El INCODER compro las fincas y se les entrego a los APARCEROS y constituyeron una empresa asociativa de trabajo.
Francisco Jassir e Hijos Ltda.
Fábrica Slaconia Ltda.
Costa Glass Ltda.
Comercializadora Abco Ltda.
Procesadora de Pastas del Caribe Ltda. "Propastas"
Café Almendra Tropical S.A.
Jackson Fashions Setton & Setton Ltda.
Distribuidora Musical Colombiana Ltda.
Inversiones Agropecuarias Mercado de Andreís Ltda.
Industria de Fieltros y Sombreros Feldson Ltda.
Indexar Ltda.
Burrotes Industrias el Fraile S.A.
Productos Alimenticios El Porvenir S.A.
Industrias Puracé S.A.
Productora de Alimentos Aladino S.A.
Curtidos Jaguar Ltda.
Sociedad Frigorífica de Cartagena Ltda.
Distritec Ltda.
Industria Lequerica S.C.A.
Fibrautos Ltda.
Pipes Productos Alimenticios Ltda

Procesos Virtuales

Actualmente la entidad está desarrollando una plataforma virtual denominada “Proceso Virtuales” a través de la cual los usuarios internos y externos de la Superintendencia, podrán, además de conocer en todo momento el estado de los trámites que cursan en ella, tener acceso a la información relacionada con los mismos. Hasta el momento, la plataforma virtual está siendo diseñada únicamente para los asuntos o documentos que tienen que ver con los procesos liquidatorios, pero la entidad espera completar la implantación de este servicio para la totalidad de los trámites.

En el área de apoyo institucional encontramos otros sistemas que soportan la gestión administrativa, tales como el Sistema de Flujo Documental (Hummingbird DM), el cual permite brindar respuestas eficaces y un seguimiento constante a los trámites y solicitudes que adelantan los usuarios con la Entidad.

Estos sistemas organizados son elementos parciales de una estrategia a largo plazo, orientada a brindar calidad y mejor atención a sus clientes. Por ende, estos esfuerzos no terminan aquí, por el contrario, el manejo de la información que los alimenta es de vital importancia y de magnitud creciente, al pasar de **25.000 sociedades a un potencial de 150.000 empresas**, razón por la cual es necesaria la ampliación, reposición, actualización, soporte y mantenimiento tanto del software, como del hardware que soportan y procesan la información que está de cara al usuario externo y coadyuva a la gestión institucional.
Un Sistema de Gestión Documental que permite respuestas eficaces y un seguimiento constante por parte del usuario a sus inquietudes;
Un espacio de interlocución con la ciudadanía denominado *"Rendición de cuentas"* y con los empresarios a través de seminarios y conferencias sobre temas relacionados con la actividad empresarial (*"Pedagogía Empresarial"*);
Sedes y puntos de atención en siete Regionales distribuidas estratégicamente en todo el territorio nacional (Barranquilla, Bucaramanga, Cali, Cartagena, Cúcuta, Manizales y Medellín);
Visitas a las empresas y realización de seminarios sobre temas de importancia empresarial, y
El enlace virtual en el Portal del Estado Colombiano que aparece en la Internet.

PUBLICACIONES Y ESTUDIOS REALIZADOS

Dentro de las publicaciones y estudios realizados por la Entidad destacamos:

Preservación de empresas competitivas y rentables que cumplan con su función social, conservación de la fuente de empleo y la protección del crédito.

Informe económico de la estructura productiva de Colombia entre 1995 y 2005:

Ciclo de vida empresarial.

Análisis del ciclo económico de los sectores Caracterización de la empresas en concordato, acuerdos de reestructuración y liquidación obligatoria.

Operaciones de reestructuración empresarial en una fase de desregulación económica: fusiones, escisiones y disminuciones de capital.

Finanzas tradicionales

Desarrollo de la teoría del costo de capital y del valor económico agregado en los sectores económicos.
Informe determinístico sobre el comportamiento financiero de las empresas del sector real de la economía 2004-2005.

Libro de Jurisprudencia Societaria 2005

Devaluación frente a las sociedades en liquidación obligatoria y acuerdo de reestructuración.

Comportamiento del sector real años 2003-2005.

Las 3000 empresas líderes del año 2005

Sociedades de Familia año 2005.

Estudios por Departamentos en Cifras 2002-2003.

Desempeño de los Fondos Ganaderos en el año 2003, 2004 y 2005.

Desempeño Financiero de Los Clubes con Deportistas Profesionales Fútbol Categoría Primera "A".2002 - 2003

Publicación del libro "Causas de la liquidación obligatoria de sociedades – estrategias para prevenir la crisis" primera edición agotada.

Publicación del estudio "Grupos empresariales y situaciones de control inscritos en Cámaras".

Estudio "Evolución financiera de los grupos económicos 1998-2004".

Estudio "Consolidado del Comportamiento del Sector Real 2003 – 2004"

Informe Coyuntura del Sector Real 2003 – 2004.

Estudio "Lo efectivamente pagado en los procesos liquidatorios"

Desempeño Económico de las Mipymes 2002 – 2003;

Estudio de 10 Departamentos en cifras 2002-2003

Origen y Evolución del Sistema de Seguridad Social

Evolución del Sistema Pensional en Colombia

Evolución del Pasivo Pensional en Sociedades del Sector Real de la Economía.

"Cartilla de Administradores" para el tratamiento preventivo de situaciones que originan irregularidades en las sociedades comerciales.

Libro de Doctrinas Contables, compila las principales consultas promulgadas por la Entidad durante los años 2001 a 2004.

Libro Doctrinas y Conceptos Jurídicos 2000-2004.

ARTESANIAS DE COLOMBIA

ARTESANIAS DE COLOMBIA es una sociedad de economía mixta del orden nacional, constituida por Escritura Pública Numero 1998 de 1964, otorgada por la Notaria Novena del Circulo de Bogotá, D.E., sometida al régimen de las empresas industriales y comerciales del Estado, vinculada al Ministerio de Comercio,Industria y Turismo y dotada de personería jurídica, autonomía administrativa y capital propio.
Esta dirigida y administrada por la Asamblea General de Accionistas, por la Junta Directiva y la Gerente General;Cecilia Duque Duque quien es su Representante Legal. La Junta Directiva de la Sociedad se compone de siete (7) miembros.

MISION

Contribuir al mejoramiento integral del sector artesanal para lograr su competitividad, elevando la calidad de vida de los artesanos, desarrollando procesos tecnológicos, comercialización de productos, promoción y capacitación. Igualmente, estimular el desarrollo profesional del recurso humano que atiende el sector garantizando la sostenibilidad del medio ambiente y la preservación del patrimonio cultural vivo. Asegurando así, la participación creciente del sector en la economía del país.

En los cuatro años comprendidos entre el año 2002 y el año 2005, los principales logros fueron:

1. Comercialización nacional e internacional de artesanías y prestación de servicios para el desarrollo del sector artesanal.

Artesanías de Colombia realiza una labor pionera en la comercialización de productos artesanales, enfocando sus actividades hacia la innovación y el diseño de productos, con el fin de fortalecer el sector elevando su competitividad y posicionamiento estratégico.

Esta estrategia le ha permitido ubicar las artesanías en segmentos de mercado en donde es apreciada por la calidad y el buen gusto. La artesanía es apreciada hoy en nichos de buen nivel adquisitivo. En la actualidad vemos la artesanía a nivel nacional e internacional en las Ferias de Decoración y Diseño, en las revistas de decoración y moda y en los grandes almacenes de accesorios de decoración y productos para regalos.

En los cuatro años de gobierno se lograron **ventas directas de los artesanos** por $ 39.900 millones (Treinta y nueve mil novecientos millones de pesos) a través de las ferias promovidas por Artesanías de Colombia.

Con la **comercialización pionera** en innovación y diseño, que realiza Artesanías de Colombia directamente, se reportaron ventas por $5.776 millones de pesos.

La **Plaza de los Artesanos y la Mipyme**, ha desarrollado una importante labor de promoción de artesanías con las ferias, entre las cuales sobresalen: Eje Cafetero, Feria de Manofacto, Feria de las Artes Manuales, Del Pacífico Colombiano, Feria de los Niños, Feria del Sur Occidente Colombiano, Primer Encuentro Artesanal Andino y Feria Indígena de América.

Por otro lado, la Plaza ha ganado prestigio y allí se realizan eventos de diferente naturaleza, lo que a su vez ha permitido su auto sostenimiento.

Las **exportaciones** de artesanías en Colombia crecieron en un 91.7% pasando de ventas de US$ 38.7 millones de dólares en 2002 a US$ 74.2 millones de dólares en 2005.

2. Innovación y Diseño para la Competitividad

La innovación y el diseño en la artesanía, constituyen el eje central de las actuaciones de la Empresa. Con diseñadores viajando por toda la geografía nacional se prestó asistencia técnica en el oficio a los artesanos y se les apoyó para introducir innovación y diseño en sus productos.

De 2002 a 2005 se lograron desarrollar, cerca de 12.000 nuevos productos. Sin lugar a dudas, este enfoque ha permitido al sector vigorizarse y lograr que Colombia sea reconocida como una gran fortaleza en el desarrollo de la artesanía. Colombia se destaca entre los países del continente latinoamericano por su política de fortalecimientos sostenido del sector artesanal desde la innovación.

Se enfocó la producción para distintos nichos de mercado como segmentos de regalos empresariales, línea para exportaciones, ventas de almacenes nacionales, turismo, comercio justo, entre otros.

La Colección **Casa Colombiana** es un proyecto estratégico que busca introducir la artesanía en la decoración de interiores. En el marco de la feria Expoartesanías, en los últimos cuatro años, se ha realizado el lanzamiento de las colecciones de Casa Colombiana.

El **Concurso Nacional e Internacional de Diseño para la Artesanía**, ha constituido un hito para vincular la academia de diseñadores industriales, joyeros, ceramistas, etc., en el desarrollo de la artesanía. En tal sentido, en el Concurso Nacional, durante el último año participaron 300 personas entre estudiantes y profesionales del diseño. En el concurso internacional participaron 270 diseñadores de cerca de 30 países. El concurso internacional se coordina desde Roma a través de la embajada de Colombia en Italia.

También se ha incursionado en la moda con la **pasarela Identidad Colombia**, en Colombiamoda Medellín y en la Semana de la Moda en Milán.

En alianza con IM editores, se publicó un excelente libro de "Oficios - Las Artesanías Colombianas". De igual forma, la UNESCO publicó un libro en donde se muestran dos aproximaciones al trabajo con artesanos desde el diseño: el caso de
Artesanías de Colombia y el de la Fundación Craft Revival, de la India. El libro se está distribuyendo en cerca de 120 países.

3. Fortalecimiento de la Producción Artesanal

Se consideró prioritario lograr un mejor desarrollo de la imagen de Artesanías de Colombia y del sector artesanal en Colombia, para divulgar los proyectos y promover en mayor medida el sector. Para ello, después de varias gestiones se logró firmar una **alianza estratégica con Bancolombia**, con el objeto de adelantar una campaña de promoción y valoración de la actividad artesanal del país.

Esta campaña ha tenido una amplia divulgación y ha sido muy bien recibida por el público. Bancolombia se compromete a término indefinido a apoyar todas las iniciativas de Artesanías de Colombia que contribuyan a hacer más visible la inversión social en la artesanía.

Para fortalecer aún más el sector artesanal como sector económicamente productivo, se consolidó el trabajo con 11 **cadenas productivas**(Joyería, en Antioquia, Mimbre, en Tolima y Cundinamarca, Seda, en Cauca, Guadua, en Quindio, Caldas y Risaralda, Palma Estera, en Cesar, Mopa mopa,en Nariño y Putumayo, Iraca, en Nariño, Caña Flecha, en Córdoba y Sucre, Chinchorros, en Guajira, Hamacas en Sucre y Bolívar; y Cerámica en el Huila.) con un total son 6.663 artesanos como beneficiarios directos.

En desarrollo de ese trabajo se han realizado estudios para el cultivo de materias primas, se han adelantado concertaciones con gobernaciones, municipios, universidades, entre otros, y se firmaron acuerdos de competitividad con la participación de 268 instituciones. Además, cada cadena ha elaborado su respectivo plan de negocio.

En alianza con ICONTEC, se otorgaron 616 certificados de **"Hecho a Mano con Calidad"** en los oficios de Joyería, tejeduría, guadua, cestería y cerámica, a artesanos de 55 municipios, de 15 departamentos.

Un logro muy importante ha sido el de vincular a los artesanos al manejo de la herramienta de Internet. En el 2005 se capacitaron 450 artesanos en el manejo del portal del Internet: **Sistema de Información para la Artesanía—SIART-** (creado para proporcionar información sobre el sector artesanal, que redunde en el fortalecimiento del mismo, de su competitividad y de un mejor posicionamiento del producto en el mercado mundial), cuya principal finalidad es la de lograr atender consultas de los artesanos del país en innovación y diseño y en todo lo relacionado con el sector. El tráfico del portal es de cerca de 7000 artesanos por mes. Allí se cuenta con la Galería de artesanos, en donde ellos pueden exponer y anunciar sus productos.

Siendo conscientes de que una de las formas de asegurar sostenibilidad en el desarrollo de la empresa artesana es a través de la organización para la producción y **la asociatividad**, se trabajó con 27 organizaciones artesanales.

El **Programa nacional de joyería** atendió a 1500 joyeros de 32 localidades del país. Se diseñaron cerca de 1000 joyas partiendo de la tradición como la filigrana y evolucionando hacia nuevos conceptos contemporáneos.

A nivel del Distrito Capital, se ha realizado un trabajo intenso mediante convenios suscritos con: el Fondo de Ventas Populares para dar asistencia técnica a 150 vendedores ambulantes productores de artesanía y arte manual; con el Departamento Administrativo de Acción Comunal –DAACD y con el SENA-Distrito Capital, se atendieron 500 productores de artesanías y artes manuales localizados en diversos sitios de la ciudad; así mismo, con once (11) Alcaldías locales se ha hecho trabajo similar para las respectivas localidades y se tiene previsto darle continuidad a este trabajo que ha encontrado gran receptividad

Materias primas: Para incentivar el cultivo y manejo de materias primas utilizadas en la producción de artesanías, se han establecido parcelas demostrativas de materias primas: Mimbre, Caña Flecha, Seda Natural, Iraca, Guadua y Mopa mopa o barniz de Pasto.

Se apoyó la incorporación del tema artesanal en los planes de desarrollo de los departamentos de Tolima, Valle y Atlántico, y numerosos municipios, además de la Capital de la República.

Un logro importante ha sido la **vinculación de las universidades** para los proyectos productivos de los artesanos: se vincularon las Universidades de Nariño, Antioquia, Surcolombiana, Popayán, Sucre, Tolima, Ibagué, y la Institución Universitaria CESMAG de Pasto, el Instituto Tecnológico del Putumayo, la CUN de Sincelejo, y el Instituto de Formación Técnica Profesional de El Espinal-ITFIP.

Se destaca así mismo como un logro muy especial el haber suscrito convenios con un gran número de entidades nacionales e internacionales, que han contribuido a cofinanciar la actividad desarrollada; entre ellas: Gobernaciones, Alcaldías Municipales, Alcaldías locales, Institutos, Corporaciones Autónomas Regionales, Organismos multilaterales y ONG; con su apoyo hemos podido llevar asistencia técnica a un gran número de localidades y de beneficiarios.

TABLA DE CONTENIDO

1 COMERCIO EXTERIOR 7
1.1 CONTEXTO 9
1.1.1 Panorama Económico 9
1.1.2 Comercio Exterior de Colombia 11
1.1.3 Negociaciones comerciales y aprovechamiento de acuerdos comerciales 14
1.1.3.1 Organización Mundial del Comercio 15
1.1.3.2 Comunidad Andina de Naciones 15
1.1.3.3 Mercosur 17
1.1.3.4 Grupo de los Tres 17
1.1.3.5 Unión Europea 18
1.1.3.6 Estados Unidos 18
1.1.3.7 Chile 22
1.1.3.8 Panamá 23
1.1.3.9 Guatemala, El Salvador y Honduras 23
1.1.3.10 Costa Rica 24
1.1.3.11 Caricom 24
1.1.3.12 Cuba 24
1.1.3.13 Rusia 24
1.1.3.14 China y Japón 25
1.1.3.15 Corea 25
1.1.4 Promoción de la Inversion Extranjera en Colombia 25
1.1.4.1 Marco General 26
1.1.4.2 Innovaciones en Materia Normativa y Procedimientos: 26
1.1.4.3 Mejoramiento del Clima de Inversión en Colombia 26
1.1.4.4 Aprovechamiento de los acuerdos de promoción y protección recíproca de inversiones (APPRI) 27
1.1.4.5 Sistematización de información de producción y comercio de servicios 27
1.1.5 Fortalecimiento de la propiedad intelectual 27
1.1.6 Simplificación de trámites y eliminación de barreras al comercio exterior 28
1.1.6.1 Procedimientos para la Exportación e Importación 28
1.1.6.2 Principales Operaciones de Comercio Exterior 28
1.1.6.3 Regulación de medidas de defensa comercial 29
1.1.6.4 Reglamentación parcial de sistemas especiales de importación – exportación “siex” 29
1.1.6.5 Reconocimiento de certificados de exportación para reembolso tributario 30
1.1.7 Control de sociedades de comercialización internacional 31
1.1.8 Apoyo a Zonas Francas 31
1.1.9 Zonas Especiales Económicas de Exportación 32

2 DESARROLLO EMPRESARIAL 33
2.1 APOYO A LAS MIPYMES 35
2.1.1 Acceso al financiamiento 35
2.1.1.1 Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas – Fomipyme 35
2.1.1.2 Microcredito 38
2.1.2 Programas de apoyo no financiero 39
2.1.2.1 Programa de subcontratación 39
2.1.2.2 Programa de diseño industrial 39
2.1.2.3 Programa de desarrollo de proveedores 40
2.1.2.4 Programa de minicadenas productivas 40
2.1.2.5 Programa de apoyo tecnológico a las mipymes 40
2.1.2.6 Programa de joyería 41
2.1.3 Promoción y Cultura Empresarial 41
2.1.3.1 Cátedra de creación de empresas con impacto nacional y futuro internacional - CEINFI 41
2.1.3.2 Proyecto emprendedores Colombia "Cree en Colombia, crea empresa" 42
2.1.3.3 Programa Comité Asesor Regional de Comercio Exterior - CARCE 42
2.1.4 Participacion de los trabajadores y las comunidades en el desarrollo empresarial 43
2.1.4.1 Reactivación y consolidación de Acerías Paz del Río S.A.. 43
2.1.4.2 Entrega de las Salinas de Manaure a la Comunidad Wayúu 44
2.2 PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL 44
2.3 EFICIENCIA DE LOS MERCADOS 46
2.3.1 Políticas del Sistema Nacional de Normalización, Certificación y Metrología. (SNNCM) 46
2.3.1.1 Coordinación del SNNCM 46
2.3.2 Coordinación del Programa UE-CAN para la Calidad 47
2.3.3 Coordinación Desarrollo Asesoría UE-CAN en Acreditación de Laboratorios. 47
2.3.4 Coordinación del Programa Midas USAID con la Dirección de Regulación 47
2.3.5 Punto de Contacto OMC 47
2.3.6 Reglamentación técnica 48
2.3.7 Premio Colombiano a la Calidad en la gestión 48
2.3.8 Comité nacional CODEX. 48
2.3.9 Precios de medicamentos 49
2.3.10 Políticas de regulación en materia de cámaras de comercio y registro mercantil 49
2.3.11 Propiedad industrial. 49
2.3.12 Otros asuntos de desarrollo del comercio interno 49
2.3.12.1 Desarrollo Política Gubernamental en Franquicias. 49
2.3.12.2 Formulación, implementación y seguimiento a la política de regulación del comercio interno. 49
2.3.12.3 Fortalecimiento y manejo del tema de Responsabilidad Social Empresarial 50

3 TURISMO 51
3.1 REACTIVACION DEL TURISMO 53

3.1.1 Indicadores del sector turístico 53
3.1.2 Promoción turística 54
3.1.3 Competitividad y desarrollo regional 54
3.1.4 Estudios y registro nacional de turismo 55
3.1.5 Investigaciones y desarrollo empresarial 56
3.1.6 Calidad y Seguridad 57
3.1.7 Posadas Turísticas 58
3.1.8 Proyecto Playa Blanca Barú 59

ENTIDADES ADSCRITAS Y VINCULADAS

1. BANCO PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL Y COMERCIO EXTERIOR – BANCOLDEX 67

Misión 60
Objetivos 2003-2005..... 70
Cesión de Activos y Pasivos Financieros del IFI 70
Gestión Financiera 72
Firma del Convenio con CAF por USD 50 Millones 72
Cierre de la Emisión de Bonos Ordinarios de Bancoldex 2002 72
Descuento de Cert 72
Línea CCC 73
Línea JBIC 73
Transformación Estratégica de la Tesorería 73
Gestión Comercial 2002-2006 74
Estrategia Comercial 74
Asesoría Comercial 74
Gestión Comercial 75
Fortalecer el Proceso de Capacitación de Empresas e Intermediarios Financieros, brindando valores agregados a través de la transferencia de conocimiento 76
Innovación en Productos y Servicios Financieros 76
Fortalecimiento de Alianzas Estratégicas 79
Gestión Crediticia 79
Desembolsos por Tamaño de Empresa 79
Promoción de Modernización, por Destino de Recursos 79
Transformación de Plazos 79
Financiación a Compradores de Productos Colombianos en el Exterior Crédito 80
Servicios de Operación Bancaria Internacional (OBI) 81
Cobertura 81
Resultados de los Desembolsos por Monto y Número de Operaciones (SIGOB) 82
Ajuste al Plan Estratégico 82
Misión 83
Objetivos 2006-2010 83
Estrategia Corporativa 2006-2010 83

2. FONDO NACIONAL DE GARANTIAS 87

Movilización de Crédito 87
Resultados por Programas de Garantías 88
Microcrédito Empresarial 89
Metas SIGOB 90
Resultados Financieros 90
Estrategia de Cobertura de Riesgos 92
Vigilancia de la Superintendencia Financiera de Colombia 93
Proyecto de Modernización y Adecuación Tecnológica y Operativa 93
Adecuación de Estructura y Planta de Personal del FNG 93
Sistema de Administración del Riesgo de Garantías 93
Perspectivas 94

3. PROEXPORT 95

Exportaciones 99
Turismo 103
Capacitación 104
Comunicación 104
Promoción 105

Inversión 106
Estructuración Area de Inversión Extranjera 106
Capacitación Equipo de Inversión 107
Atención a Inversionistas Potenciales 107
Imagen País 107
Reconocimiento Proexport 107

4. SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO 109
Propiedad Industrial 112
Promoción de la Competencia 113
Vigilancia Cámaras de Comercio 114
Protección al Consumidor 115
Acreditación y metrología 117
Desarrollo Administrativo 118
Descentralización y coordinación 118
Atención al usuario 118
Fortalecimiento Institucional 120
Sistema de Información automatizados 120

5. SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES 123
Solución de Conflictos Societarios 126
Seguimiento Económico y Financiero 126
Fusiones, Escisión y Disminuciones de Capital 127
Reactivación Social y Económica 128
Acuerdos de Reestructuración 128
Procesos de Liquidación Obligatoria 128
Plan de Resurgimiento Empresarial 130
Procesos Virtuales 131
Publicaciones y Estudios Realizados 132

6. ARTESANIAS DE COLOMBIA 135
Comercialización nacional e internacional de artesanías y prestación de servicios para el desarrollo del sector artesanal . 138
Innovación y Diseño para la Competitividad 138
Fortalecimiento de la Productividad Artesanal 139