



TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCION	5
CAPITULO 1	9
CAPITULO 2	64
1 OBJETIVO ESTRATÉGICO 1. Aumentar y diversificar la Oferta exportable de bienes y servicios en función De la demanda mundial.....	64
1.1 ESTRATEGIA 1. Desarrollar una agresiva inteligencia comercial en función de la demanda mundial y la oferta interna	64
1.1.1 PROYECTO 1. Sistema de información de inteligencia de mercados.	64
1.1.2 PROYECTO 2. Sistema de Registro de Empresas Exportadoras.....	70
1.2 ESTRATEGIA 2. Adecuar, reorientar y promocionar los instrumentos para incentivar el comercio exterior.....	71
1.2.1 PROYECTO 1. Evaluación y/o Revisión del Impacto de los Instrumentos.	71
1.2.2 PROYECTO 2. Análisis del entorno internacional de los diferentes Instrumentos.	98
1.2.3 PROYECTO 3. Diseño y adaptación de los instrumentos.....	98
1.2.4 PROYECTO 4. Divulgación y promoción de los instrumentos.	101
1.2.5 PROYECTO 5. Promotoras de comercio internacional.....	111
1.2.6 PROYECTO 6. Comercio electrónico.....	111
1.3 ESTRATEGIA 3: Plan Estratégico de Negociaciones Internacionales.	112
1.4 ESTRATEGIA 4: Articular las políticas sectoriales con la política de comercio exterior.....	171
1.4.1 PROYECTO 1. Promoción y coordinación del funcionamiento del comité de articulación con políticas sectoriales de bienes y servicios.	171
1.4.3 PROYECTOS 3 Y 4. Concertación y ejecución de convenios de competitividad exportadora de cadenas de bienes y servicios entre el gobierno y el sector privado.	172
1.4.4 PROYECTO 5. Hacer seguimiento a los convenios de competitividad exportadora de las cadenas de Bienes y servicios.	173
1.5 ESTRATEGIA 5. Apoyar la calidad, la adecuación e innovación tecnológica.....	173
1.5.1 PROYECTO 1. Articulación y Adecuación de la Política Tecnológica para el desarrollo de las Empresas Exportadoras.....	173
1.5.2 PROYECTO 2. Desarrollo empresarial para las Pymes exportadoras.....	176
1.5.3 PROYECTO 3. Certificación de Empresas colombianas con normas Internacionales de calidad.....	178
2 OBJETIVO ESTRATÉGICO 2: Incentivar e incrementar La inversión extranjera para fomentar directa o indirectamente las exportaciones.	179
2.1 ESTRATEGIA 1: Crear un ambiente de negocios más atractivo para inversión extranjera.	179



2.2 ESTRATEGIA 2: Unificar y adecuar la normatividad vigente para generar un entorno jurídico estable y transparente.....	180
2.3 ESTRATEGIA 3: Generar estímulos a la Inversión extranjera.	182
2.4 ESTRATEGIA 4: Adelantar un esfuerzo sistemático y permanente de promoción a la inversión extranjera.	183
3 OBJETIVO ESTRATÉGICO 3. Aumentar la productividad empresarial y hacer competitiva la actividad exportadora.	184
3.1 ESTRATEGIA 1. Suprimir, agilizar y asegurar la calidad de los trámites de comercio exterior promoviendo la conectividad.	184
3.1.1 PROYECTO 1. Modernización de la Legislación Aduanera y seguimiento a su aplicación (Régimen Aduanero).	184
3.1.2 PROYECTO 2. Sistematización de Procedimientos.....	185
3.1.3 PROYECTO 3. Apoyo y coordinación para la simplificación de vistos buenos y permisos de importación y exportación de bienes y servicios.	185
3.1.4 PROYECTO 4. Diagnóstico, elaboración de propuestas y seguimiento a la eliminación de barreras al comercio exterior.	186
3.1.5 PROYECTO 5. Diseño e implementación de la política de calidad en procedimientos de comercio exterior.	187
3.2 ESTRATEGIA 2: Diseñar nuevos instrumentos y divulgar la alternativas de acceso a recursos financieros para empresas exportadoras.....	189
3.2.1 PROYECTO 1. Conformación y puesta en marcha del Programa Nacional de Productividad y Competitividad.	189
3.2.2 PROYECTO 2. Fortalecer el proceso de capacitación a los intermediarios financieros y exportadores.....	189
3.2.3 PROYECTO 3. Capacitación de garantías semiautomáticas.	190
3.2.4 PROYECTO 4. Implementación de la red comercial de financiación – alianzas estratégicas.....	191
3.2.6 PROYECTO 6. Garantías para apoyar proyectos de exportación.....	191
3.2.7 PROYECTO 7. Modernización de líneas de servicios.....	192
3.2.8 PROYECTO 8. Sinergia entre los servicios de las entidades financieras del sector comercio exterior.	193
3.4 ESTRATEGIA 4: Cuantificación y seguimiento a los indicadores de competitividad.....	204
3.4.1 PROYECTO 1. Análisis y seguimiento a los indicadores de competitividad.	204
3.4.3 PROYECTO 3. Encuentros de competitividad.	206
3.5 ESTRATEGIA 5: Consolidación De La Red Colombia Compite.	207
3.5.1 PROYECTO 1. Organización Estratégica de la Red Colombia Compite.	207
3.5.2 PROYECTO 2. Desarrollo de la herramienta informática en Internet.....	208
3.5.3 PROYECTO 3. Creación de subredes especializadas y hacer seguimiento a su desarrollo.	209
4 OBJETIVO ESTRATÉGICO 4: Regionalizar la Actividad Exportadora.	210
4.1 ESTRATEGIA 1. Crear e institucionalizar los Comités Asesores Regionales de Comercio Exterior CARCES.	210
4.1.1 PROYECTO 1. Creación y asesoría de CARCES con cobertura regional.	210



4.1.2	PROYECTO 2. Consolidación de los CARCES.....	210
4.1.3	PROYECTO 3. Desarrollar convenios con las Cámaras de Comercio. 211	
4.1.4	PROYECTO 4. Diseño de un esquema de información que permita compartir conocimiento entre CARCES para potenciar su gestión.	212
4.2	ESTRATEGIA 2. Asesorar En La Identificación De Ventajas Competitivas Regionales Y Su Potencialización.	212
4.2.1	PROYECTO 1. Asesoría para la identificación de Clusters.....	212
4.2.2	PROYECTO 2. Estructuración y firma de convenios de competitividad exportadora de bienes y servicios regionales.	213
4.2.3	PROYECTO 3. Desarrollo de perfiles regionales.	213
4.3	ESTRATEGIA 3. Establecer un sistema de estructuración de proyectos y promoción de la oferta exportable regional.....	214
4.3.1	PROYECTO 1. Asesoría para la estructuración de proyectos de bienes y servicios.	214
4.4	ESTRATEGIA 4. Asesorar en la formulación y hacer seguimiento al desarrollo del Plan Estratégico Exportador Regional.....	215
4.4.1	PROYECTO 1. Diseño y transferencia de una metodología para los PEERs.....	215
4.4.2	PROYECTO 2. Estructurar un sistema de seguimiento a los PEERs.....	215
4.5	ESTRATEGIA 5. Promoción de la cultura exportadora.	217
4.5.1	PROYECTO 1. Creación y apoyo a los consultorios empresariales de negocios internacionales.....	217
4.5.2	PROYECTO 2. Estructurar y consolidar mesas de cultura exportadora	217
5	OBJETIVO ESTRATÉGICO 5. Desarrollar cultura exportadora.....	218
5.1	ESTRATEGIA 1. Definir la cultura exportadora y sus indicadores de gestión.	218
5.1.1	PROYECTO 1. Elaboración del marco conceptual sobre definición y segmentación del mensaje Exportador.	218
5.2	ESTRATEGIA 2. Diseñar y hacer seguimiento al Plan Nacional de formación y capacitación para promover la creación y gestión de empresas competitivas con vocación exportadora.....	218
5.2.1	PROYECTO 1. Cátedra de negocios internacionales.	218
5.2.2	PROYECTO 2. Semanas del exportador.	221
5.2.3	PROYECTO 3. Formación a formadores.	222
5.3	ESTRATEGIA 3. Comunicar e informar permanentemente, sobre temas relacionados con negocios internacionales y comercio exterior.	222
5.3.3	PROYECTO 3. Unificación de publicaciones especializadas de comercio exterior.....	222
5.3.4	PROYECTO 4. Consolidación del Centro de Información de Comercio Exterior.....	223
5.3.5	PROYECTO 5. Diseño desarrollo y actualización de la comunicación a través de medios electrónicos (página Internet).....	226
5.4	ESTRATEGIA 4. Fomentar la creación de empresas exportadoras.....	227
5.4.1	PROYECTO 1. Jóvenes Emprendedores Exportadores.	227



5.5 ESTRATEGIA 5. Reconocer la excelencia y esfuerzo en la actividad exportadora.....	228
5.5.1 PROYECTO 1. Generación de estímulos a la actividad exportadora	228
5.5.2 PROYECTO 2. Generación de estímulos a los gestores de empresas con vocación exportadora.	229



INTRODUCCION

La política de comercio exterior establecida al inicio de esta administración y concebida como una política a largo plazo, fue estructurada con el fin de convertir a las exportaciones en el motor del crecimiento económico y de la generación de empleo en el mediano plazo y de esta manera mejorar los niveles de vida de la población colombiana y combatir la pobreza.

Con el propósito de lograrlo, el Ministerio de Comercio Exterior diseñó y está implementando el Plan Estratégico Exportador (1999-2009), el cual se fundamenta en cinco objetivos estratégicos a saber:

1. Aumentar y diversificar la oferta exportable de bienes y servicios en función de la demanda mundial
2. Mejorar el clima de inversión extranjera en Colombia y el de inversión colombiana en el exterior, contribuyendo al desarrollo económico y social del país
3. Aumentar la productividad empresarial y hacer competitiva la actividad exportadora
4. Regionalizar la actividad exportadora
5. Desarrollar cultura exportadora

El primer objetivo implica generar la producción de bienes y servicios con alto valor agregado, para maximizar el efecto de la expansión exportadora sobre la generación de empleo y para disminuir la vulnerabilidad de la economía a los choques externos.

La diversificación de la oferta exportable disminuye la vulnerabilidad de los ingresos por exportaciones que se puede presentar ante la provisión de recursos naturales no renovables. Un flujo creciente, cierto y continuo de ingresos por exportaciones, basado en el incremento y la diversificación de la oferta exportable, por otra parte, refuerza la sostenibilidad de la internacionalización de la economía del país, necesaria para maximizar los beneficios de la globalización y minimizar los costos.

De otro lado, la introducción de estos bienes y servicios al mercado mundial deben alcanzar los estándares internacionales de calidad para que sean competitivos y sean comparables con el perfil de la demanda mundial. En ese sentido es fundamental promover la utilización de tecnologías de punta en los procesos de producción así como la adecuación de dichos procesos a normas internacionales de calidad.



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

En Proexport existe un novedoso sistema de inteligencia de mercados que provee información sobre los sectores más dinámicos de la demanda internacional a través de Internet y que ha sido desarrollado en el marco de la Agenda de Conectividad y su Estrategia Gobierno en Línea.

Así mismo, el programa EXPOPYME, ha seguido asesorando a las pequeñas y medianas empresas con potencial exportador en el diseño y ejecución de sus propios planes exportadores a cinco años.

Como segundo objetivo, el Plan Estratégico Exportador ha planteado mejorar el clima de inversión extranjera en Colombia y el de Inversión Colombiana en el exterior, contribuyendo al desarrollo económico y social. En este sentido, el gobierno nacional ha venido trabajando en liderar y participar en negociaciones internacionales a partir de los cuales se logren la suscripción de acuerdos. De otro lado es fundamental formular una política de inversión extranjera y velar por su implementación para garantizar estabilidad jurídica al inversionista extranjero.

En este mismo objetivo, se encuentran las Zonas Económicas Especiales de Exportación que, mejorando la rentabilidad de la inversión por medio de un tratamiento fiscal y de un régimen laboral excepcional para las empresas exportadoras localizadas en su interior, promueven la localización de las firmas en clusters regionales.

En el tercer objetivo del Plan Exportador, se tiene como fundamento la implementación de la Política de Productividad y Competitividad, tarea que es coordinada desde este Ministerio. El objetivo de esta política es mejorar continuamente la competitividad de nuestros productos mediante el incremento de la productividad de nuestra economía, el uso eficiente de los factores en el interior de las firmas, su localización en clusters regionales que les generen economías externas y la selección de estrategias adecuadas para producir bienes diferenciados de la mejor calidad.

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



- Proveer adecuadamente bienes públicos como la justicia, el orden público y la seguridad nacional, que permiten el libre desenvolvimiento de la iniciativa privada y una dinámica acumulación de factores productivos.
- Proveer incentivos a los agentes para garantizar una acumulación socialmente óptima de los factores de producción que generan economías externas no apropiables totalmente por el que hace la inversión, como el capital humano, el conocimiento, la investigación y el desarrollo tecnológico y la infraestructura vial.
- Mantener un entorno macroeconómico estable para minimizar la incertidumbre de los agentes sobre el valor y el rendimiento esperado de la inversión.
- Minimizar las distorsiones en el proceso de formación de los precios, para permitir una asignación eficiente de los recursos y unas respuestas óptimas de los agentes a las señales de los mercados.

Finalmente, el cuarto objetivo del Plan pretende aprovechar las ventajas competitivas de las regiones de nuestro país y promover el desarrollo desde los territorios. Con este propósito se crearon los Comités Asesores Regionales de Comercio Exterior CARCEs que están basados sobre el esquema de participación y consenso de todos aquellos sectores involucrados en el tema y hace conscientes a las zonas geográficas colombianas de sus fortalezas y debilidades para acometer la empresa exportadora, permitiéndoles además identificar los obstáculos que la entorpecen y la responsabilidad de los distintos agentes en su remoción. Los CARCEs están integrados por las autoridades regionales, el sector privado y la comunidad académica. Hoy, cada uno de los departamentos cuenta con un CARCE.

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

Para implementar mejor su política comercial y de integración, esta administración ha hecho más eficiente el funcionamiento de los instrumentos tradicionales de promoción –CERT, Plan Vallejo- y ha fortalecido nuevos instrumentos, como son los CARCEs, 32 creados a la fecha con Plan Estratégico Exportador Regional diseñado, lo cual permite desarrollar las iniciativas de desarrollo de manera coherente desde lo regional.



El presente documento, hará un recorrido por todos y cada uno de los proyectos contenidos en el Plan Estratégico Exportador, presentando las principales actividades y resultados durante la vigencia de julio de 2001 a julio de 2002.

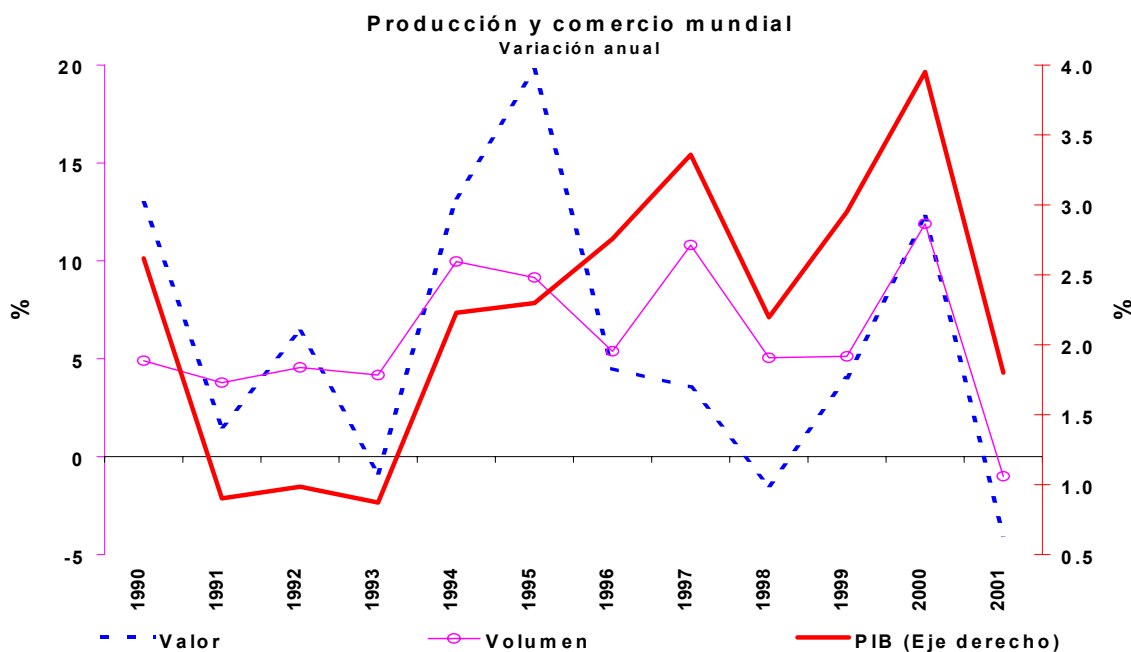


CAPITULO 1

EVOLUCION DEL COMERCIO EXTERIOR

Las recesiones de las economías de Estados Unidos y Japón y la desaceleración de la actividad económica en la Unión Europea condujeron a una pronunciada desaceleración de la economía mundial el año pasado, cuyo producto creció apenas 2,5%, después de hacerlo 4,7% en 2000, de acuerdo con el World Economic Outlook del FMI (Abril 2002, p.6). La desaceleración de la actividad económica llevó a un estancamiento en el volumen del comercio mundial de bienes y servicios, el cual se redujo -1%; y en su valor, que en el caso del de bienes se redujo -4% y en el de los servicios lo hizo -1,5% (WTO, Annual Report 2002, p.8).

Gráfico 1



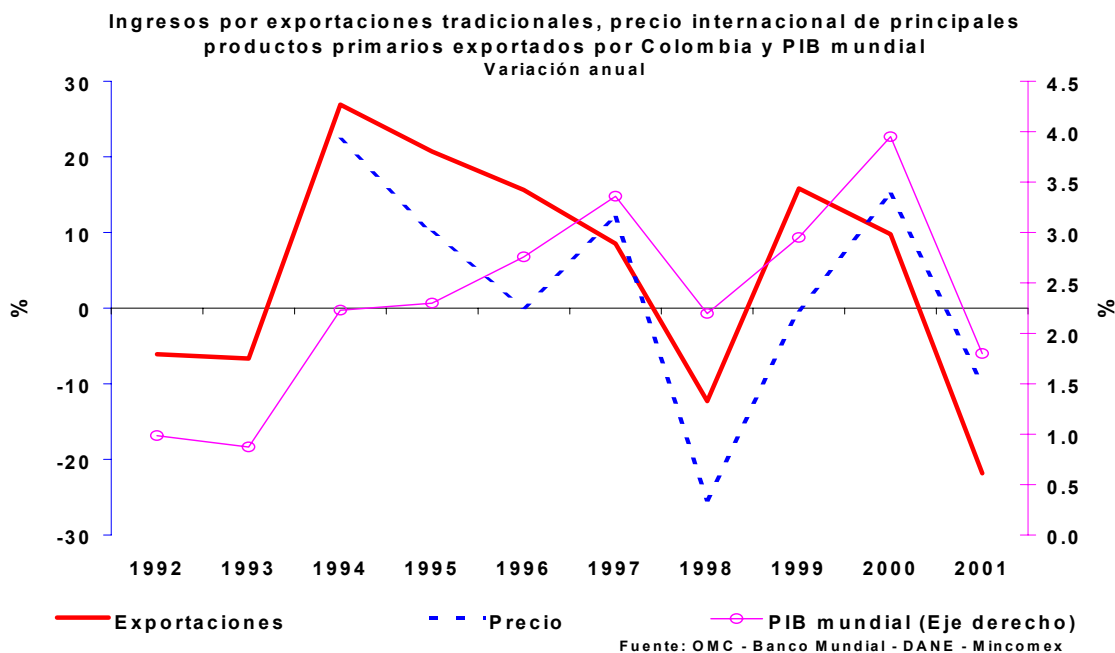
Como resultado de la desaceleración de la actividad económica en las economías más grandes, la demanda por productos primarios creció menos dinámicamente, agravando los excesos de oferta, con lo cual se debilitaron sus precios internacionales. En el caso de los principales productos primarios exportados por Colombia, de acuerdo con el Banco Mundial (Pink Sheets) el año pasado se redujeron los precios internacionales del café (-28,5% anual promedio), el níquel (-31,2% anual promedio) y el petróleo (-14,2% anual), con lo cual el índice de precios de estos productos calculado por este Ministerio disminuyó -10% promedio anual, a pesar de incrementos en los precios del banano (37,6% anual promedio) y el carbón (23% anual promedio).



Al descenso en los precios del café, el níquel y el petróleo se sumó el menor volumen de las exportaciones de crudo (-23%), debido parcialmente a los ataques sufridos por el oleoducto Caño Limón – Coveñas, que redujeron el volumen de las exportaciones en -36,7% y los ingresos en -US\$257 millones.

Los menores precios del café, el níquel y el petróleo y el menor volumen de las exportaciones de crudo redujeron los ingresos por exportaciones **tradicionales** - 22% el año pasado, a pesar que aumentó el volumen de las ventas de carbón (18%), ferroníquel (75%) y café (9,5%).

Gráfico 2



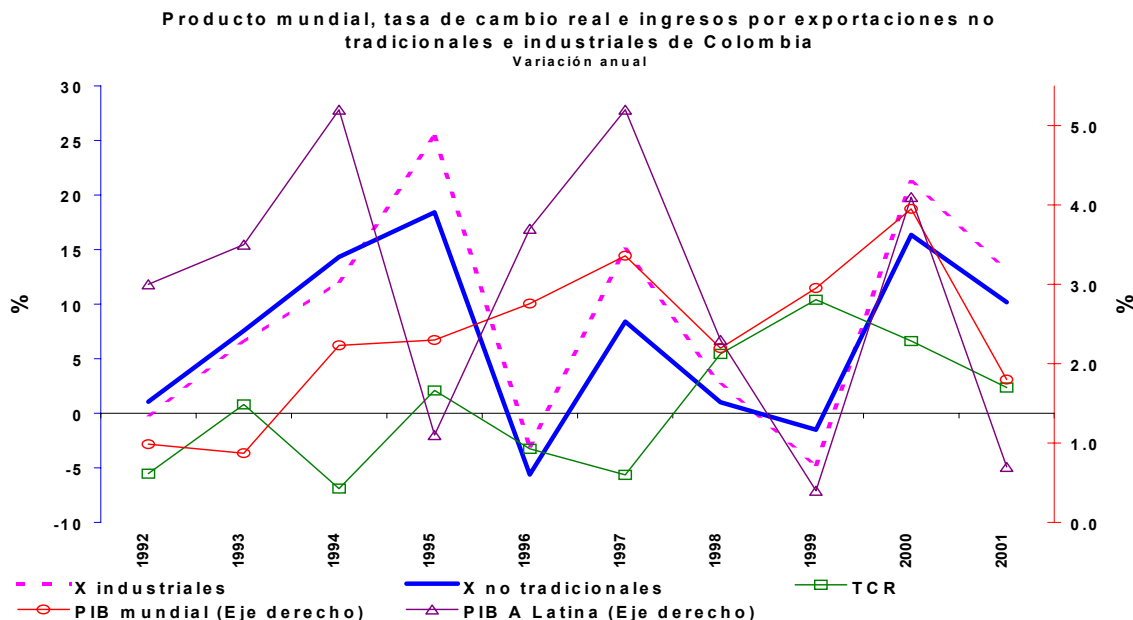
Los ingresos por exportaciones **no tradicionales**, por el contrario, en un escenario caracterizado por la aguda desaceleración de las economías mundial y latinoamericana y por una menor devaluación real (2,4% anual promedio), aumentaron 10%, jalonadas por las industriales, que se incrementaron 13%.

En semejante contexto internacional adverso, nuestros ingresos por exportaciones industriales registraron un comportamiento satisfactorio no solo en el ámbito regional, donde crecieron por encima de las ecuatorianas, las venezolanas, las brasileñas, las chilenas, las mexicanas, las argentinas y las costarricenses; sino en el de las economías emergentes, en el cual superaron a las de Tailandia, Malasia, Hong Kong, Corea, Filipinas, Indonesia y Taiwán.

El buen resultado de nuestras exportaciones no tradicionales y, sobre todo, de las industriales durante los últimos dos años es el fruto de la consistencia en el diseño y la persistencia en la aplicación de nuestras políticas comercial, de integración y de productividad y competitividad.

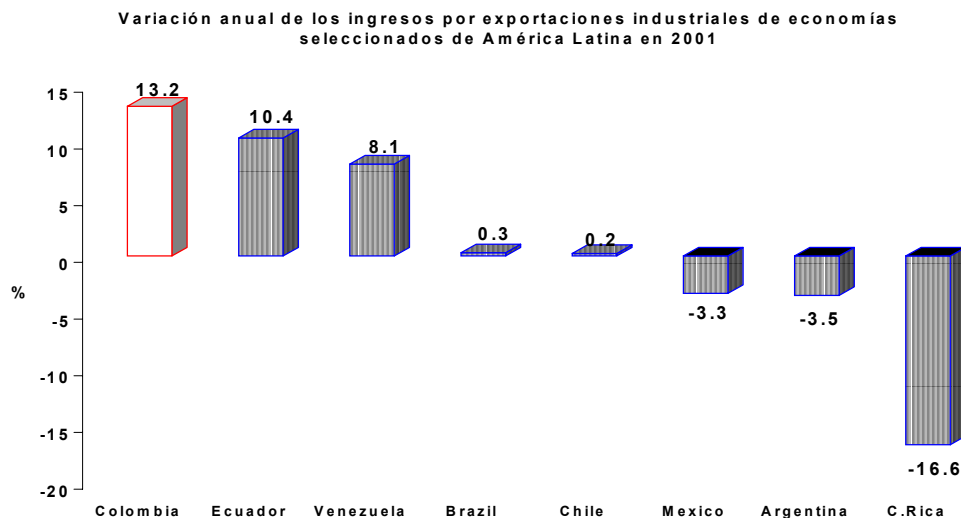


Gráfico 3



Por eso, seguimos empeñados en diversificar nuestras exportaciones, en mejorar la competitividad de nuestros bienes transables y en mantener un balance adecuado entre los diferentes mercados, como hemos hecho a lo largo de esta Administración.

Gráfico 4



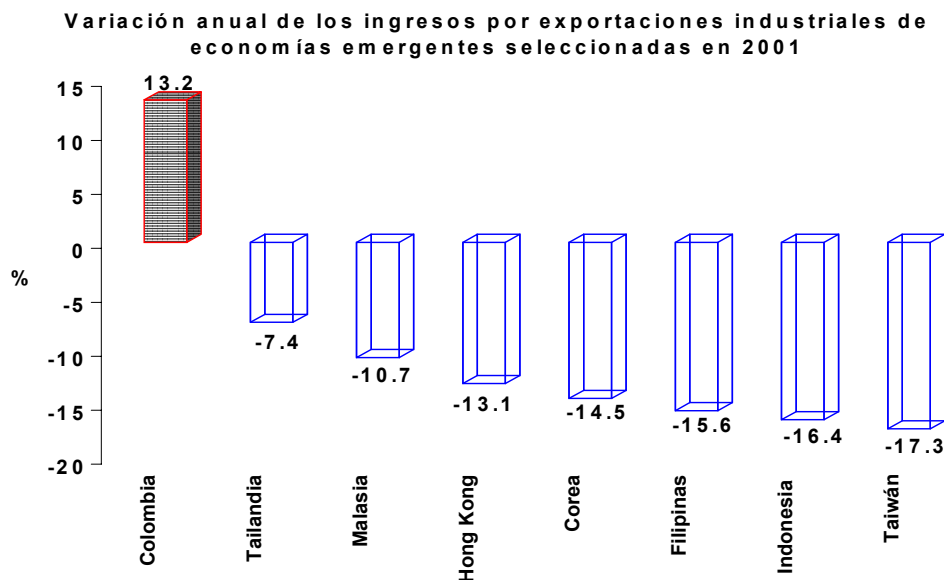
Fuente: Bancos centrales y oficinas de estadísticas. Cálculos Mincomex.

Una recuperación más dinámica que la esperada en los Estados Unidos haría que se acelerara el crecimiento mundial por encima del 2,9% proyectado para este año por el FMI, lo cual estimularía la expansión del volumen del comercio mundial de bienes y servicios más allá del 2,5% esperado. Una mayor actividad económica



mundial incrementaría la demanda por productos primarios, permitiendo una disminución de los excesos de oferta y sosteniendo, por tanto, sus precios internacionales.

Gráfico 5



Fuente: Bancos centrales y oficinas de estadísticas. Cálculos Mincomex.

Esto nos beneficiaría de dos maneras: directamente, porque crecerían nuestros ingresos por exportaciones de crudo y los excedentes de Ecopetrol, con lo cual mejoraría nuestro balance fiscal; e indirectamente, porque mejoraría la estabilidad macroeconómica y el crecimiento de nuestros socios comerciales exportadores de petróleo (Venezuela, Ecuador y México), lo cual estimularía el crecimiento de nuestras exportaciones de origen industrial a estos mercados.

Un crecimiento más acelerado que el esperado en los Estados Unidos (2,3% para este año, según el FMI) estimularía también el crecimiento de nuestros ingresos por exportaciones industriales en este mercado, compensando un incremento eventualmente menos dinámico de estos bienes en el mercado venezolano, donde el crecimiento del producto ha resultado obstaculizado por las elevadas tasas domésticas de interés resultantes de su inestabilidad cambiaria.

Si la recuperación de la economía norteamericana se afirma a buen ritmo, seguramente nuestros ingresos por exportaciones no tradicionales superarán el crecimiento que tuvieron en los primeros cinco meses (3,1% anual), sobre todo una vez obtenida la aprobación del ATPA.

Con la certeza de que, en igualdad de circunstancias, mayores ingresos por exportaciones disminuyen los requerimientos de crédito externo para que una economía pueda financiar un nivel determinado de gasto y, por tanto, de crecimiento del producto y el empleo; y de que, en tal sentido, mayores ingresos

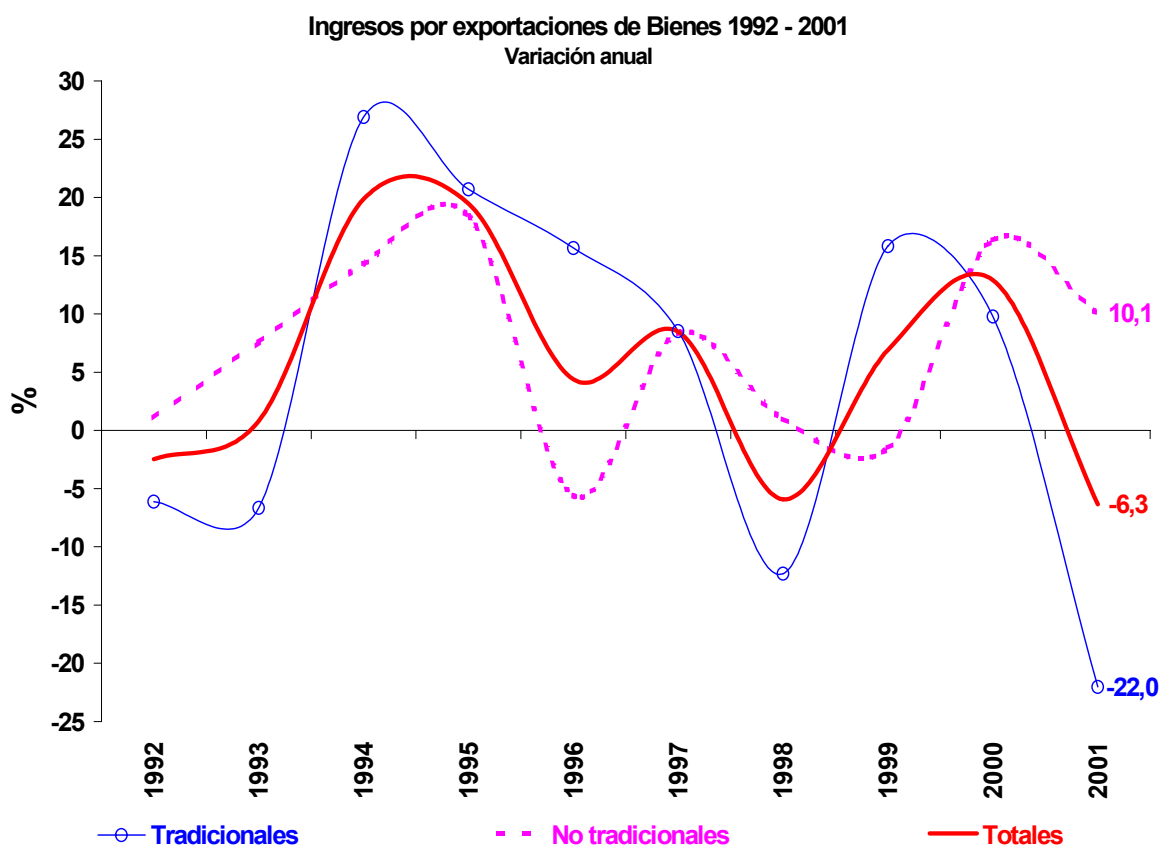


por exportaciones previenen un mayor endeudamiento y proveen, además, mayor liquidez para atender las obligaciones corrientes de la economía, es decir, el pago de importaciones de bienes y la renta de factores al resto del mundo (servicio de la deuda y remesas de utilidades), continuaremos empeñados hasta el último día en aplicar las políticas puestas en marcha por esta Administración.

Resultados de las exportaciones en 2001

Los ingresos por exportaciones de bienes acumulados en 2001 (US\$12.282,3 millones) disminuyeron -6,3%, como resultado del descenso de 22% en el valor de las tradicionales (US\$5.232,9 millones), que equivalió a 42,6% de los ingresos totales (Gráfico 1).

Gráfico 1



En contraste, los ingresos por exportaciones no tradicionales del mismo período (US\$7.049,4 millones) aumentaron 10% anual y equivalieron al 57,4% restante.

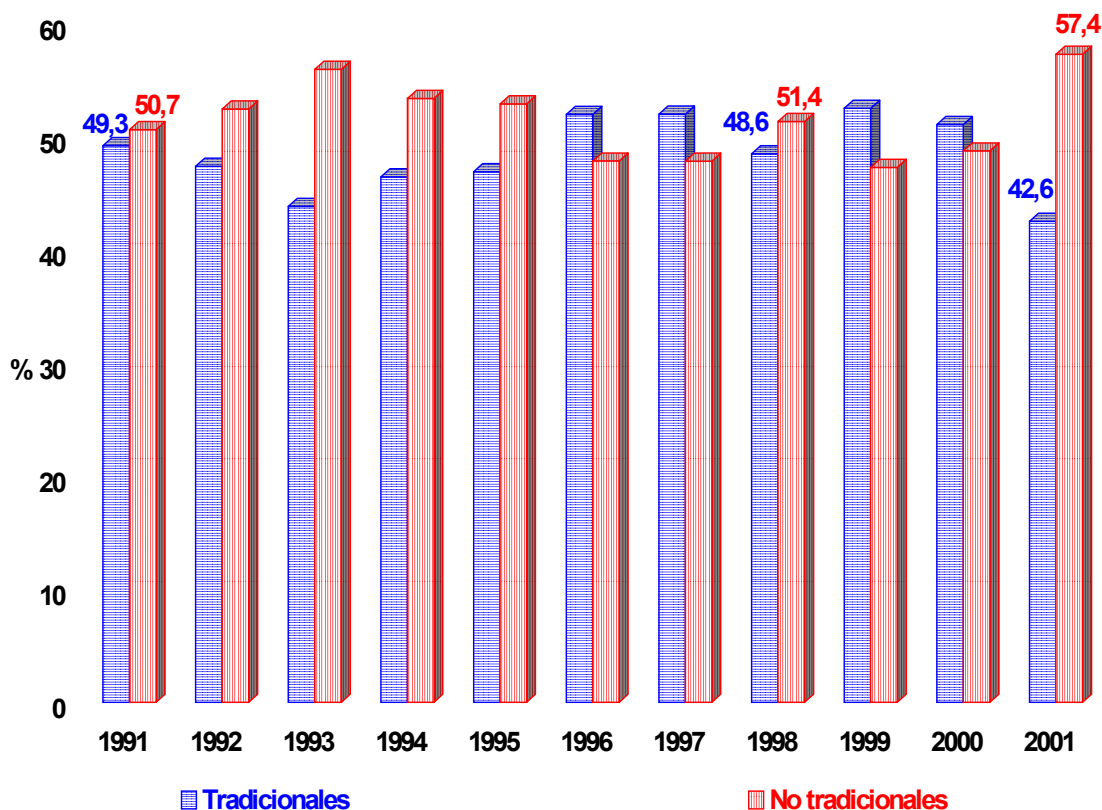
El descenso en el valor de las tradicionales, determinado por la caída en los ingresos por exportaciones de petróleo y café; y el incremento en el valor de las no tradicionales, debido al crecimiento del valor de las de bienes industriales, significaron un cambio apreciable en la composición de los ingresos por exportaciones de bienes, en favor de la participación de las no tradicionales



respecto tanto del comienzo de la última década, como del inicio de esta Administración (Gráfico 2).

Gráfico 2

Composición de los ingresos por exportaciones de bienes



Ingresos por exportaciones tradicionales

El descenso en el valor de las exportaciones tradicionales en este período (-22%) se explica, fundamentalmente, por los menores ingresos por ventas de petróleo (-35%) y sus derivados (-16%) y café (-28%) (Gráfico 3).

Los ingresos por exportaciones de carbón y ferroníquel aumentaron (37% y 11%, respectivamente), pero únicamente el incremento del primero tuvo un impacto significativo sobre la variación de las tradicionales.

Los ingresos por ventas de petróleo (US\$2.590,5 millones), que equivalieron a 21% del valor de las exportaciones de bienes, se redujeron como consecuencia de los menores volúmenes exportados, los cuales cayeron -23%, y de sus menores precios internacionales, que disminuyeron -14% (Gráfico 4).



El valor de las exportaciones de derivados del petróleo (US\$464,2 millones), que originó 3,8% del total, cayó como efecto de sus menores precios puesto que su volumen se incrementó ligeramente (2%) (Gráfico 5).

Gráfico 3

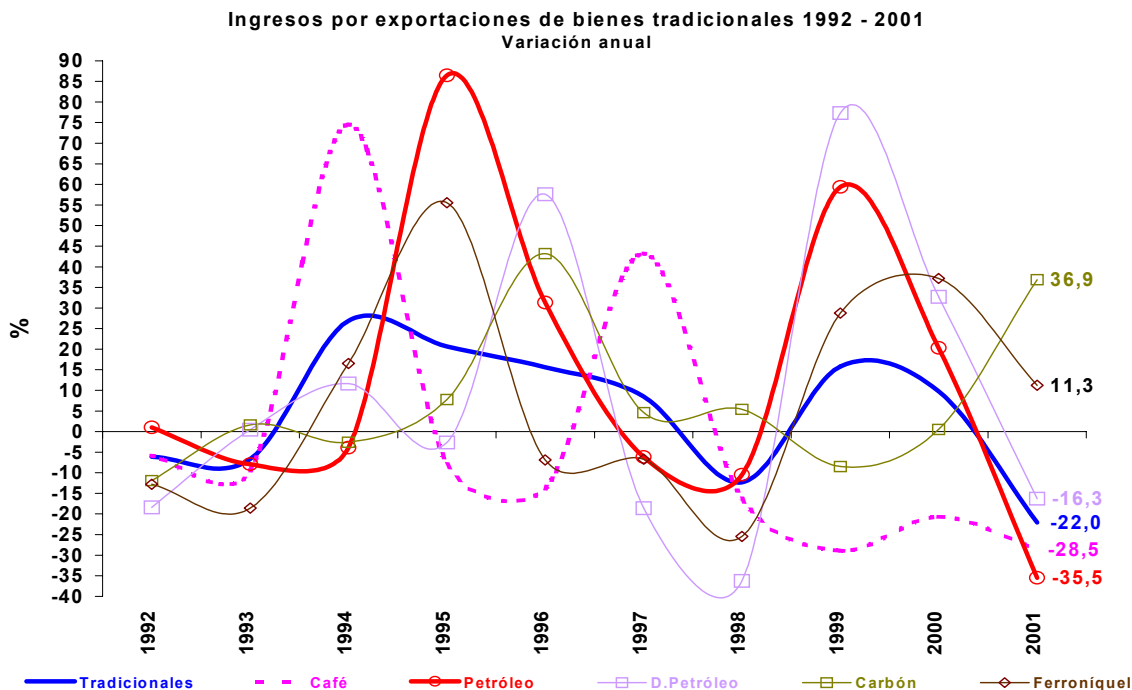
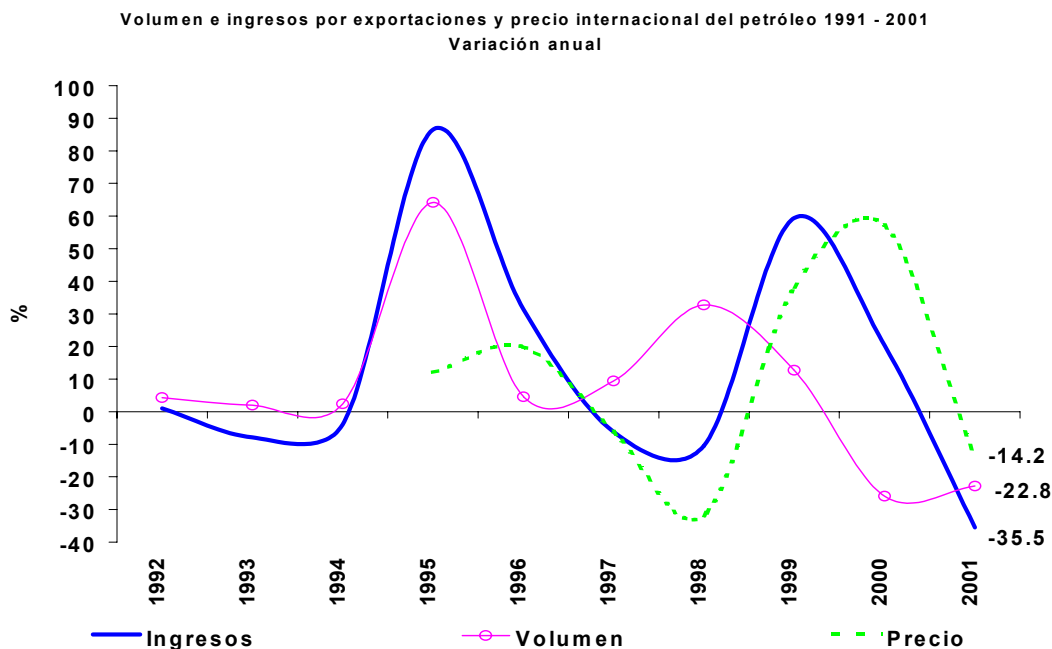


Gráfico 4





La caída en el valor de las exportaciones de café (US\$764,2 millones), que alcanzó 6% del total, fue consecuencia del deterioro de su precio internacional (-28,5%), dado que su volumen aumentó (9,5%) (Gráfico 6).

Gráfico 5

Volumen e ingresos por exportaciones y precio implícito de los derivados del petróleo
1991 - 2001
Variación anual

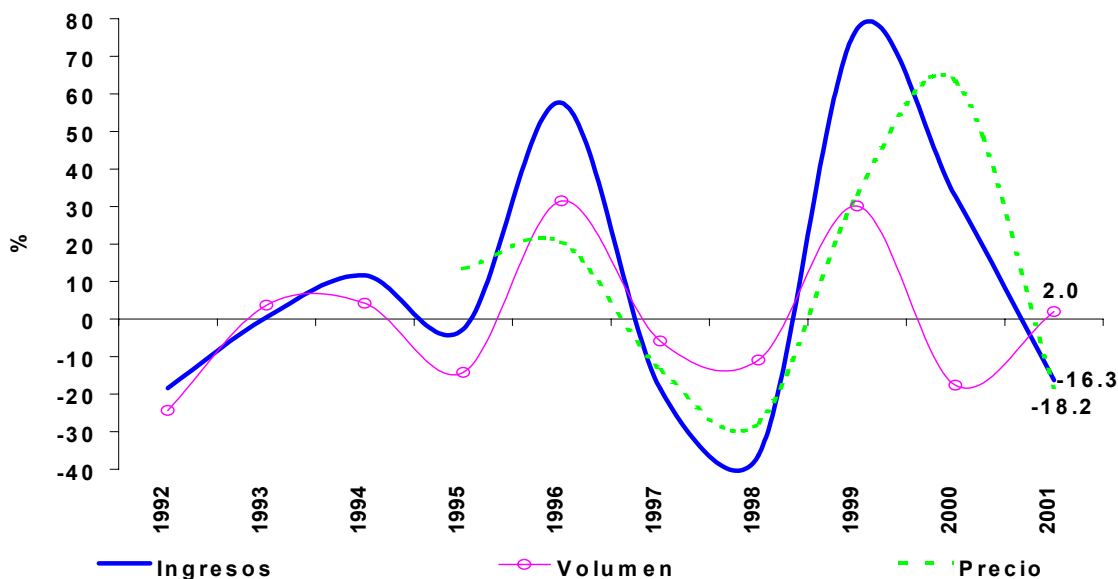
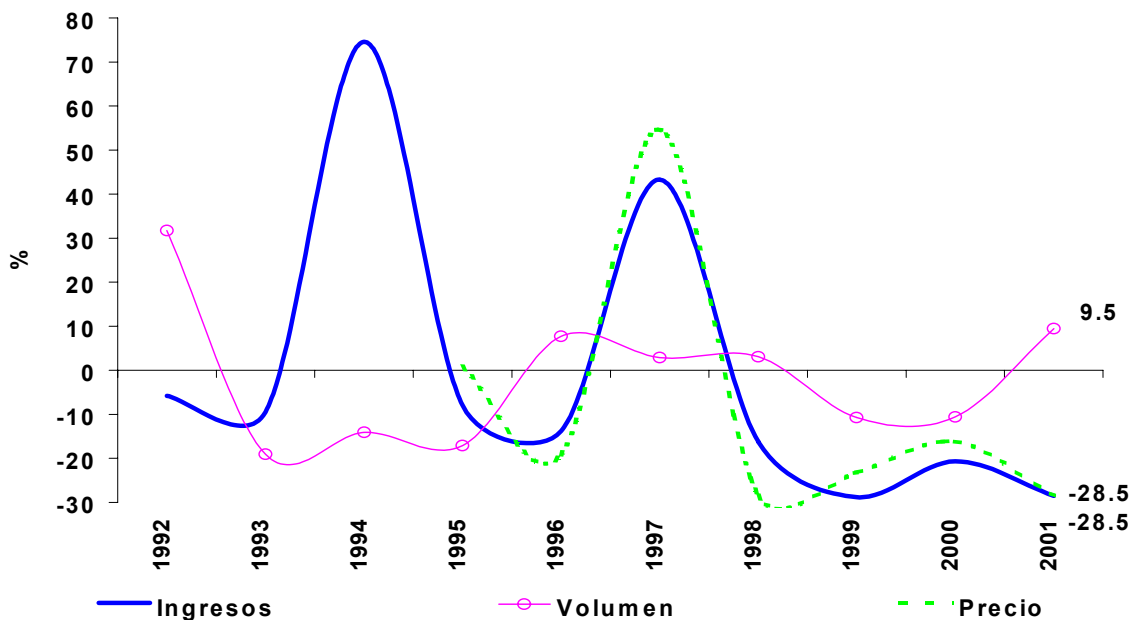


Gráfico 6

Volumen e ingresos por exportaciones y precio internacional del café 1991 - 2001
Variación anual





El incremento en los ingresos por exportaciones de carbón (US\$1.178,8 millones), que llegaron a 9,6% del total, se debió tanto al mayor volumen vendido (17%) como a su mejor precio internacional (23%) (Gráfico 7).

Gráfico 7

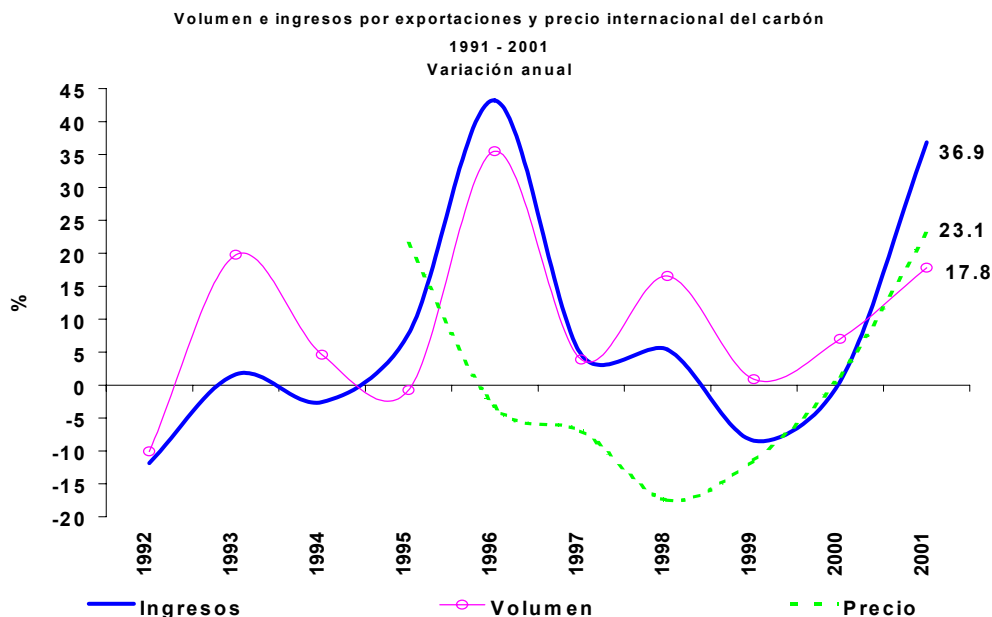
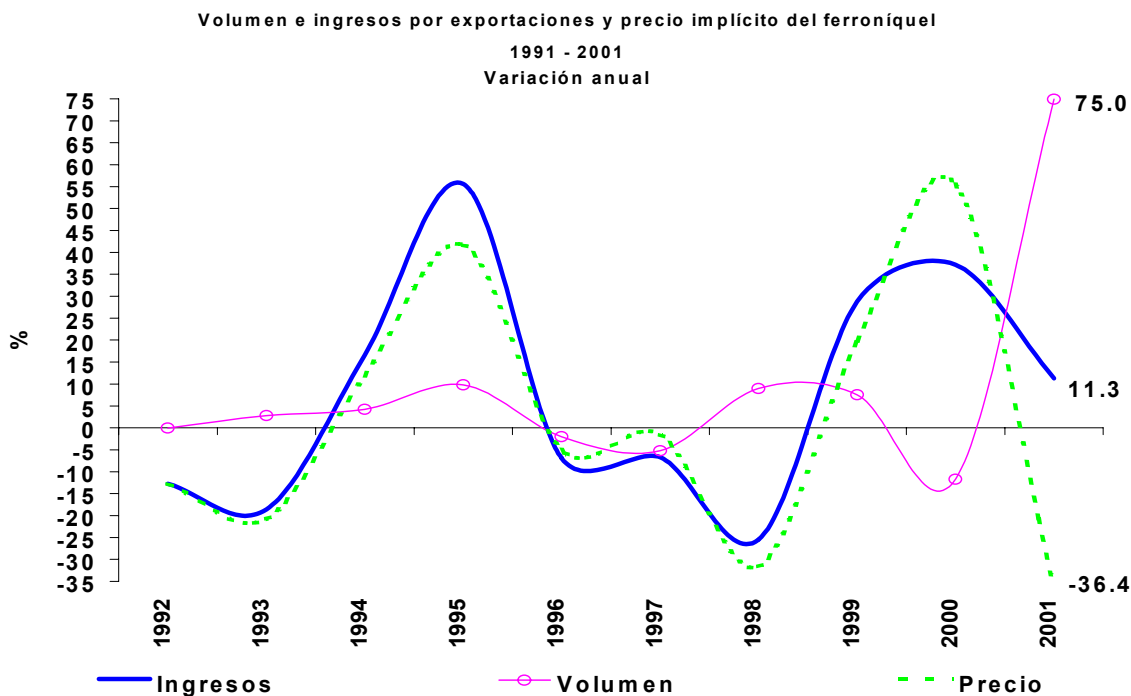


Gráfico 8



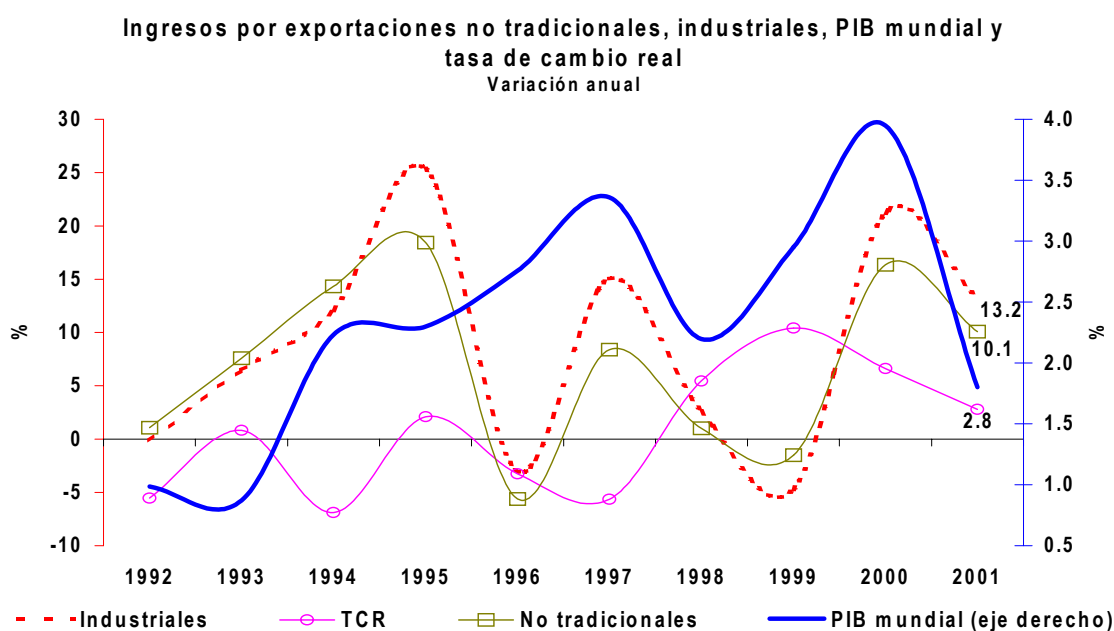


Los mayores ingresos acumulados por exportaciones de ferroníquel (US\$235,2 millones), que equivalieron a 1,9% del total, se lograron gracias al mayor volumen vendido (75%), pues su precio disminuyó (-36%) (Gráfico 8).

Evolución de las exportaciones no tradicionales

A pesar de la desaceleración de la economía mundial¹ y del menor ritmo de la devaluación real², los ingresos por exportaciones no tradicionales de bienes acumulados el año pasado (US\$7.049.4 millones), equivalentes a 57% del total, se incrementaron 10% como resultado del mayor valor de las ventas de productos industriales, las cuales aumentaron 13% (Gráfico 9).

Gráfico 9



Fuente: DANE y OMC. Cálculos Mincomex.

Los ingresos por exportaciones de productos industriales (US\$5.211 millones), que originaron 74% del valor de las no tradicionales y 42% del valor total de las exportaciones de bienes, aumentaron principalmente como consecuencia de la expansión de las ventas de productos de la industria automotriz (91%), maquinaria y equipo (18%), algunos productos agroindustriales (24%), papel (31%), confecciones (9%), plásticos (24%), jabones y cosméticos (32%), otros productos industriales livianos (15%), productos metalúrgicos (14%), azúcar (12%) y productos editoriales (17%).

¹ Después de crecer 3,6% en 1999 y 4,7% en 2000, según la última estimación del FMI la economía mundial habría crecido apenas 2,4% el año pasado, debido a la recesión de las economías norteamericana y japonesa y a la pronunciada desaceleración de la economía europea.

² El peso se devaluó en términos reales 2,8% en promedio el año pasado, después de hacerlo 6,6% anual en 2000.



La mayor parte de la expansión del valor de las exportaciones industriales ocurrió en Venezuela y Ecuador, donde se incrementaron 31% y 53%, gracias a la persistencia de la actividad económica en estos países³, a la mayor competitividad cambiaria⁴ y al éxito de nuestro proceso de integración en la Comunidad Andina.

En el mercado de la CAN se originó 48% de los ingresos por exportaciones industriales.

En el mercado venezolano los ingresos por exportaciones de productos industriales se incrementaron con base en la expansión de las ventas de productos de la industria automotriz (48%), azúcar (251%) y otros agroindustriales (21%), confecciones (30%), papel (37%), productos plásticos (53%) y otros industriales livianos (42%), maquinaria y equipo (16%), productos químicos básicos (16%) y metalúrgicos (23%).

En el mercado ecuatoriano el valor de las exportaciones industriales creció apoyado en la expansión de las ventas de productos de la industria automotriz (409%), maquinaria y equipo (39%), agroindustriales en franjas (33%) y otros agroindustriales (97%), confecciones (105%), jabones y cosméticos (52%), plásticos (42%), textiles (23%), editoriales (46%), calzado (162%) y otros industriales livianos (41%), metalúrgicos (56%), químicos básicos (3,9%) y papel (14%).

A pesar de la aguda desaceleración de la economía⁵ y del menor ritmo de la devaluación real⁶, el valor de las exportaciones industriales aumentó de manera notable en el mercado mexicano (21%), como consecuencia del incremento en las ventas de químicos básicos (31%), maquinaria y equipo (30%), editoriales (25%), plásticos (51%), agroindustriales en franjas (82%) y confecciones (11%).

Como consecuencia de la recesión de esa economía⁷ y del menor ritmo de la devaluación real⁸, los ingresos por exportaciones industriales a los Estados Unidos, que representaron 20% del total de este tipo de bienes disminuyeron –

³ Una estimación preliminar reciente del Banco Central de Venezuela, que es consistente con la del FMI, arrojó una tasa de crecimiento del PIB de 2,7% el año pasado. En los tres primeros trimestres de ese año, el PIB ecuatoriano se incrementó 6,5% anual, mientras que el venezolano lo hizo 3% anual. De acuerdo con las estimaciones del FMI, el PIB ecuatoriano habría crecido 5,1% el año pasado. En el contexto de la desaceleración de las economías mundial y regional, estas tasas son notables.

⁴ El peso se devaluó 7,3% en términos reales con el bolívar y 38% anual con el sucre.

⁵ Después de incrementarse 6,9% en el 2000, el PIB mexicano aumentó apenas 0,1% anual en los nueve primeros meses del año pasado y, de acuerdo con las proyecciones del FMI, habría tenido un crecimiento nulo durante el año.

⁶ Después de devualuarse 16% en promedio en el 2000, el peso colombiano se devaluó en términos reales 6,1% con el mexicano el año pasado.

⁷ La economía norteamericana creció apenas 1,1% el año pasado, luego de hacerlo 4,1% en los dos años anteriores. En el primer trimestre del año pasado la economía creció 1,3% anual, 0,3% en el segundo, decreció -1,3% en el tercero y 0,2% en el cuarto.

⁸ Mientras que en 2000 el peso se devaluó en términos reales 11% en promedio con el dólar, el año pasado lo hizo apenas 2,6%.



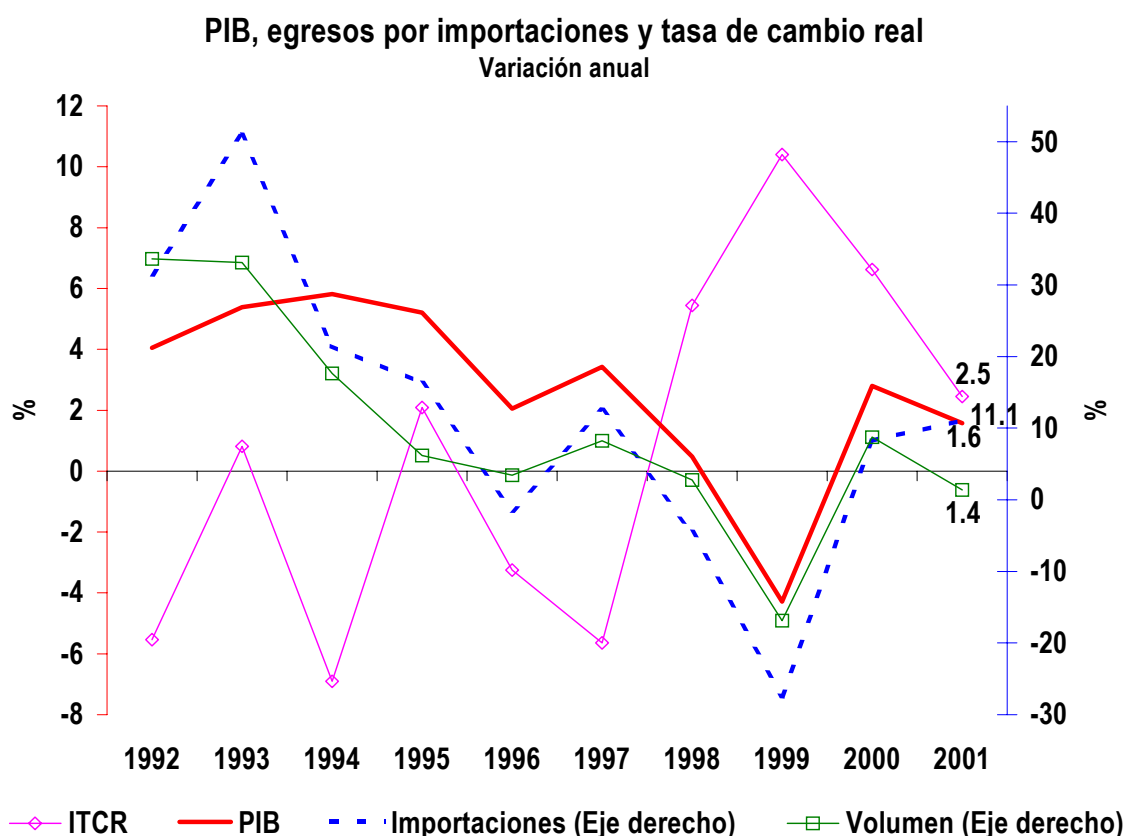
3,1%. En este mercado fue notable el descenso del valor de las exportaciones de productos químicos básicos (-30%).

Por causa de la desaceleración de la economía⁹, los ingresos por exportaciones industriales a la Unión Europea se redujeron -11%. En este mercado disminuyeron notablemente las ventas de agroindustriales derivados del café (-37%) y agroindustriales en franjas de precio (-58%).

Como consecuencia de la revaluación¹⁰ y la recesión de la economía¹¹, el valor de las exportaciones industriales a Japón decreció -26%. Aquí cayeron principalmente las ventas de agroindustriales derivados del café (-30%).

Resultado de las Importaciones en 2001

Gráfico 1



A pesar de la desaceleración de la actividad económica¹², pero favorecidos por un menor ritmo de devaluación real del peso¹³, los egresos por importaciones de

⁹ Según las estimaciones del FMI, el PIB de la Unión Europea aumentó apenas 1,4% el año pasado, después de hacerlo 3,4% el año anterior. El año pasado nuestros bienes no perdieron competitividad cambiaria en este mercado: la devaluación real promedio del peso con las monedas de nuestros principales ocho socios comerciales en la Unión Europea fue 1,1%.

¹⁰ El peso se revaluó en promedio 11% en términos reales con el yen el año pasado.

¹¹ Según el FMI, la economía japonesa se habría contraído -0,4% el año pasado, después de crecer 2,2% el año anterior.



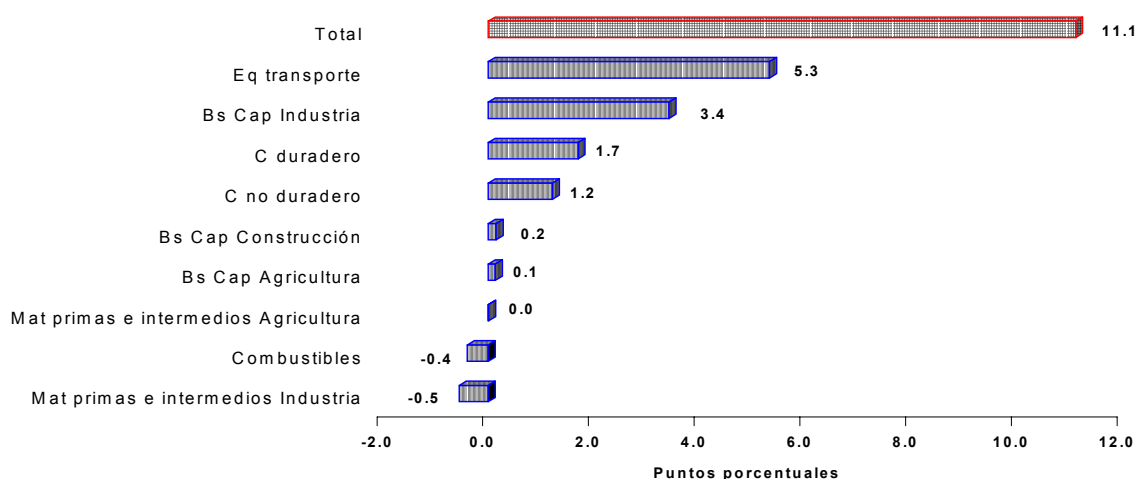
bienes (US\$12.820,6 millones CIF) aumentaron 11,1% el año pasado, mientras que su volumen lo hizo apenas 1,4% (Gráfico 1).

Resultados según la utilización de los bienes (Clasificación CUODE)

El valor de las importaciones creció como consecuencia, principalmente, del incremento en las compras de equipo de transporte (62%), que originó un poco más de 2/5 (43%) de la variación total (Gráfico 2). Como consecuencia de su incremento, los egresos por este concepto aumentaron su participación de 8,5% a 12,5% en el valor total de las importaciones de bienes.

Gráfico 2

Contribución a la variación de los egresos por importaciones según el tipo de bien
Clasificación CUODE



¹² El PIB creció 1,72% anual en el primer trimestre, 1,89% anual en el segundo, 1,04% anual en el tercero y 1,62% anual en el cuarto, luego de incrementarse 3,07% anual en el cuarto del año 2000.

Como resultado, después de crecer 2,81% en 2000, el año pasado el PIB se incrementó apenas 1,57%, jalonado por los sectores construcción (10,57%); transporte, almacenamiento y comunicaciones (3,55%); comercio, restaurantes y hoteles (2,06%); electricidad, gas y agua (1,89%) y agropecuario, silvicultura, caza y pesca (1,5%). La explotación de minas y canteras se contrajo -4,81%, los servicios de intermediación financiera -6,34% y la industria manufacturera -0,75%.

De acuerdo con los resultados de la muestra mensual manufacturera, la producción real de este sector, excluyendo la trilla de café, se incrementó apenas 0,7% en 2001, después de hacerlo 10,65% en 2000.

La desaceleración de la producción industrial se debe principalmente al descenso en la de los sectores de sustancias químicas industriales (-12,3%) y otros productos químicos (-3,6%), industrias básicas de hierro y acero (-5,7%), productos metálicos excepto maquinaria (-10,6%), confecciones (-8,8%), textiles (-1,8%), papel y sus productos (-1,9%) y productos metálicos excepto maquinaria (-10,6%).

El incremento en la actividad de las siguientes ramas, evitó una mayor desaceleración: equipo y material de transporte (35%), equipo profesional y científico (19%), derivados del petróleo producidos en refinería (2,6%), cuero y sus productos (16,7%), maquinaria excepto la eléctrica (6,9%), objetos de barro, loza y porcelana (11,5%) y maquinaria y aparatos eléctricos (15,6%).

¹³ El peso se devaluó en términos reales 2,5% en promedio en 2001, mientras que en 2000 lo había hecho 6,6% en promedio.

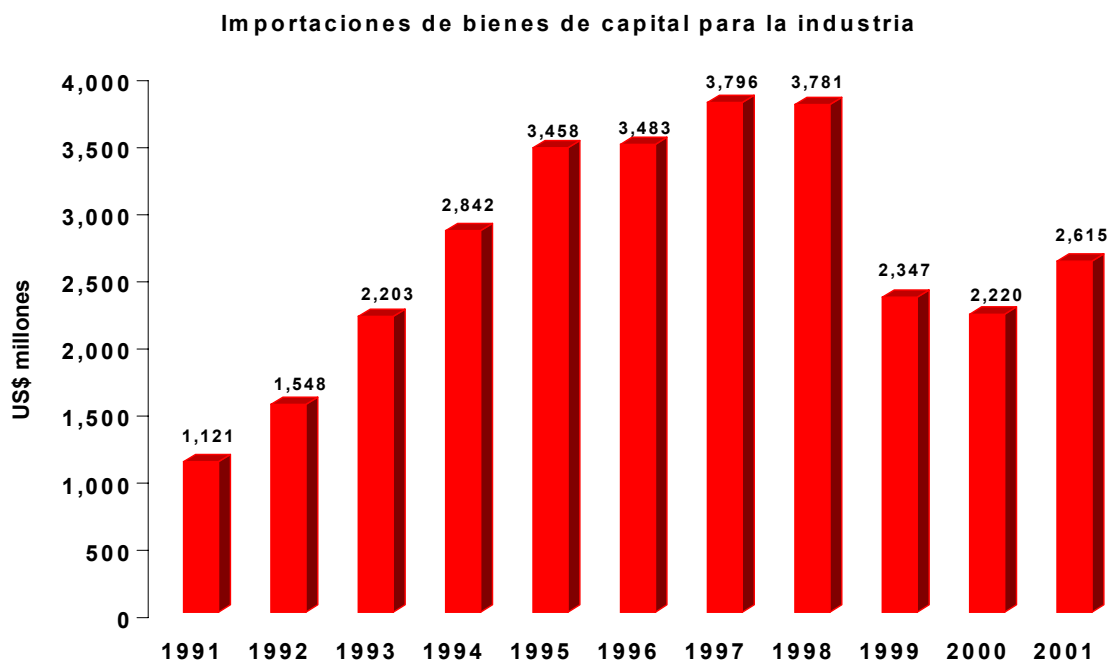


Las compras de estos equipos (US\$1.598,3 millones CIF) crecieron, en su mayor parte, en virtud de las de equipo rodante de transporte (123%) y, en menor medida, de las de partes y accesorios para estos productos (11% anual).

Aproximadamente una tercera parte (31%) del aumento del valor de las importaciones se originó en las compras de bienes de capital para la industria (US\$2.614,6 millones CIF), equivalentes a una quinta parte de los egresos totales. Entre éstas se destacaron las de maquinaria industrial (23%), sus partes y accesorios (21%), las de otros equipos fijos (17%) y las de máquinas y aparatos de oficina (10%).

Sin embargo, a pesar de su dinámico crecimiento, las importaciones de bienes de capital para la industria no alcanzaron el valor que tenían antes de su dramática caída en 1999 (Gráfico 3).

Gráfico 3



Dentro de las de maquinaria industrial, los incrementos más significativos se produjeron en máquinas de sondeo o perforación (736%), que explican una quinta parte de la variación total de las compras de este tipo de bienes y fueron hechas por empresas dedicadas a la exploración petrolera; aparatos y dispositivos para tratamiento de materias que impliquen cambio de temperatura (190%), que explican otra quinta parte y fueron hechas por empresas dedicadas al tratamiento de polímeros, monómeros, petroquímicos, leche y azúcar; y máquinas y aparatos para la fabricación de papel o cartón (más de 1000%), que explican otra quinta parte. También se incrementaron, aunque con un impacto menos significativo sobre el total, las compras de generadores de corriente alterna de más de 750kw (104%), algunas máquinas y aparatos mecánicos con función propia (50%), extrusoras (148%), máquinas y aparatos para el acabado de papel o cartón (más



de 1000%), algunos aparatos para filtrar o depurar líquidos (296%), máquinas y aparatos autopropulsados sobre neumáticos (más de 1000%), partes de máquinas y aparatos para la fabricación o acabado de papel o cartón (201%), máquinas para lavar ropa con capacidad de más de 10kg (45%), máquinas y aparatos para trabajar la pasta de papel o cartón (153%), grúas de pórtico (más de 1000%), máquinas y aparatos para la fabricación de pastas alimenticias (más de 1000%), elevadores o transportadores de mercancías de banda o correa (198%), máquinas y aparatos para preparar o elaborar tabaco (342%), palas mecánicas, excavadoras o cargadoras cuya estructura puede girar 360 grados (52%), aparatos para filtrar o depurar gases (109%), partes de máquinas para sondeo o perforación (25%) y motores de émbolo alternativo y motores rotativos (129%).

Entre las de partes de maquinaria industrial las más importantes fueron las de bombas mecánicas de aire y campanas aspirantes; partes para bombas; compresores de potencia mayor a 30kw; partes y accesorios para contadores de electricidad, líquidos o gases; brocas diamantadas, con parte operante de cermet y otras brocas y bombas centrífugas monocelulares.

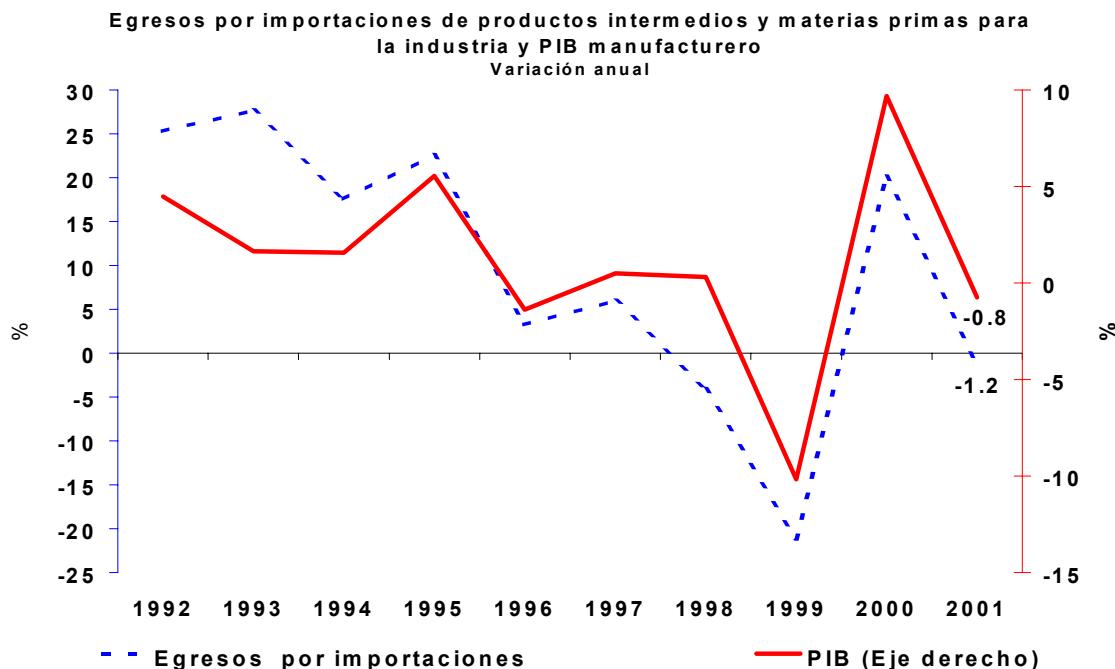
Dentro de las de otros equipos industriales fijos las que se incrementaron con mayor efecto sobre los egresos fueron las de aparatos emisores-receptores de radiotelefonía y radiotelegrafía (19%) y sus partes (más de 1000%); aparatos de telecomunicación digital (14%); antenas y reflectores de antenas (136%); tabletas con componentes impresos o de superficie (más de 1000%); aparatos de radionavegación (95%).

Dentro de las importaciones de máquinas y aparatos de oficina aumentaron significativamente las de procesadores digitales automáticos de datos en forma de sistemas (101%) y otros procesadores digitales de datos (211%), incluyendo los portátiles (15%).

A diferencia de lo ocurrido en 2000, cuando se incrementaron vigorosamente, las importaciones de materias primas y productos intermedios para la industria decrecieron ligeramente el año pasado (-1,2%), lo cual seguramente se debió a la desaceleración de la producción manufacturera (Gráfico 4).



Gráfico 4



Los egresos por importaciones de materias primas y productos intermedios para la industria (US\$5.098 millones CIF), que representaron dos quintos del total, cayeron -1,2% en el período. La disminución en el valor de las importaciones de estos productos se debió a las menores compras de productos químicos y farmacéuticos (-1,8%), mineros (-1,8%) y agropecuarios no alimenticios (-2,9%).

Entre las de materias primas e intermedios agropecuarios no alimenticios se redujeron significativamente las de algodón, pasta química de madera, terciopelo y felpa, cauchos, tela sin tejer, papel semiquímico para acanalar, tejidos blanqueados de algodón, papel en bobina o en hoja, papel y cartón, tejidos de lana peinada y deshechos de papel y cartón.

Dentro de las de materias primas e intermedios mineros cayeron significativamente las de productos ferrosos o acero sin alear.

Entre las de materias primas e intermedios químicos y farmacéuticos sobresalieron los descensos en las de cloroetileno, polímeros, polietileno, estireno, propileno y hexaxona.

Alrededor de una cuarta parte (26%) del incremento en los egresos por importaciones en el año se originó en las compras de bienes de consumo (US\$2.517,9 millones CIF), que representaron 19,6% del total y aumentaron 15% anual. El valor de las importaciones de bienes de consumo duradero (US\$949,7 millones), que representó 7,4% del total, se incrementó 26% anual con base en el



mayor valor de las de vehículos de transporte particular (35% anual) y máquinas y aparatos de uso doméstico (27%).

Dentro de las importaciones de bienes de consumo no duradero (US\$1.568,2 millones), que equivalieron a 12% del total, se destacaron las mayores compras productos farmacéuticos y de tocador (13%) y productos alimenticios (11%).

De acuerdo con su origen por mercados (Gráfico), el incremento de los egresos por importaciones en el período se explica por las mayores compras a Estados Unidos (14%), Unión Europea (15%), Brasil (28%), NICs (21%), México (9%), Japón (12%) y el resto de Asia (26%) (Gráfico).

En Estados Unidos, país que originó 41% de los egresos por importaciones de bienes, aumentaron de manera notable las compras de helicópteros (182%), aviones de más de 15.000 kg (más de 500% anual) y entre 2.000 y 15.000 kg (239%), maquinaria automática en forma de sistemas (99%), partes de aviones y helicópteros (47%) y emisores y receptores de radiotelefonía y radiotelegrafía (9,8%).

Los egresos por importaciones desde Brasil, que equivalieron 4% del total, aumentaron debido al incremento en las compras de demás vehículos de émbolo o pistón de encendido por compresión (191%), vehículos de émbolo o pistón entre 1500 y 3000 cc (49%), caucho sintético en placas, hojas o tiras (20%), preparaciones compuestas no alcohólicas para bebidas (12%), neumáticos para autobuses (11%) y tejidos de mezclilla (denim) (6,6%).

Gráfico 5

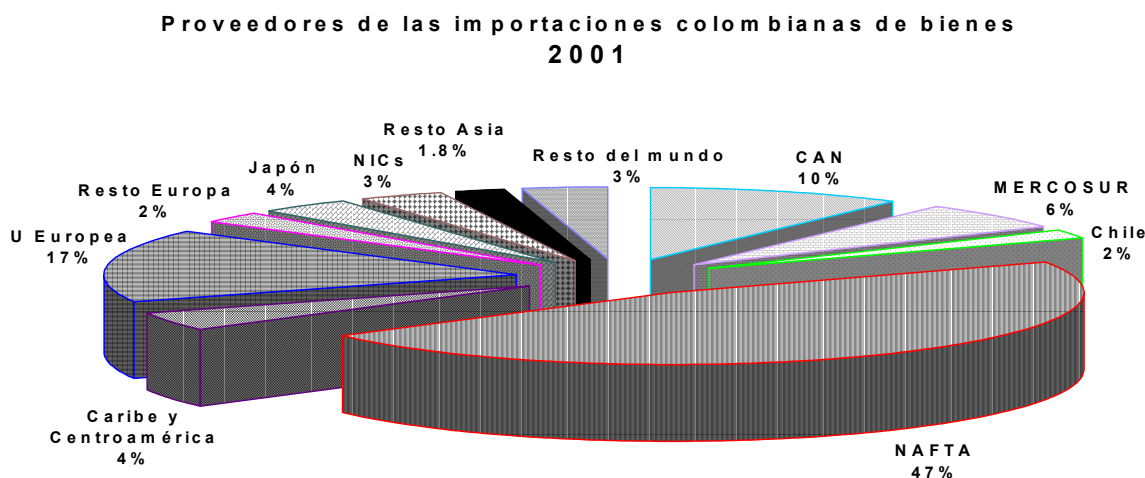
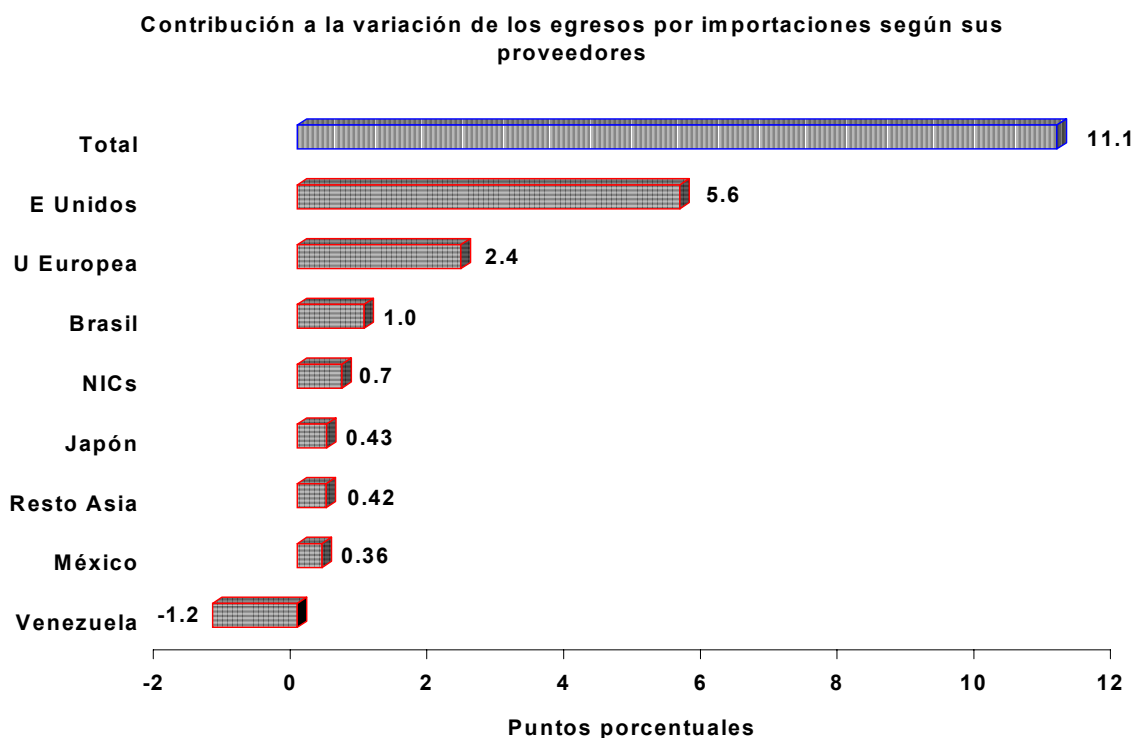




Gráfico 6



El valor de las importaciones provenientes de México, que originó 3,9% de los egresos totales, aumentó por causa de las mayores compras de televisores a color (49%), champúes (62%) y otras preparaciones capilares (96%), compresores herméticos y semiherméticos de potencia menor de 0,37 kw (57%), mezclas de sustancia odoríferas industriales (10%), medicamentos (8%), teraftalato de dimetilo (10%) y emisores-receptores de radiotelefonía y radiotelegrafía (6%).

Los mayores egresos por importaciones desde la Unión Europea, que representaron 16% del total, se explican por las mayores compras a Italia (52%), Alemania (11%), Irlanda (219%), España (29%) y Suecia (47%).

El valor de las importaciones provenientes de Italia aumentó debido a los mayores egresos por compras de objetos de arte (393%), máquinas y aparatos para embotellar (255%), máquinas y aparatos para trabajar pasta de papel y cartón (196%), máquinas y aparatos para fabricar papel o cartón (más de 500% anual), máquinas y aparatos mecánicos con función propia (192%), aviones y demás aeronaves de más de 15.000Kg de peso (186%), tabaco rubio (50%), máquinas y aparatos para envolver o empaquetar mercancías (78%) y antibióticos (38%).

Los egresos por importaciones provenientes de Alemania se incrementaron por las mayores compras de cables de fibra óptica (más de 500%), aparatos y dispositivos para tratamiento de materiales por cambios de temperatura (más de 500%), palas, excavadoras y máquinas de superestructura (365%), extrusoras, máquinas y aparatos para trabajar caucho o plástico (200%), estrógenos y progestógenos



(37%), medicamentos para uso humano (11%) y vehículos de motor de émbolo entre 1500 y 3000cc. (8,7%).

El valor de las compras a Japón aumentó con base en los mayores egresos por éteres acíclicos y sus derivados (180%), emisores-receptores de radiotelefonía y radiotelegrafía (101%), vehículos de motor de émbolo entre 1000 y 1500cc (77%), vehículos de motor de émbolo entre 1500 y 3000cc. (46%), productos laminados de hierro o acero sin alear de espesor menor a 3mm (32%), neumáticos nuevos d caucho (11%) y motores fuera de borda para barcos (10%).

La balanza comercial en 2001

Como consecuencia del descenso en los ingresos por exportaciones (-6,3% anual) y el aumento de los egresos por importaciones (11,3% FOB), la balanza comercial arrojó un superávit (US\$284,9 millones) 88% inferior al obtenido en el mismo período el año anterior (US\$2.331,6 millones) (Gráfico 7).

Si los ingresos por exportaciones no hubieran disminuido US\$257 millones como consecuencia de los atentados sufridos por el oleoducto Caño Limón – Coveñas, el saldo de la balanza comercial hubiera arrojado un mayor superávit (US\$542millones), que resultaría 77% inferior que el del año anterior.

La variación que más contribuyó para que se obtuviera este superávit ocurrió en el balance con la CAN, con la cual el superávit (US\$1.433,6 millones) aumentó 123%, gracias a los mayores superávits con Venezuela (US\$987 millones) y Ecuador (US\$397 millones), que se incrementaron 150% cada uno.

Sin embargo, el superávit total disminuyó debido al deterioro sufrido en los balances con:

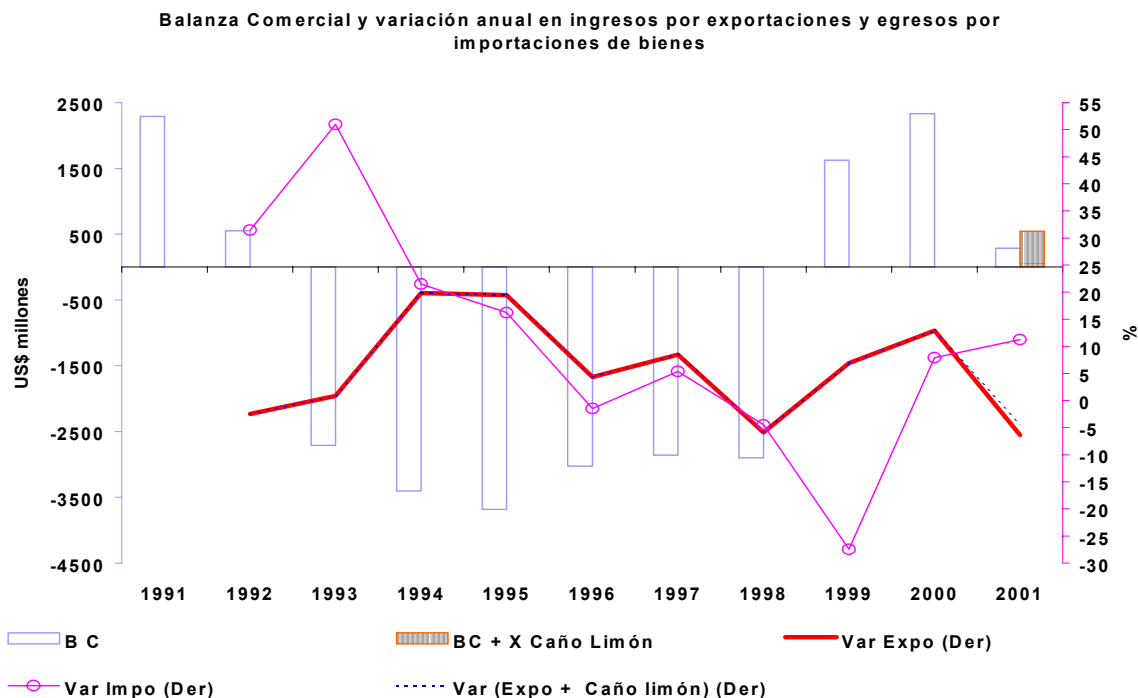
El Nafta, con el cual el superávit (US\$670,5 millones) disminuyó -74%; La Unión Europea, con la cual se obtuvo un déficit (-US\$368,5 millones) que se incrementó 897%;

Mercosur, con el cual el déficit (-US\$563 millones) creció 113%; y el Resto del Mundo (excluyendo Japón y Chile), con el cual el déficit (-US\$456,8 millones) aumentó 85%.

Al deterioro del superávit comercial también contribuyeron, aunque menos significativamente, los incrementos en los déficits con Chile (64%) y Japón (34%).



Gráfico 2



El descenso en el superávit con NAFTA se dio como consecuencia de una disminución de 61% anual en el superávit con los Estados Unidos (US\$1.139,6 millones) y de un incremento de 6% y de 47% anual en los déficits con México (-US\$302 millones) y Canadá (-US\$167 millones), respectivamente.

El déficit con la Unión Europea (-US\$368,5 millones) se incrementó 897% como efecto de un aumento de 15% en las importaciones y una caída de -3,8% en las exportaciones. Las variaciones que más influencia tuvieron sobre la variación total ocurrieron en el déficit con Italia (-US\$190 millones), el cual se incrementó 403%; el déficit con Alemania (-US\$115 millones), el cual aumentó 196%; el déficit con España (-US\$88 millones), con un incremento de 493%; el déficit con Suecia (-US\$89,6 millones), que creció 151%; y el déficit con Irlanda (-US\$13,4 millones), cuyo incremento fue 218%.

El déficit con Mercosur se incrementó debido, sobre todo, a los mayores déficits obtenidos con Brasil (-US\$372,7 millones) y Argentina (-US\$145 millones), que aumentaron 98% y 94%, respectivamente.

El aumento del déficit con Chile (-US\$70,4 millones) resultó, en su mayor parte, de un descenso en el valor de las exportaciones (-12%).

El mayor déficit con Japón (-US\$360 millones) se originó, en gran medida, en un descenso de las exportaciones (-12%) y, en menor proporción, en un incremento en las importaciones (5%).

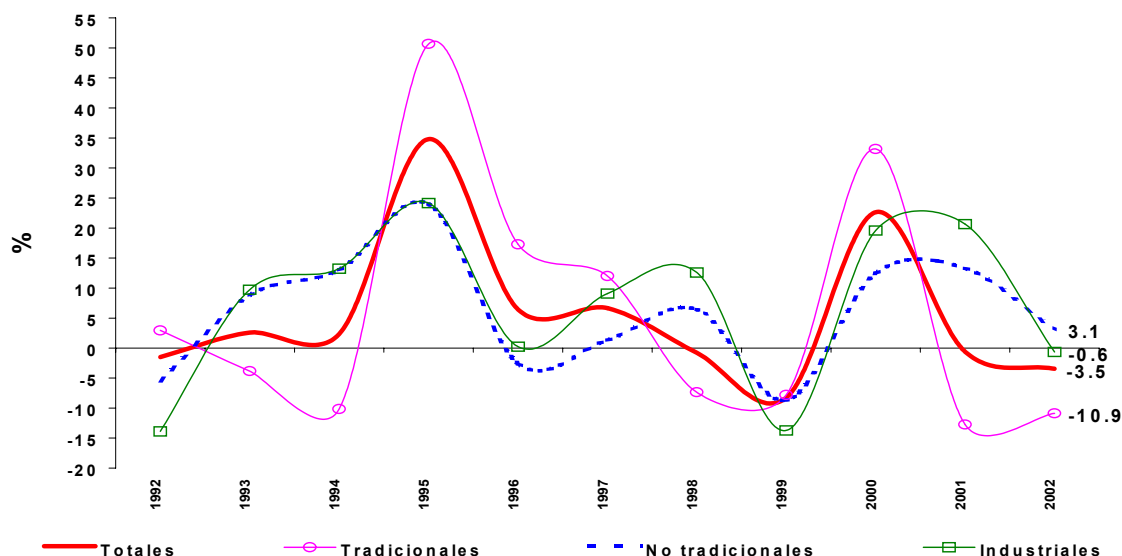


Resultado de las exportaciones en enero-mayo 2002

Los ingresos por **exportaciones de bienes** acumulados en los primeros cinco meses del año en curso (US\$4.943,8 millones) **disminuyeron -3,5% anual** (Gráfico 1), como resultado del menor valor de **las tradicionales** (US\$2.140,6 millones), que **cayó -10,9% anual** y originó 43% del total.

Gráfico 1

Variación anual de los ingresos por exportaciones de bienes en
enero - mayo

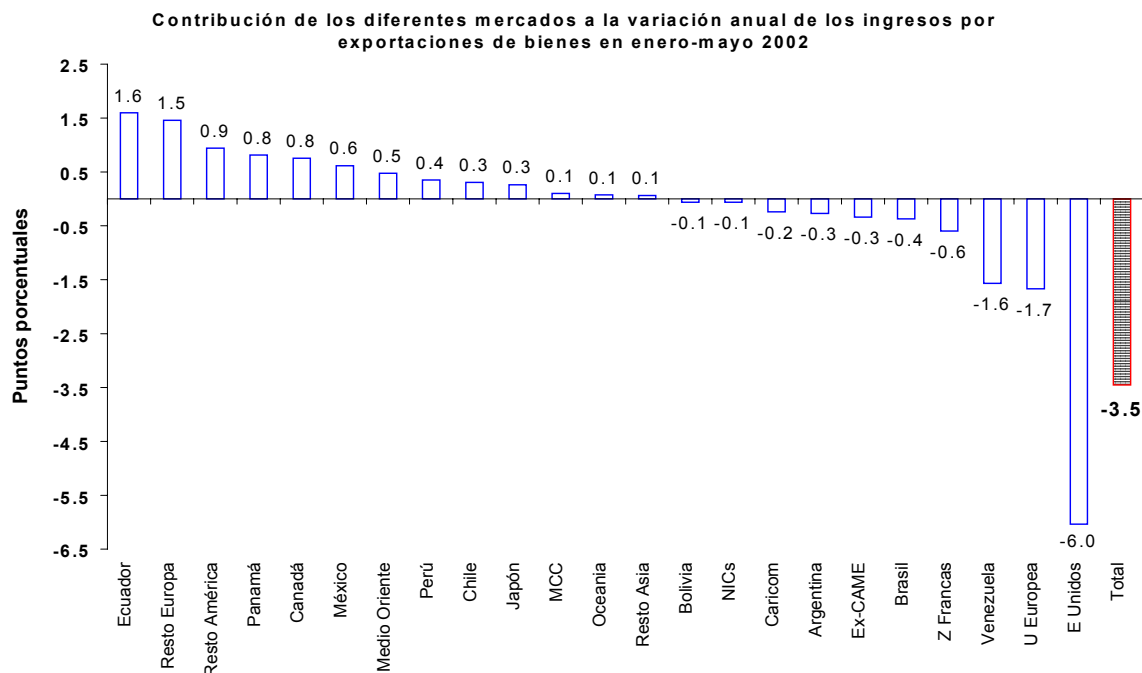


Los ingresos por exportaciones **no tradicionales** (US\$2.803,2 millones) se **incrementaron** ligeramente (**3,1% anual**), jalonados por el mayor valor de las ventas de flores (18,6% anual), banano (19,4% anual) y productos mineros (28,7% anual). El valor de las exportaciones de bienes industriales tendió a estancarse, disminuyendo -0,6% anual, debido a que el incremento en las ventas de la industria automotriz (22,7% anual) y las de productos agroindustriales (3,9% anual) fue compensado por las disminuciones en las de maquinaria y equipo (-15,8% anual), productos químicos básicos (-2,4% anual) e industriales livianos (-0,9% anual) y papel (-4,8% anual).

El valor de las **exportaciones totales** se redujo significativamente en los mercados de **Estados Unidos (-13,2% anual)**, **Unión Europea (-10,8% anual)** – sobre todo en **Reino Unido (-34% anual)**, **Alemania (-19% anual)**, **Finlandia (-32% anual)**, **Países Bajos (-19% anual)**, **Portugal (-18% anual)** y **España (-8,8% anual)**– y **Venezuela (-13% anual)**. Con un impacto menor sobre la variación total, también se redujo en las zonas francas (-40% anual), Brasil (-23,7% anual), Ex miembros del CAME (-29,7% anual), Argentina (-74% anual), Caricom (-13% anual), NICs (-6,8% anual) y Bolivia (-17,8% anual) (Gráfico 2).



Gráfico 2



Los ingresos por **exportaciones de bienes aumentaron**, sin embargo, en **Ecuador (33% anual)**, **Resto de Europa (574% anual)**, **Resto de América (75% anual)**, **Panamá (62% anual)**, **Canadá (77% anual)**, **México (35% anual)** y **Medio Oriente (65% anual)**. Con un efecto menor sobre la variación total, se incrementaron además en Perú (15% anual), Francia (30% anual), Chile (23% anual), Japón (21% anual), Dinamarca (132% anual), Italia (8,7% anual), Mercado Común Centroamericano (4,7% anual), Oceanía (107% anual) y resto de Asia (17% anual).

Comportamiento de las exportaciones tradicionales

El descenso en el valor de las tradicionales en los primeros cinco meses del año (-10,9% anual) se debió, fundamentalmente, a la pronunciada caída de los ingresos por exportaciones de **petróleo (-13% anual)** y **sus derivados (-15% anual)** y a la disminución en los provenientes de las exportaciones de **carbón (-10% anual)**.

También se redujeron, pero con un efecto mucho menor sobre la variación de los ingresos totales, el valor de las de **ferroníquel (-4,8% anual)** y el de las de **café (-1,7% anual)**.



Gráfico 3

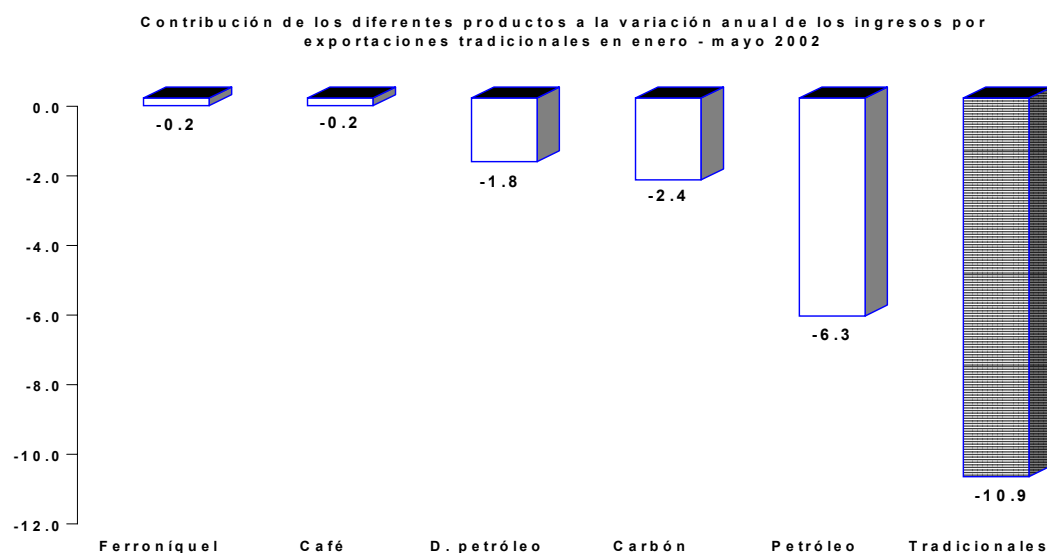
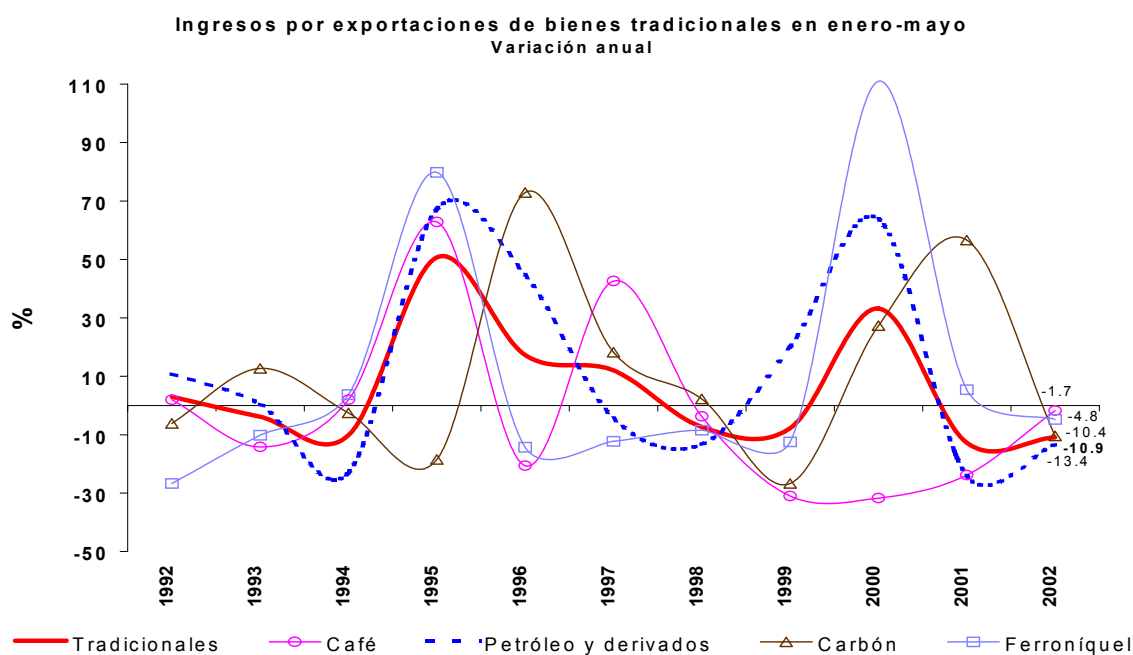


Gráfico 4



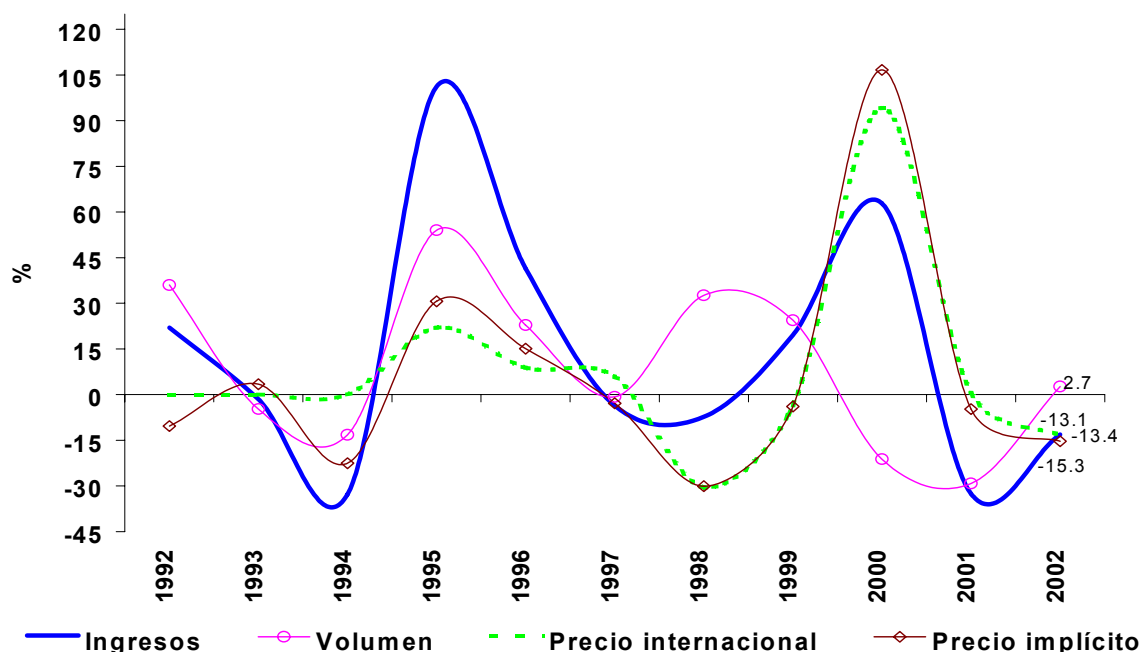
El valor de las **exportaciones tradicionales** decreció significativamente, sobre todo, en **Estados Unidos (-17% anual)** y en la **Unión Europea (-18% anual)** - principalmente en Reino Unido (-44% anual), Alemania (-23% anual), Países Bajos (-28% anual), Portugal (-34% anual), Finlandia (-33% anual), Bélgica (-21% anual), España (-8,6% anual), Italia (-5,7% anual) e Irlanda (-23% anual).



No obstante, se incrementó apreciablemente en Canadá (86% anual), Francia (40% anual), Japón (36% anual), Dinamarca (153% anual), Chile (297% anual) y Perú (27% anual).

Gráfico 5

Volumen, precio implícito, precio internacional e ingresos por exportaciones de petróleo en enero - mayo
Variación anual



Los ingresos por exportaciones de petróleo (US\$1.000 millones) y sus derivados (US\$251 millones), equivalentes en conjunto a 25% del total, se redujeron (-13% anual y -15% anual, respectivamente) como consecuencia de la caída en sus precios, que en el caso del petróleo fue -13,4% anual promedio para el precio internacional y -15,3% anual para su precio implícito, y en el de los derivados fue -14% para su precio implícito (Gráficos 5 y 6). El volumen de las exportaciones de crudo, por el contrario, aumentó ligeramente (2,7% anual), mientras que el de sus derivados se redujo (-1% anual).

Los **ingresos por exportaciones de café** (US\$298,3 millones), que originaron 6% del total, **disminuyeron** ligeramente (-1,7% anual) **por causa de su menor precio**, que cayó -7,9% anual promedio para los cafés suaves y -11% anual en el caso de su precio implícito. El volumen de las ventas, en contraste, se incrementó (10,7% anual) (Gráfico 7).

Los **ingresos por exportaciones de carbón** (US\$486,8 millones), equivalentes a 9,8% del total, **se redujeron** (-10,4% anual) **por causa de su menor volumen**, que se redujo -18,4% anual, al tiempo que su precio implícito aumentó % anual



(Gráfico 8). Sin embargo, el precio internacional promedio reportado por el Banco Mundial disminuyó -11% anual en el período.

Gráfico 6

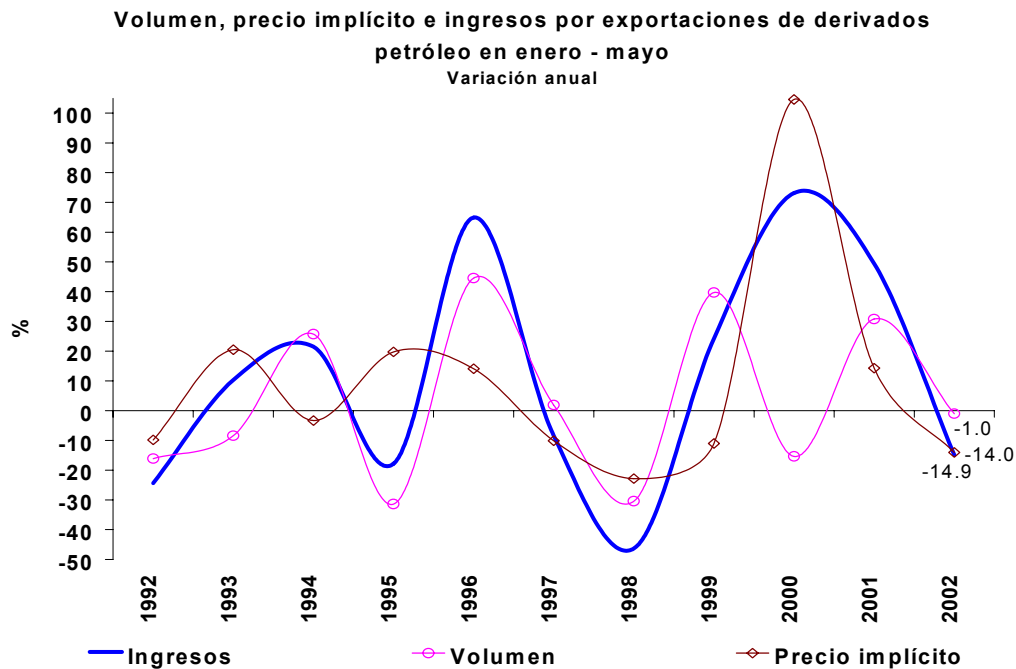
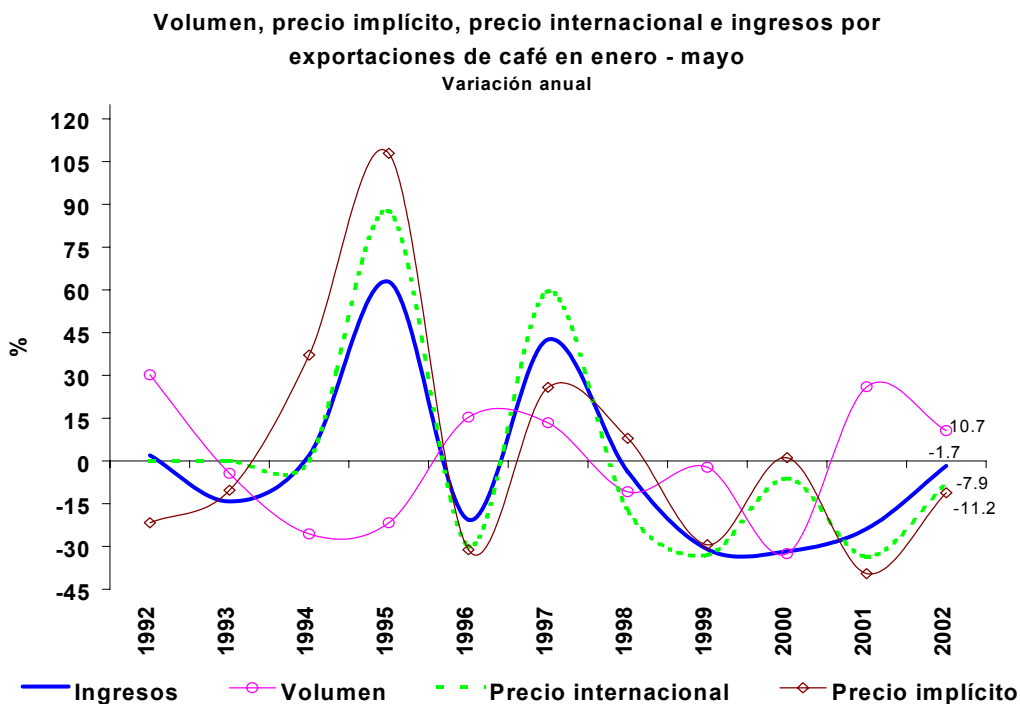


Gráfico 7





Los ingresos por exportaciones de ferroníquel (US\$104,4 millones), cuya participación fue 2,1% del total, cayeron (-4,8% anual) por causa de su menor precio, que en el caso de su precio implícito disminuyó -21,8% anual, al tiempo que su volumen aumentó (21,8% anual) (Gráfico 9).

Gráfico 8

Volumen, precio implícito, precio internacional e ingresos por exportaciones de carbón en enero - mayo

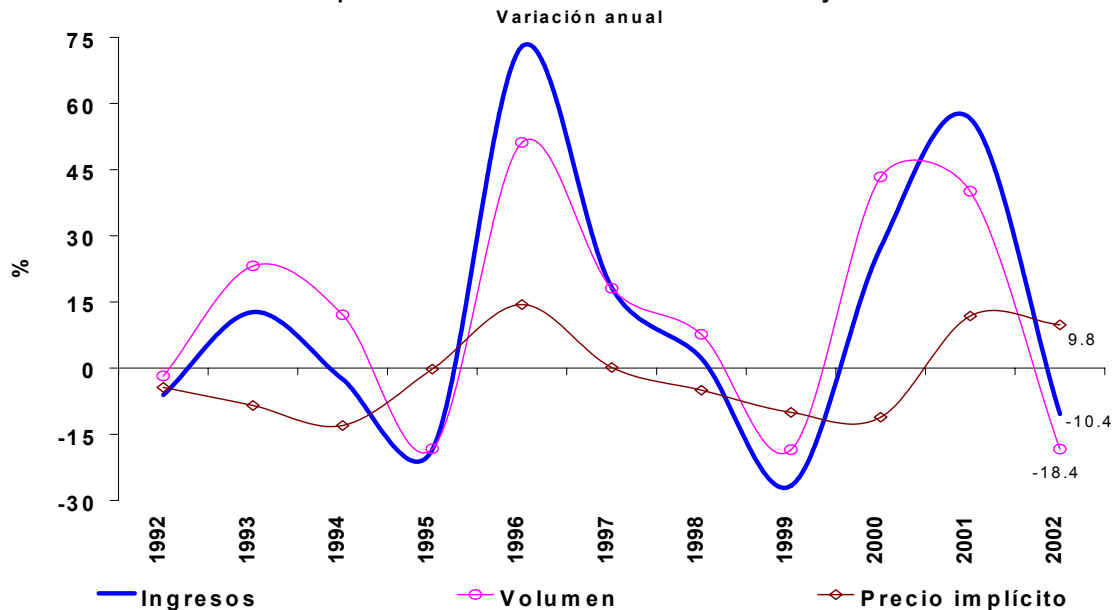
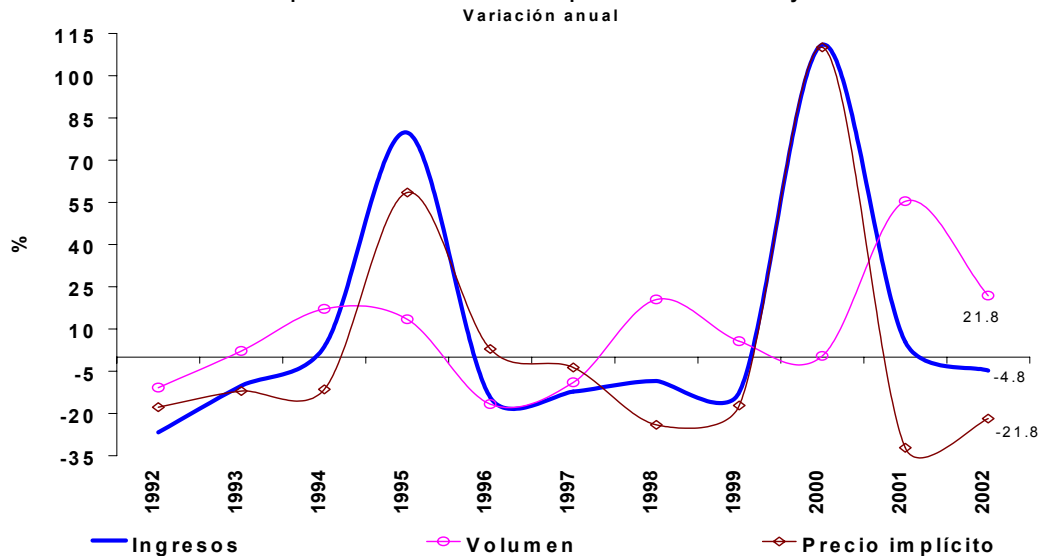


Gráfico 9

Volumen, precio implícito, precio internacional e ingresos por exportaciones de ferroníquel en enero - mayo





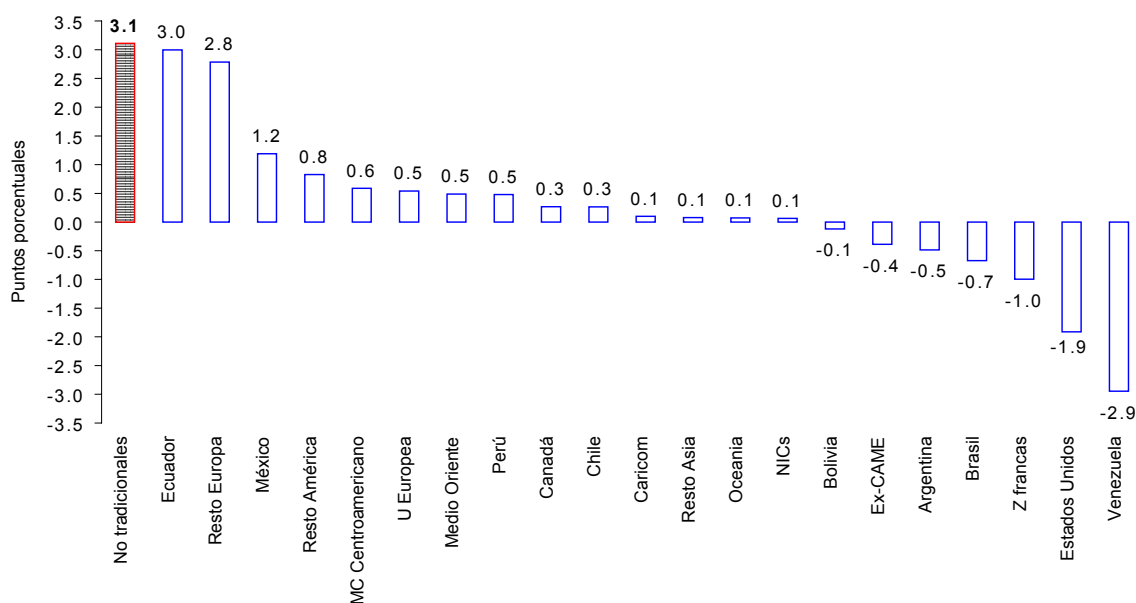
Comportamiento de las exportaciones no tradicionales

Por mercados

Los ingresos por exportaciones **no tradicionales** acumulados en el período enero – mayo (US\$ 2.803,2 millones), que originaron 57% del total, **aumentaron 3,1% anual** gracias, sobre todo, a su dinámico crecimiento en los mercados de Ecuador (33% anual), resto de Europa¹⁴ (1020% anual) y México (37% anual); y en menor proporción, en los de resto de América¹⁵ (38% anual), Mercado Común Centroamericano¹⁶ (17% anual), Unión Europea (6% anual), Medio Oriente (310% anual) y Perú (12% anual) (Gráfico 10). También se incrementaron, pero con un impacto mucho menor sobre la variación total, en Canadá (51% anual), Chile (11% anual), Caricom (7,7% anual), el resto de Asia¹⁷ (11% anual), Oceanía (72% anual) y NICs¹⁸ (12% anual).

Gráfico 10

Contribución de los diferentes mercados a la variación anual de los ingresos por exportaciones no tradicionales en enero-mayo 2002



El aumento en estos mercados superó ligeramente el descenso en los de Venezuela (-13% anual), Estados Unidos (-6,4% anual), zonas francas (-39%

¹⁴ Excluyendo a la Unión Europea y los ex miembros del CAME, el resto de Europa incluye: Bosnia, Andorra, Islas Canarias, Islas Canal, El Vaticano, Islas Feroe, Gibraltar, Islandia, Liechtenstein, Malta, Mónaco, Noruega, San Marino y Suiza.

¹⁵ Este grupo incluye Aruba, Antigua, Antillas Holandesas, Bermudas, Islas Caimán, Cuba, Groenlandia, Guadalupe, Guayana Francesa, Martinica, República Dominicana, San Pedro y Miquelon e Islas Vírgenes.

¹⁶ El Mercado Común Centroamericano está conformado por Costa Rica, Honduras, El Salvador, Guatemala y Nicaragua.

¹⁷ Incluye todo Asia, con excepción de NICs y Japón.

¹⁸ Los NICs incluye Taiwán, Hong Kong, Corea y Singapur.



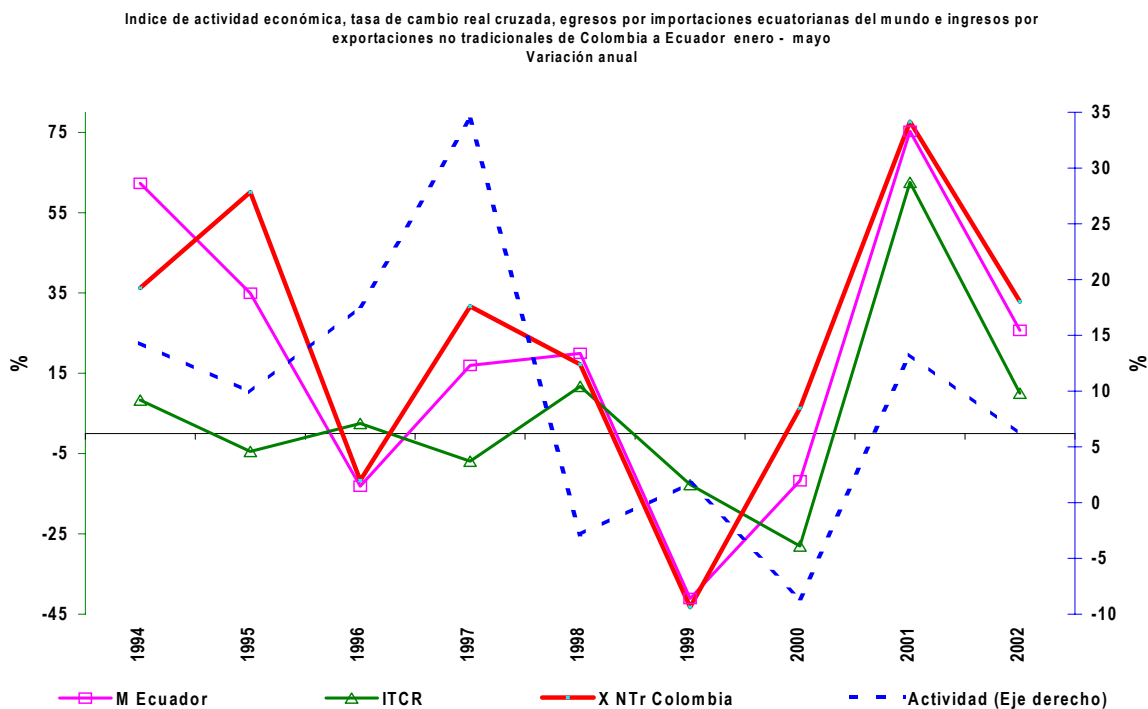
anual), Brasil (-30% anual), Argentina (-74% anual), ex miembros del CAME (-24% anual) y Bolivia (-18% anual).

Ecuador

En el mercado ecuatoriano, de donde provino 12% del valor total de las no tradicionales, los ingresos por exportaciones de este tipo de bienes se incrementaron 33% anual, favorecidos por la devaluación real del peso, a pesar de la desaceleración de la actividad económica (Gráfico 11), que sin embargo continuó a un ritmo aceptable en el contexto regional.

Después de incrementarse 3,7% anual en el último trimestre del año pasado, el PIB ecuatoriano creció 1,2% anual en el primer trimestre de este año con base en la variación de existencias (217% anual), la formación bruta de capital fijo (13% anual) y el consumo de los hogares (2,4% anual). El índice de actividad económica, a su vez, se incrementó 6% anual en los primeros cinco meses de este año, después de hacerlo 13% anual promedio en el mismo período del año pasado.

Gráfico 11



La expansión de la demanda interna (8,5% anual en el primer trimestre) y de la actividad económica en Ecuador condujeron a un incremento real de 13% anual en los egresos totales por importaciones (CIF) en el primer trimestre y a uno nominal de 26% anual en los egresos totales por importaciones (FOB) del período enero - mayo.



El peso se devaluó en términos reales 10% anual promedio en el período enero - mayo de este año y 10,5% anual promedio en enero - junio respecto de la paridad ecuatoriana de 25.000 sucres por dólar.

El incremento de los ingresos por exportaciones no tradicionales a este mercado se debió, principalmente, a las mayores ventas de productos de la industria automotriz (106% anual) y, en menor medida, al aumento en las de productos químicos básicos (11% anual), azúcar (389% anual) y otros agroindustriales (54% anual), papel (30% anual), jabones y cosméticos (42% anual), confecciones (34% anual), productos plásticos (9,6% anual) y otros industriales livianos (26% anual), maquinaria y equipo (23% anual) y productos mineros (148% anual).

Resto de Europa

En el resto de Europa, donde se originó 3% de los ingresos por exportaciones no tradicionales, se incrementaron sobre todo las ventas de productos químicos básicos (más de 1000% anual) y, con un impacto menor, las de flores (44% anual), productos metalúrgicos (más de 1000% anual), confecciones (más de 1000% anual), agroindustriales derivados del café (23% anual) y editoriales (más de 1000% anual).

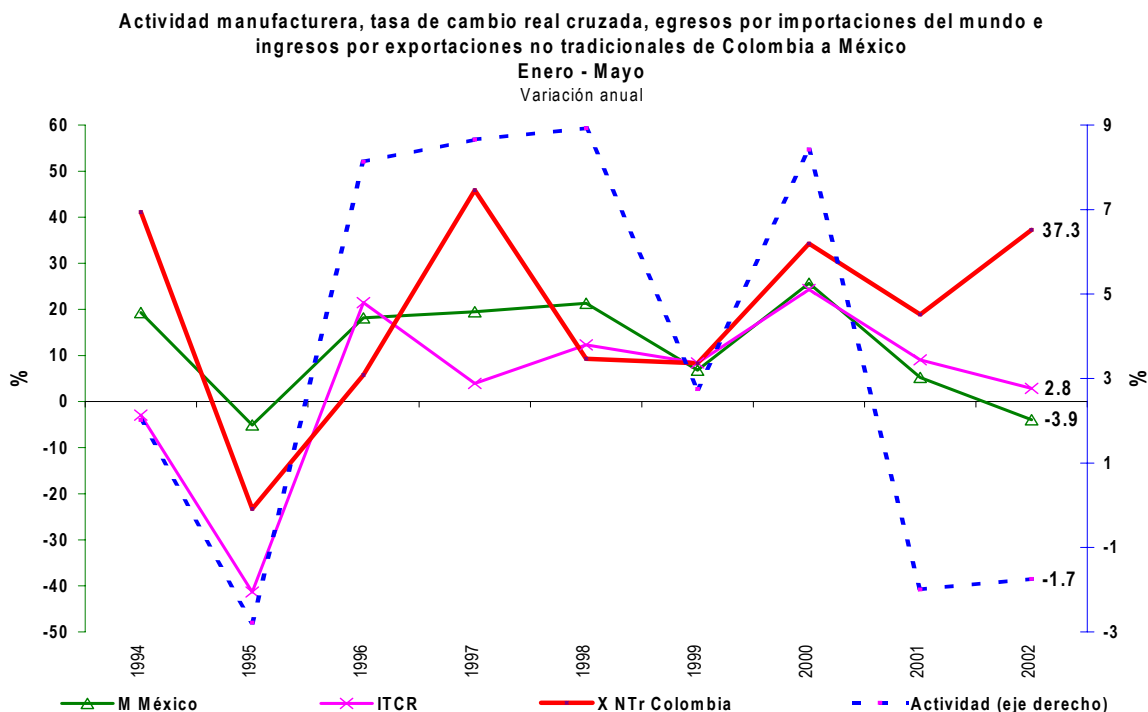
México

A pesar del descenso en la actividad económica en México, que originó una contracción nominal de -3,9% anual en sus egresos por importaciones en los primeros cinco meses del año; los ingresos por exportaciones no tradicionales de Colombia a este mercado se incrementaron 37% anual en el período, ligeramente estimulados por la devaluación real del peso colombiano con el mexicano, que ocurrió a una tasa decreciente (Gráfico 12).

Debido a la contracción de la formación bruta de capital fijo (-6,9% anual), las exportaciones de bienes y servicios (-5,8% anual) y el consumo tanto privado (-1,5% anual) como público (-1,1% anual), el PIB mexicano disminuyó -2% anual en el primer trimestre de este año, luego de hacerlo -1,6 anual y -1,5% anual durante el último y el tercero del año pasado, respectivamente. El descenso del producto condujo a una caída de las importaciones de bienes y servicios de -3,8% anual en términos reales en el primer trimestre.



Gráfico 12



La producción manufacturera en México se contrajo -1,7% anual promedio en el período enero - mayo del año en curso, luego de disminuir -2% anual en el mismo período del año anterior.

El peso colombiano se devaluó 2,8% anual promedio real respecto del mexicano en el período enero - mayo y 1,9% anual promedio real en el primer semestre del año en curso, después de hacerlo 9,1% y 9,2% anual promedio en idénticos períodos del año anterior.

El valor de las exportaciones no tradicionales a este destino, donde se originó 4,2% del total, se incrementó con base en los mayores ingresos por ventas de productos químicos básicos (67% anual), confecciones (53% anual), productos agroindustriales en franjas (172% anual), textiles (41% anual), maquinaria y equipo (18% anual), productos plásticos (48% anual), jabones y cosméticos (145% anual) y otros productos industriales livianos (27% anual), productos metalúrgicos (27% anual) y de la industria automotriz (134% anual).

Resto de América

Los ingresos por exportaciones no tradicionales al resto de América, que representaron 2,9% del total, se incrementaron 38% anual gracias a las mayores ventas de maquinaria y equipo (141% anual), productos plásticos (156% anual), químicos básicos (43% anual), productos metalúrgicos (131% anual), otros



industriales livianos (72% anual), papel (50% anual), azúcar (117% anual), confecciones (35% anual), jabones y cosméticos (31% anual) y flores (37% anual).

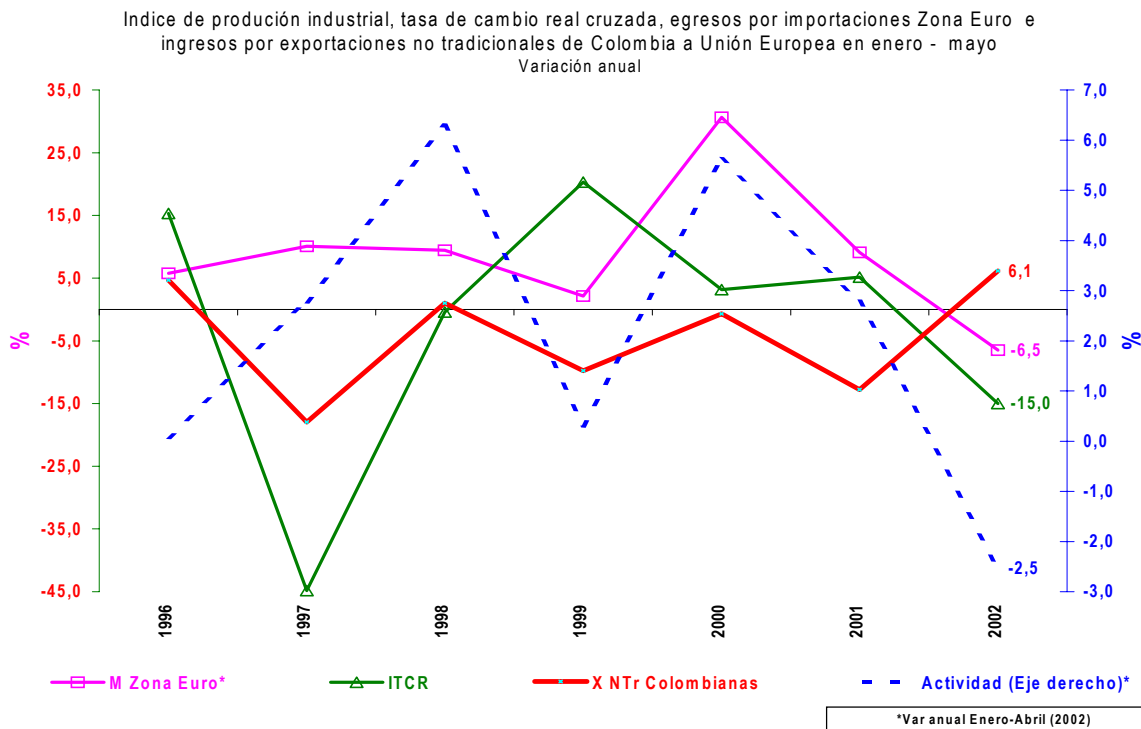
Mercado Común Centroamericano

Los ingresos por exportaciones no tradicionales al Mercado Común Centroamericano, de donde provino 3,9% del total, aumentaron 17% anual como consecuencia del mayor valor de las ventas de productos químicos básicos (22% anual), maquinaria y equipo (37% anual), productos metalúrgicos (19% anual), agroindustriales en franjas de precio (más de 1000% anual) y otros agroindustriales (36% anual) diferentes de azúcar y derivados del café.

Unión Europea

A pesar de la revaluación real y la desaceleración de la actividad, que redujo su demanda por importaciones, los ingresos por exportaciones no tradicionales a Unión Europea, equivalentes a 9% del total, aumentaron 6% anual (Gráfico 17) debido, fundamentalmente, a las mayores ventas de banano (19% anual) y, en menor medida, al incremento en las de maquinaria y equipo (117% anual) y flores (8,8% anual).

Gráfico 17





El peso se apreció -15% anual promedio en términos reales con las monedas de nuestros principales ocho socios comerciales en la Unión Europea en los primeros cinco meses y -7,8% anual promedio en el primer semestre.

En el primer trimestre del año en curso el PIB de la Unión Europea se incrementó 0,4% anual, después de hacerlo 0,6% anual en el último trimestre del año pasado y 2,4% anual en el primero del mismo año. Luego de decrecer continuamente desde septiembre del año pasado, la producción industrial en abril disminuyó -1,4% anual y en enero - abril -2,5% anual promedio.

Como consecuencia del menor ritmo de actividad, los egresos por importaciones de bienes se incrementaron apenas 0,2% anual en abril, luego de caer continuamente desde agosto del año pasado

El valor de las ventas de no tradicionales de Colombia a la Comunidad aumentó principalmente en los mercados de Italia (28% anual), Bélgica (8,6% anual), Portugal (114% anual) y Países Bajos (14% anual).

Medio Oriente

El valor de las exportaciones no tradicionales al Medio Oriente, donde se originó 0,6% de los ingresos por ventas al exterior de este tipo de bienes, aumentó 310% anual con base sobre todo en el incremento de las de azúcar (más de 1000% anual) y, en menor grado, del crecimiento de las de banano (149% anual), textiles (600% anual) y algunos agropecuarios (71% anual), agroindustriales (98% anual) e industriales livianos (172% anual).

Perú

A pesar de una ligera revaluación real, la aceleración del ritmo de la actividad en esa economía, que sin embargo no ha reactivado sus importaciones totales, estimuló el crecimiento de los ingresos por exportaciones no tradicionales de Colombia a Perú (Gráfico 18).

El PIB peruano creció 4,2% anual promedio en los primeros cinco meses del año en curso, luego de hacerlo apenas 0,2% el año pasado. La producción manufacturera aumentó 1,5% anual promedio, después de caer -1,1% el año pasado. En contraste, los egresos por importaciones cayeron -4,6% anual en los primeros cinco meses del año.

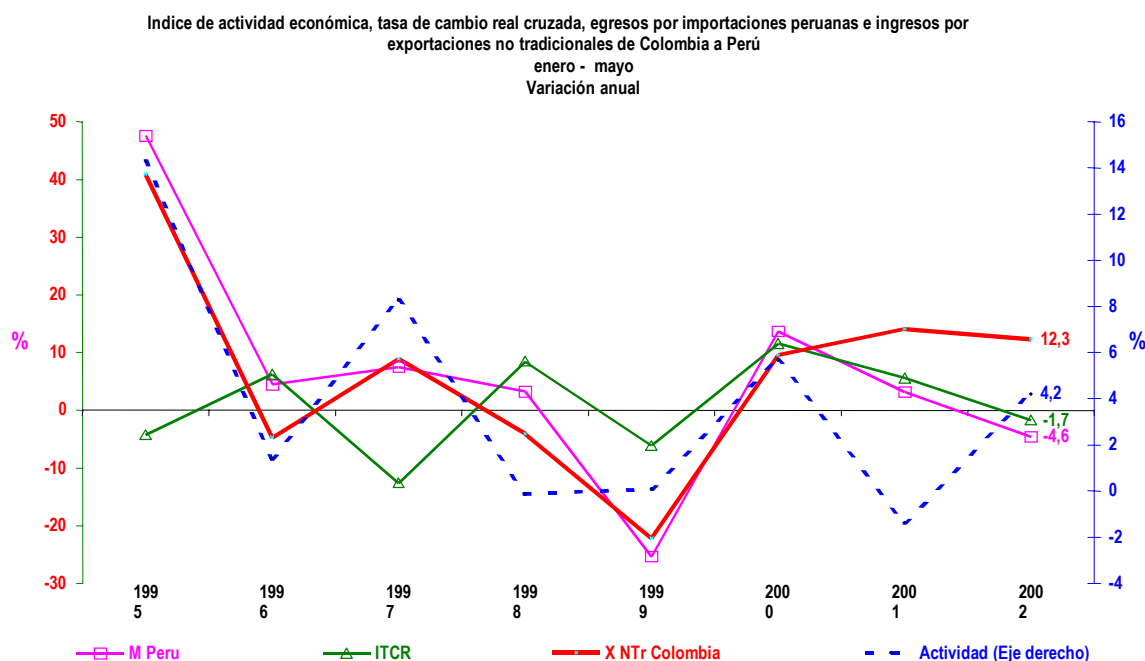
El peso se apreció -1,7% anual promedio en términos reales con el sol en los primeros cinco meses del año y -1,5% anual promedio en el primer semestre.

El valor de las ventas de productos no tradicionales a este mercado, que representó 4,2% del total de las de este tipo de bienes, se incrementó 12% anual gracias sobre todo al aumento en las ventas de maquinaria y equipo (59% anual), químicos básicos (11% anual), jabones y cosméticos (46% anual) y productos



metalúrgicos (86% anual). Con menor impacto, también aumentaron las de productos editoriales (18% anual), confecciones (46% anual) y otros industriales livianos (40% anual), mineros (34% anual), agroindustriales derivados del café (268% anual), agroindustriales incluidos en franjas (más de 1000% anual) y otros agroindustriales (16% anual) diferentes de azúcar.

Gráfico 18



Canadá

A pesar de la revaluación real del peso con el dólar canadiense¹⁹, el valor de las no tradicionales a Canadá, donde se originó 0,8% del total, se incrementó 51% anual como efecto de las mayores ventas de azúcar (más de 1000% anual), textiles (105% anual), flores (20% anual), algunos industriales livianos (51% anual), algunos agroindustriales (93% anual), camarones (más de 1000% anual) y químicos básicos (17% anual).

Chile

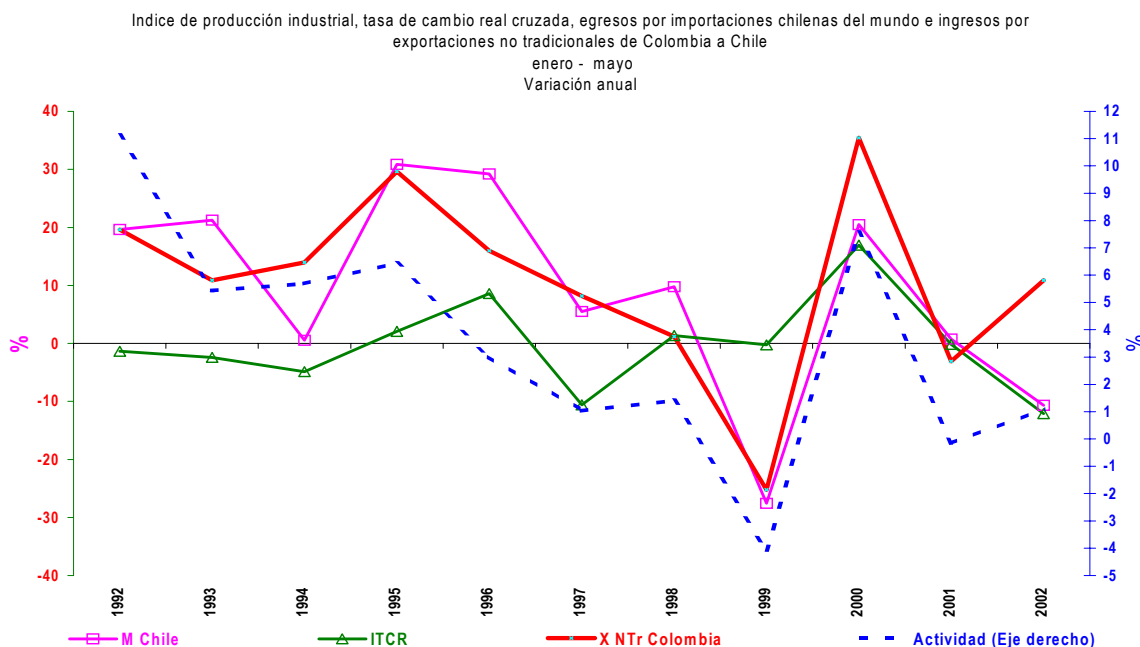
A pesar de la aguda revaluación real, pero estimulado por la incipiente reactivación de la actividad económica, que sin embargo no ha recuperado sus

¹⁹ En términos reales, el peso se apreció -7,9% anual promedio con el dólar canadiense en los primeros cuatro meses del año y -7,5% anual promedio en los primeros cinco.



importaciones; el valor de las exportaciones no tradicionales a Chile, equivalente a 2,6% del total, se incrementó 11% anual (Gráfico 19) con base en el crecimiento de las ventas de azúcar (164% anual) y otros agroindustriales (407% anual) diferentes de los derivados del café y los incluidos en franjas de precios; productos plásticos (24% anual), metalúrgicos (47% anual), papel (25% anual) y mineros (369% anual).

Gráfico 19



La producción industrial chilena se incrementó 1,1% anual promedio en los primeros cinco meses del año en curso, después de disminuir ligeramente (-0,15% anual promedio) en el mismo período del año anterior. Sus egresos por importaciones, sin embargo, disminuyeron -10,7% anual en el período, después tener un crecimiento prácticamente nulo (0,8% anual) en el mismo lapso del año anterior.

El peso colombiano se apreció con el chileno -12% anual en los primeros cinco meses del año y -11,5% anual en el primer semestre.

Caricom

El valor de las exportaciones no tradicionales a Caricom, que representó 1,4% del total, se incrementó 7,7% anual gracias a la expansión de las ventas de azúcar (49% anual) y productos metalúrgicos (más de 1000% anual).



Resto de Asia

Los ingresos por exportaciones no tradicionales al resto de Asia, de donde provino 0,7% del total, crecieron 11% anual gracias al mayor valor de las de azúcar (más de 1000% anual) y otros agroindustriales (39% anual) diferentes de los incluidos en franjas y derivados del café; químicos básicos (8,6% anual), productos plásticos (223% anual), banano (28% anual) y productos mineros (más de 1000% anual).

Oceanía

El valor de las exportaciones no tradicionales a Oceanía, que equivalió a 0,2% del total, se incrementó 72% anual como efecto fundamentalmente del aumento en las ventas de productos químicos básicos (431% anual). Con un menor impacto, también se incrementaron las de algunos productos agroindustriales (378% anual), papel (828% anual), flores (más de 1000% anual), algunos agropecuarios (más de 1000% anual), maquinaria y equipo (142% anual) y algunos productos metalúrgicos (más de 1000% anual).

NICs

El valor de las ventas de productos no tradicionales al mercado de los NICs, de donde provino 0,6% del total, aumentaron 12% anual con base en el incremento, sobre todo, de las de productos químicos básicos (189% anual) y, en menor medida, de las de agroindustriales en franjas de precio (más de 1000% anual).

Venezuela

Debido a la pronunciada caída de la actividad económica, que ha deprimido sus importaciones; y a la aguda revaluación real del peso con el bolívar, los ingresos por exportaciones no tradicionales a Venezuela, donde se originó 19% de ellos, cayeron -13% anual en el período.

El valor de las exportaciones no tradicionales en este mercado disminuyó como consecuencia de las menores ventas de maquinaria y equipo (-38% anual), productos agroindustriales incluidos en franjas de precio (-83% anual), productos metalúrgicos (-32% anual), químicos básicos (-10% anual), azúcar (-49% anual), productos de la industria automotriz (-6% anual), textiles (-23% anual), confecciones (-7,6% anual), papel (-11% anual) y manufacturas de cuero (-76% anual).

El peso se apreció -8% anual promedio en términos reales con el bolívar en los primeros cinco meses del año y -11% anual promedio en el primer semestre. El PIB venezolano se contrajo -4,2% anual en el primer trimestre del año, después de tener un crecimiento nulo en el último del año pasado. El volumen de



producción industrial privada cayó -6,8% anual en los primeros cuatro meses del año.

La incertidumbre generada por algunas medidas anunciadas por el gobierno venezolano en el último trimestre del año pasado (la ley de tierras, la reforma al régimen de contratación petrolero, la amenaza del control de cambios), que restringían el libre desenvolvimiento de la iniciativa privada y el funcionamiento de los mercados, por una parte; y el surgimiento de desbalances macroeconómicos debidos al descenso de los precios internacionales del petróleo el año pasado y al exceso de gasto público, por la otra, originaron desconfianza en los agentes domésticos y los inversionistas internacionales.

La desconfianza y las crecientes expectativas de devaluación motivaron una acelerada fuga de capital que condujo, en primer lugar, a un exceso de demanda de divisas provisto por el Banco Central con reservas internacionales, para sostener la banda cambiaria y tratar de evitar el efecto inflacionario de la devaluación. El sostenimiento de la banda de esta manera contrajo, en segundo lugar, la liquidez y elevó las tasas domésticas de interés, desestimulando la demanda interna y el crecimiento del producto.

En lo corrido del año hasta el 18 de julio, las reservas internacionales disminuyeron -17,3%. La tasa de interés nominal activa en mayo fue 38,5% anual, mientras que la de depósitos a 90 días fue 33,9% anual. Aunque la primera disminuyó 17 puntos desde marzo y la segunda 10, se mantienen todavía 12 y 18 puntos por encima de las prevalecientes en noviembre del año pasado, cuando fueron anunciadas las reformas al régimen contractual petrolero y a la tenencia de la tierra.

La acelerada pérdida de reservas y la contracción de la actividad económica condujeron finalmente a la flotación de la moneda, originando una pronunciada devaluación que ha tenido efectos inflacionarios. Mientras que hasta el 14 de julio la tasa de cambio con el dólar se había depreciado 72% nominalmente respecto de comienzos de año, la inflación al consumidor en el área metropolitana de Caracas era 19,6% anual en Junio.

La disminución de la actividad económica, los menores precios del petróleo y el exceso de gasto público deterioraron rápidamente el balance fiscal venezolano, que de no corregirse registraría un déficit estimado de alrededor de 8% PIB.

Recientemente, con el propósito de disminuir el desbalance fiscal, el gobierno venezolano anunció un incremento de un punto en el IVA, para dejarlo en 15,5%; y de un cuarto de punto en el impuesto a las transacciones financieras, elevándolo a 1%. Propuso, además, recortar el gasto 10%.

En el caso de lograrlo, el gobierno espera restablecer el acceso a los mercados financieros internacionales en condiciones favorables para financiar un desbalance fiscal más pequeño, compatible con la financiación internacional disponible.



Para financiar el déficit, el gobierno necesita recursos externos por US\$3.500 millones, de los cuales espera obtener US\$1.000 con agencias multilaterales (BID, CAF) y US\$2.500 con bonos en los mercados financieros internacionales.

Sin embargo, a finales del mes pasado el gobierno venezolano se vio obligado a aplazar los planes que tenía para solicitar crédito a los organismos multilaterales, ante la desaprobación por parte del FMI de su plan de ajuste fiscal, que en su concepto resultaba insuficiente, pues dejaba la magnitud del déficit fiscal en 6% del PIB. También tuvo que posponer indefinidamente la emisión de deuda externa, debido a la estrechez de los mercados financieros internacionales y al encarecimiento de la financiación, como consecuencia tanto de su incapacidad para producir un programa de ajuste fiscal creíble que le devolviera la confianza de los inversionistas internacionales, como de la creciente incertidumbre generada acerca de la sostenibilidad de la deuda pública brasileña y de la credibilidad de su política económica, en caso de ganar las elecciones de octubre el candidato que puntea actualmente las encuestas.

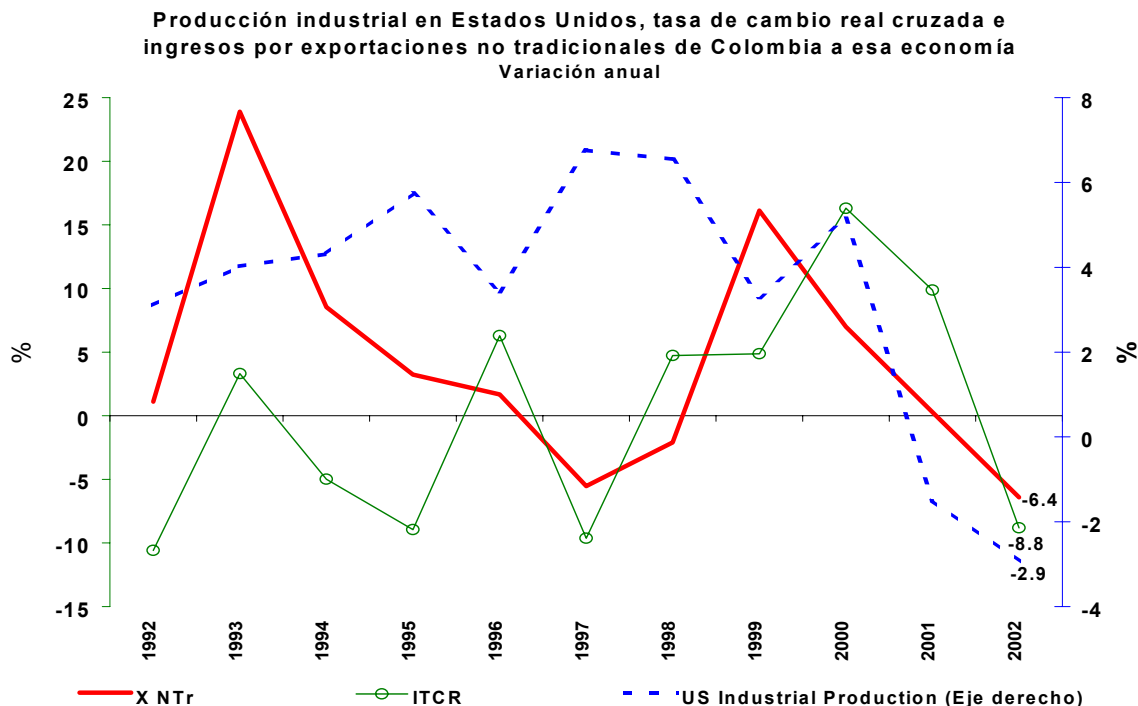
Desde comienzos de abril el spread venezolano se ha incrementado 276 puntos básicos, llegando a 1150 el 19 de julio.

Sin asegurar la financiación del déficit fiscal en los mercados internacionales, el gobierno venezolano y el Banco Central enfrentan tres posibilidades: recortan aún más drásticamente el gasto público; permiten una mayor fuga de capital, con el indeseable efecto de mayores tasas de interés y menor actividad económica y empleo; o finalmente, dejan que el bolívar se deprecie todavía más, generando mayor inflación, pero sin contraer drásticamente la liquidez. Si su principal preocupación son la actividad económica y el empleo, la alternativa privilegiada sería la tercera, que equivaldría a una financiación inflacionaria del exceso de gasto público.



Estados Unidos

Gráfico 21



Pese a la incipiente reactivación de la actividad económica, que sin embargo no ha generado la recuperación de sus importaciones; el valor de las exportaciones no tradicionales a Estados Unidos, equivalente a 27% del total, disminuyó -6,4% anual en los primeros cinco meses del año, desestimulado por la revaluación real del peso con el dólar (Gráfico 21).

El descenso de los ingresos por exportaciones no tradicionales a este mercado se debió al menor valor de las ventas de productos químicos básicos (-68% anual), confecciones (-20% anual), maquinaria y equipo (-45% anual), textiles (-55% anual) y papel (-51% anual).

El peso se apreció -8,8% anual promedio con el dólar americano en términos reales en los primeros cinco meses del año y -7,9% anual promedio en el primer semestre.

Jalonado por una menor desacumulación de inventarios, un mayor gasto de los consumidores en bienes no durables y servicios, un mayor gasto del gobierno federal en defensa, un mayor gasto de los gobiernos estatales locales y una mayor inversión residencial, el PIB de los Estados Unidos se incrementó a una tasa anualizada de 6,1% en el primer trimestre, luego de hacerlo a una de 1,7% en el último del año pasado.



Aunque la tasa anualizada resultó alta, los componentes del gasto que estimularon el crecimiento del producto no son lo suficientemente dinámicos como para asegurar un acelerado ritmo de recuperación el resto del año. Como el gasto de los consumidores se mantuvo relativamente estable a lo largo de la recesión, no constituirá un factor dinámico de la demanda durante la recuperación. Lo mismo puede decirse del gasto público y de las rebajas de impuestos cuyo efecto ocurre una sola vez y, además, originando déficits en las finanzas públicas, le restan espacio a medidas adicionales similares de política fiscal en el mediano plazo.

A pesar de la agresividad de la política monetaria, que recortó drásticamente y mantiene la meta de tasa de interés en un mínimo histórico (1,75% para la overnight), la inversión en estructuras y en software y en equipo no se ha recuperado todavía. Esta, que podría constituir la fuente más dinámica de demanda para asegurar la sostenibilidad de la recuperación, no ha respondido todavía al estímulo de la política monetaria, debido a la incertidumbre que persiste entre los inversionistas sobre las utilidades esperadas de las empresas, la fortaleza de la recuperación, las prácticas contables de los grandes conglomerados y los efectos de eventuales atentados terroristas y de los conflictos incipientes en el medio oriente que, elevando los precios de los combustibles, incrementarían los costos variables de las firmas y reducirían el ingreso disponible de los consumidores, disminuyendo los beneficios esperados por las empresas.

Afortunadamente la inflación (1,1% anual al consumidor y -2,0% anual al productor en junio) permanece controlada, lo cual permite mantener la laxitud de la política monetaria para continuar estimulando la inversión y el gasto en bienes de consumo durable.

Con una tasa de desempleo que resulta relativamente alta (5,8% en mayo y 5,9% en junio) comparada con las del pasado reciente, no han surgido presiones inflacionarias en el mercado laboral, el cual, sin embargo, parece comenzar a estabilizarse.

Las perspectivas de crecimiento de la economía en el mediano y en el largo plazo continúan sólidas debido, por una parte, al incremento continuado de la productividad del trabajo aún durante la recesión; y por otra, a la flexibilidad y competencia prevalecientes en los mercados de bienes y factores, que permiten mayor agilidad en los ajustes y evitan distorsiones en el proceso de formación de los precios, con lo cual los agentes cuentan con información oportuna y veraz para tomar rápidamente decisiones óptimas de asignación de recursos.

Como la adopción de las innovaciones más recientes en la tecnología de la información han permitido un incremento rápido y continuo en la productividad de los factores, la rentabilidad de la inversión en los Estados Unidos permanece alta y deberá resultar nuevamente atractiva una vez se desvanezca la incertidumbre y disminuya la aversión al riesgo, que hoy impiden una acumulación de capital más dinámica.



Gracias a la flexibilidad del mercado laboral los empresarios pudieron recortar sus nóminas rápidamente. Y como efecto de la oportuna disponibilidad de información pudieron ajustar diligentemente sus inventarios a los niveles deseados. Ambas medidas les permitieron reducir sus costos variables para proteger sus márgenes de ganancia.

Este dinámico proceso de ajuste ha conducido a una rápida, aunque todavía incipiente, estabilización de la actividad industrial (manufacturera, minera y de servicios) y manufacturera propiamente dicha: la producción manufacturera e industrial desestacionalizadas en los primeros cinco meses del año no han registrado tasas de crecimiento mensual negativo y sus tasas de crecimiento anual en junio fueron positivas (0,2 y 0,3% anual, respectivamente) por primera vez desde diciembre de 2000.

Como consecuencia del lento crecimiento de la economía mundial, las exportaciones no han podido constituir una fuente dinámica de demanda que estimule el crecimiento del producto.

Debido a la incertidumbre prevaleciente entre los inversionistas sobre la fortaleza de la recuperación y las prácticas contables de los grandes conglomerados, ha disminuido el atractivo para acumular acciones denominadas en dólares. Esto ha generado una acelerada venta de estos papeles que ha deprimido su precio, provocando un rápido descenso en los índices de la bolsa y una aguda devaluación del dólar frente a otras monedas fuertes, particularmente el euro y el yen. El dólar se ha depreciado alrededor de 15% respecto del euro desde enero, alcanzando recientemente la paridad.

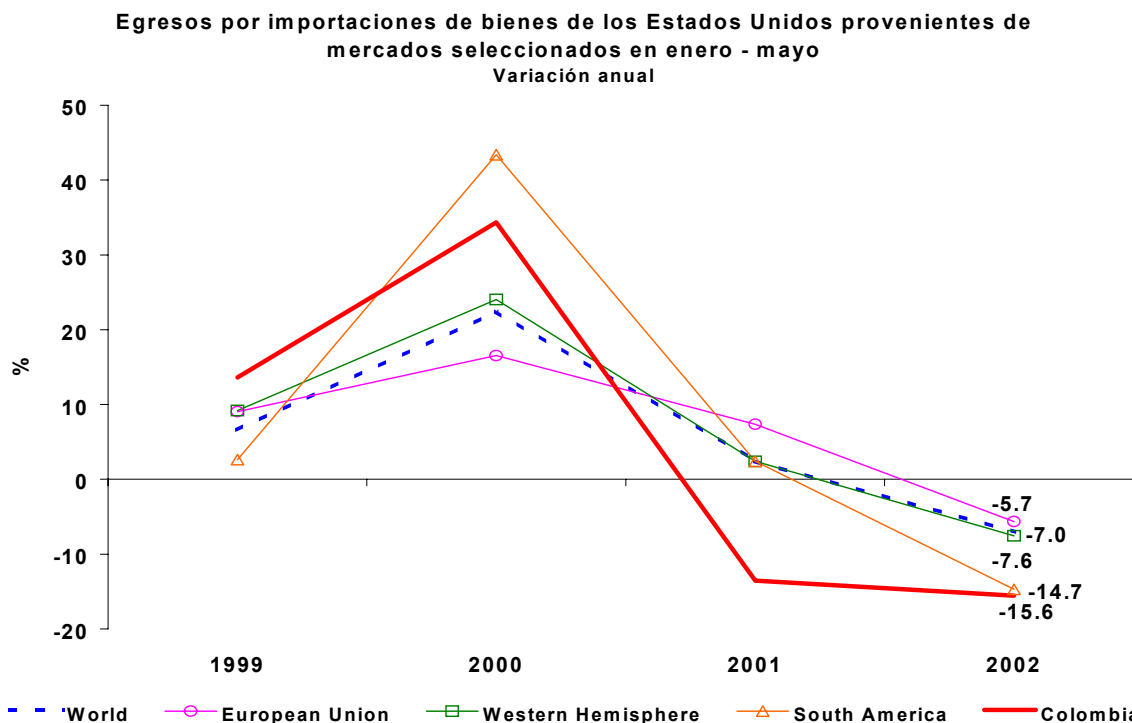
Si esta tendencia depresiva de la bolsa continúa en el mediano plazo, podría constituir un riesgo mayúsculo para sostener la recuperación: podría provocar eventualmente, por una parte, una fuga masiva de capital que desfinanciaría la inversión y el abultado déficit en la cuenta corriente de los Estados Unidos; y por otra, podría originar un efecto riqueza negativo, disminuyendo los ingresos esperados y, por tanto, el gasto de los consumidores.

El déficit en la cuenta corriente de los Estados Unidos fue -4,1% del PIB el año pasado y el FMI espera una magnitud similar este año. El déficit en la balanza de bienes y servicios no factoriales (-US\$168,6 billones) se incrementó 5,6% anual en los primeros cinco meses del año, sugiriendo que el exceso de demanda interna sobre PIB se mantiene.

Los efectos adversos sobre la inversión y el consumo podrían resultar intensificados por un incremento eventual de las tasas domésticas de interés, necesario para restablecer la paridad con las tasas externas y detener la fuga de capital. De esta manera, la desinflada de la burbuja financiera creada por el boom de la bolsa de finales de la década pasada, forzaría un ajuste del gasto doméstico que frenaría el crecimiento del producto.



Gráfico 22



El surgimiento del efecto riqueza negativo se ha visto limitado, no obstante, por la mayor inversión residencial y por la valorización de los inmuebles, debidas a las bajas tasas de interés de largo plazo prevalecientes para las deudas hipotecarias, que han permitido la aparición de ganancias de capital y un mayor ingreso disponible (neto de pagos hipotecarios) para los hogares propietarios, estimulando, de esta manera, el endeudamiento y el gasto en bienes de consumo.

A pesar de los riesgos que trae, una devaluación ordenada del dólar, que ha permanecido sobrevaluado durante algún tiempo por causa del boom en la bolsa de finales de la década pasada, particularmente en el sector de tecnología de la información; tendría el efecto benéfico de estimular las exportaciones, lo cual ayudaría a balancear la cuenta corriente, haciéndola más sostenible.

Zonas francas

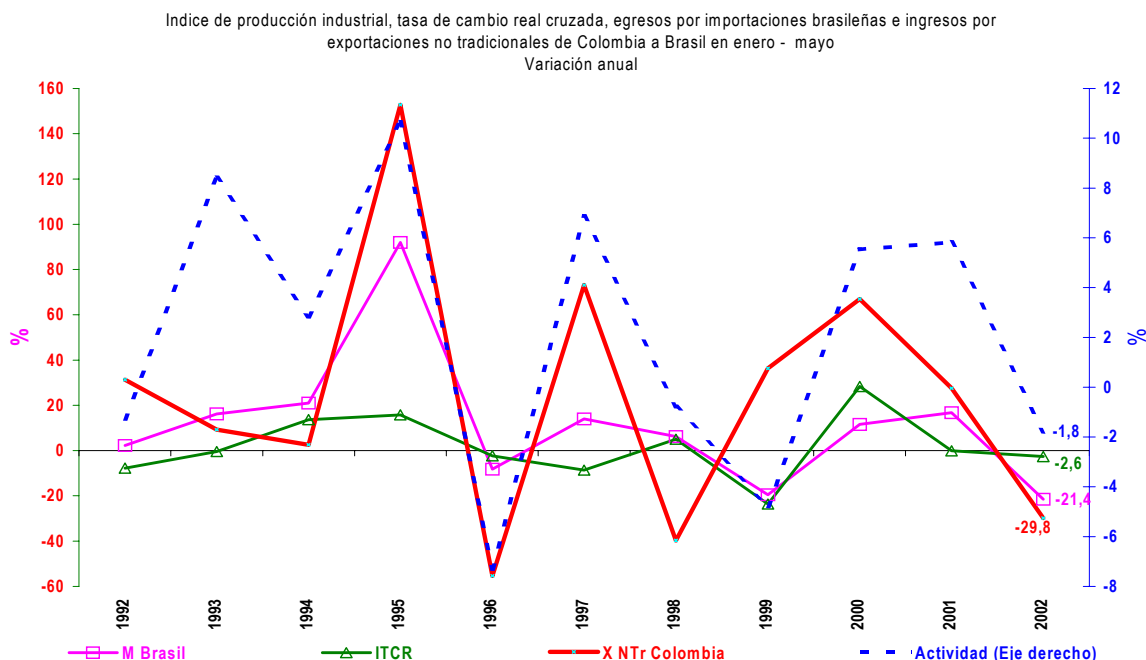
Las ventas de productos no tradicionales a las zonas francas, cuya contribución a la generación de ingresos por exportaciones de este tipo de bienes fue 1,5% del total, disminuyeron -39% anual debido, sobre todo, al menor valor de las de químicos básicos (-85% anual). También disminuyeron, aunque con menor impacto, los ingresos por ventas de algunos productos agropecuarios (-21% anual) diferentes de los camarones y los incluidos en franjas de precio; manufacturas de cuero (-49% anual), metalúrgicos (-87% anual), maquinaria y equipo (-14% anual),



confecciones (-9,6% anual), jabones y cosméticos (-50% anual), textiles (-14% anual) y editoriales (-83% anual).

Brasil

Gráfico 23



Desestimulado por la revaluación real del peso con el real y la menor actividad económica, que redujo sus egresos por importaciones, el valor de las exportaciones no tradicionales a Brasil, equivalente a 1,5% del valor total de ellas, se redujo -30% anual en el período (Gráfico 23) como consecuencia del descenso en las ventas de productos químicos básicos (-34% anual), maquinaria y equipo (-74% anual) y algunos productos agroindustriales (-40% anual).

Desde el segundo trimestre del año pasado, como efecto de un eventual contagio real y financiero de la crisis argentina, la economía brasileña sufrió inestabilidad cambiaria e incrementos desmesurados en sus tasas domésticas de interés para restablecer la paridad. Como consecuencia de la incertidumbre y las mayores tasas, que deprimieron la demanda interna, en el primer trimestre el PIB se contrajo -0,73% anual, mientras que en el período enero-abril la producción industrial cayó -1,8% anual promedio. La menor actividad condujo a que sus egresos por importaciones totales cayeran -21,5% anual en los primeros cinco meses del año.



El estancamiento de la actividad económica, la devaluación y las mayores tasa domésticas de interés han elevado el peso de la deuda pública como proporción del PIB, creando incertidumbre entre los inversionistas internacionales sobre la capacidad del gobierno para servirla adecuadamente.

La inestabilidad cambiaria en Brasil y la estabilidad en Colombia generaron una ligera apreciación de nuestra moneda respecto de la suya: el peso se revaluó – 2,6% anual promedio con el real en términos reales en los primeros cinco meses del año y –2,3% anual promedio en el primer semestre.

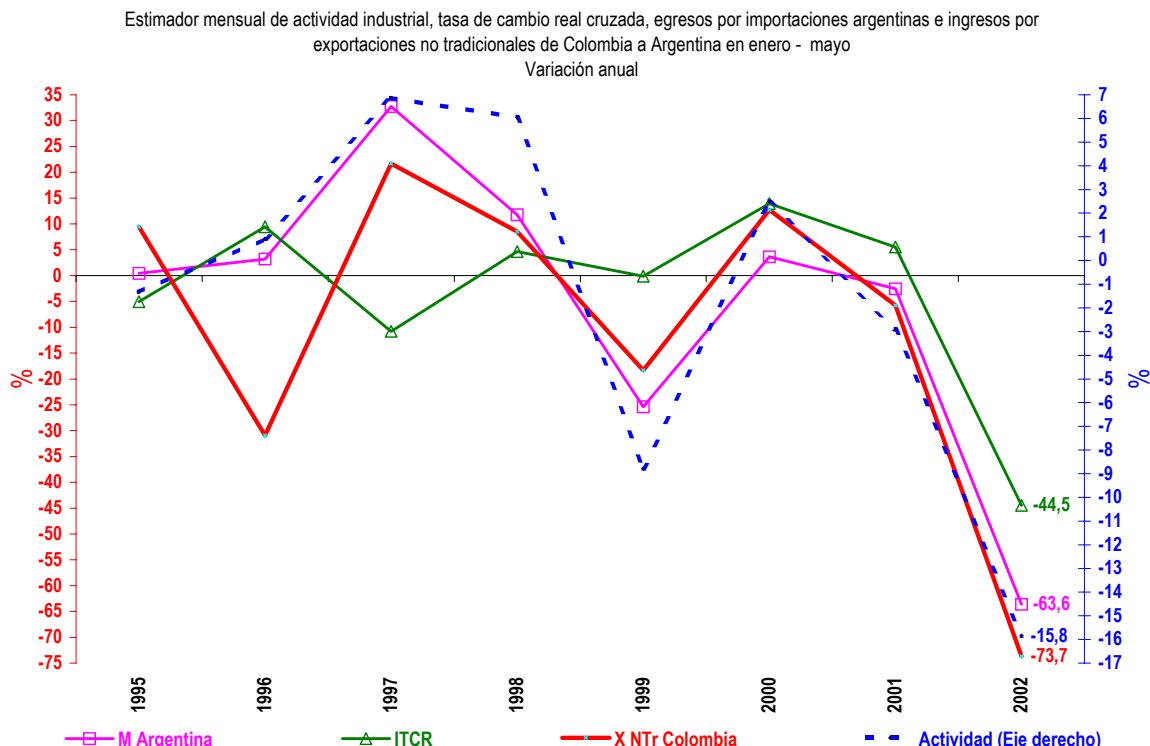
Argentina

Desestimulados por la aguda contracción de la economía y la pronunciada revaluación del peso colombiano con el argentino, los ingresos por exportaciones no tradicionales a Argentina, equivalentes apenas a 0,2% del total, se redujeron - 74% anual en el período (Gráfico 24) como consecuencia, sobre todo, del menor valor de las ventas de productos químicos básicos (-82% anual) y editoriales (-71% anual).

Con un impacto menos significativo sobre el descenso total, también se redujeron los ingresos por exportaciones de algunos productos industriales livianos (-69% anual), confecciones (-87% anual), productos plásticos (-60% anual), maquinaria y equipo (-55% anual), algunos agroindustriales (-38% anual) diferentes del azúcar y los incluidos en franjas de precio, papel (-92% anual), textiles (-87% anual), flores (-66% anual), jabones y cosméticos (-89% anual), productos de la industria automotriz (100-% anual), metalúrgicos (-73% anual) y agroindustriales derivados del café (-100% anual).



Gráfico 24



Después de contraerse $-10,5\%$ anual en el último trimestre del año pasado, en el primero de este año el PIB argentino cayó $-16,3\%$ anual como consecuencia, sobre todo, de la reducción en el consumo de los hogares (-21% anual) y en la inversión interna bruta (-46% anual). También se cayeron, aunque con un menor impacto sobre la contracción del PIB, el consumo de las administraciones públicas ($-7,5\%$ anual) y los ingresos por exportaciones de servicios (-10% anual).

Debido a la menor actividad económica, los egresos por importaciones de bienes se redujeron -45% anual nominalmente en los primeros cinco meses del año. En este período la actividad industrial disminuyó $-15,8\%$ anual promedio.

Las particularidades de su anterior régimen cambiario, una caja de conversión que establecía una paridad unitaria con el dólar de los Estados Unidos, por una parte; y la inflexibilidad de sus mercados, sobre todo del laboral, por otra, impidieron a la economía argentina asimilar los choques externos provenientes de las crisis asiática, rusa y brasileña sin que sus bienes transables perdieran competitividad y sus desbalances macroeconómicos se ajustaran a un tamaño compatible con la financiación externa disponible.

La falta de voluntad política para producir ágilmente los ajustes fiscales necesarios para mantener la confianza de los agentes domésticos y los inversionistas



internacionales, cerraron el acceso de la economía a los mercados financieros internacionales.

Sin acceso a los mercados internacionales de capital y sin la confianza de los agentes domésticos, la financiación de los desbalances macroeconómicos resultó imposible y el antiguo régimen cambiario insostenible.

En una economía de hecho dolarizada (75% de los pasivos estaban denominados en dólares), la flotación de la moneda sin haber asegurado la financiación de los desbalances macroeconómicos condujo a una sobreacción de la tasa de cambio, que generó una crisis financiera de grandes proporciones por los efectos que tuvo sobre los balances de los agentes con pasivos en moneda extranjera.

La incertidumbre entre los inversionistas y una creciente aversión al riesgo dispararon las tasas domésticas de interés, conduciendo a una aguda contracción de la demanda interna.

El deterioro de los términos de intercambio, la revaluación acumulada secularmente y la desaceleración de la economía mundial contrajeron los ingresos por exportaciones.

La reducción en los ingresos por exportaciones y la disminución de la demanda interna llevaron a la aguda contracción del producto.

Los agentes en la economía argentina no desean pesos porque no tienen confianza en una autoridad fiscal tradicionalmente irresponsable, que ha sido incapaz de ajustar su gasto y ha tenido, por tanto, que financiarlo en el pasado de manera hiperinflacionaria.

Insistir en mantener en estas condiciones una moneda nacional que los agentes domésticos no demandan por falta de confianza en la autoridad fiscal, es poco menos que ingenuo por parte de ésta, que trata con ello de recuperar algo de competitividad a costa de generar mayor incertidumbre.

La falta de voluntad política ha impedido el diseño de una política macroeconómica consistente, necesaria para restablecer la confianza de los agentes domésticos, los inversionistas internacionales y los organismos multilaterales de crédito.

La inestabilidad cambiaria en esa economía y la estabilidad en la nuestra condujeron a una aguda apreciación real de nuestra moneda respecto de la suya: en los primeros cinco meses del año el peso colombiano se apreció -44,5% anual promedio respecto del argentino en términos reales y en el primer semestre lo hizo -45,6% anual promedio.



Ex - CAME

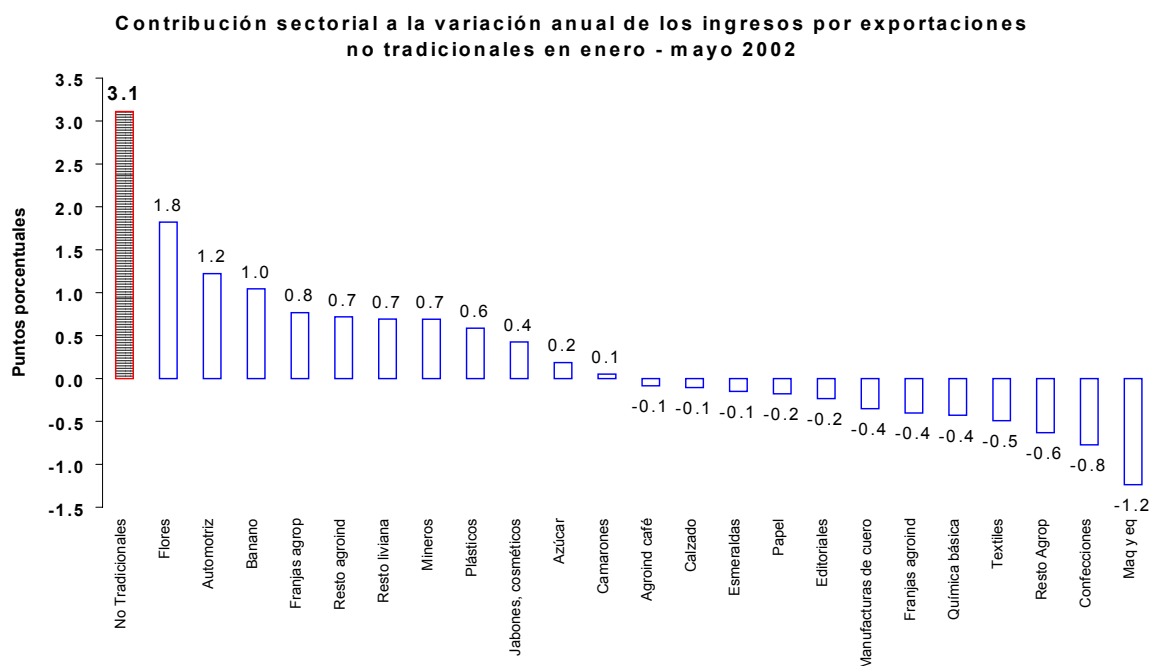
El valor de las exportaciones no tradicionales a los antiguos miembros del CAME, que originó 1,2% del total, se redujo -24% anual por causa, principalmente, de las menores ventas de azúcar (-43% anual) y, en menor medida, de productos agroindustriales derivados del café (-60% anual), otros agroindustriales (-27% anual) diferentes de los incluidos en franjas y maquinaria y equipo (-45% anual).

Bolivia

Los ingresos por exportaciones no tradicionales a Bolivia, que representaron apenas 0,5% del total, disminuyeron -18% anual como consecuencia de las menores ventas de maquinaria y equipo (-57% anual), productos químicos básicos (-31% anual) y papel (-14% anual). También cayeron, pero menos significativamente, las de productos editoriales (-32% anual), otros industriales livianos (-18% anual) y agroindustriales en franjas (-36% anual).

Por sectores

Gráfico 24



Los ingresos por exportaciones no tradicionales aumentaron (3,1% anual) con base, sobre todo, en el mayor valor de las ventas de flores (19% anual), productos de la industria automotriz (23% anual) y banano (19% anual) (Gráfico 24). Con menor impacto sobre la variación total, también se incrementaron las de productos agropecuarios en franjas de precio (181% anual), algunos agroindustriales (15%



anual) diferentes del azúcar y los derivados del café; algunos productos industriales livianos (12% anual), mineros (29% anual), productos plásticos (21% anual), jabones y cosméticos (19% anual), azúcar (6% anual) y camarones (9,5% anual).

El valor de las exportaciones de flores, equivalente a 11,3% del total, se incrementó (19% anual) fundamentalmente en el mercado de los Estados Unidos (22% anual), cuya participación alcanzó 81%. Con menor impacto, también se incrementó en Unión Europea (8,8% anual), Canadá (20% anual) y los ex miembros del CAME (16% anual).

Los ingresos por exportaciones de productos de la industria automotriz, cuya participación dentro del total de no tradicionales fue 6,4%, aumentaron (23% anual) principalmente en Ecuador (105% anual), donde se realizó 44% de las ventas. Con menor efecto sobre la variación total, también se incrementaron en México (134% anual).

Las ventas de banano, equivalentes a 6,2% de los ingresos por exportaciones no tradicionales, crecieron (19% anual) con base en su incremento sobre todo en los mercados de Unión Europea (19% anual) y Estados Unidos (13% anual), hacia donde se dirigió 59% y 36% de ellas, respectivamente. Con menor impacto sobre el total, aumentaron también en los ex miembros del CAME (130% anual), medio oriente (149% anual), Japón (más de 1000% anual) y resto de Asia (28% anual), excluyendo los NICs.

El valor de las exportaciones de productos agropecuarios en franjas de precio, cuya participación en el total de las ventas externas de no tradicionales alcanzó 1,2 del total, se incrementó (181% anual) fundamentalmente con base en su expansión en los mercados de Venezuela (232% anual) y Ecuador (60% anual), hacia donde se dirigió 85% y 13% de ellas, respectivamente. Con un impacto menos significativo sobre el total, también creció en Perú (835% anual), Chile (más de 1000% anual), Unión Europea (38% anual), resto de Asia (más de 1000% anual), Canadá (más de 1000% anual), Mercado Común Centroamericano (38% anual) y resto de América (111% anual).

Las ventas de productos agroindustriales diferentes del azúcar, los derivados del café y los incluidos en franjas de precio, cuya participación dentro de las no tradicionales alcanzó 5,4% del total, aumentó (15% anual) con base en su incremento en Estados Unidos (34% anual), Ecuador (54% anual), Chile (407% anual), Unión Europea (13% anual), Perú (16% anual) y Mercado Común Centroamericano (36% anual).

Los ingresos por exportaciones de algunos productos industriales livianos, equivalentes a 6,4%, crecieron (12% anual) con base en el mayor valor de las ventas a Estados Unidos (43% anual), Ecuador (26% anual), Perú (40% anual), México (28% anual) y el resto de América (72% anual).



Las ventas de productos mineros, que aportaron 3% de los ingresos por exportaciones no tradicionales, aumentaron (29% anual) principalmente en Estados Unidos (24% anual), Panamá (302% anual), Ecuador (148% anual), Venezuela (49% anual), Unión Europea (39% anual), Perú (34% anual) y Chile (369% anual).

Los mayores ingresos por exportaciones de productos plásticos, que crecieron 21% anual y aportaron 3,3% del valor de las no tradicionales, se lograron gracias a su incremento en Estados Unidos (117% anual), resto de América (156% anual), México (48% anual), Ecuador (9,6% anual), Chile (24% anual), Panamá (29% anual) y el resto de Asia (223% anual).

Las ventas de jabones y cosméticos, equivalentes a 2,6% del valor de las exportaciones no tradicionales, se incrementaron (19% anual) principalmente en Ecuador (42% anual), Perú (46% anual), Venezuela (11% anual) y México (145% anual).

Los ingresos por exportaciones de azúcar, que originaron 3,1% del valor de las no tradicionales, crecieron (6% anual) sobre todo en Ecuador (389% anual), Chile (164% anual), Caricom (49% anual), Canadá (más de 1000% anual), resto de Asia (más de 1000% anual) y resto de América (117% anual).

Las ventas de camarones, que aportaron 0,6% del valor de las de productos no tradicionales, aumentaron (9,5% anual) gracias a su expansión en los mercados de México (más de 1000% anual), Canadá (más de 1000% anual), Estados Unidos (5,4% anual) y Unión Europea (1,9% anual).

El crecimiento de los ingresos por exportaciones no tradicionales resultó frenado, principalmente, por los descensos ocurridos en el valor de las de maquinaria y equipo (-16% anual), confecciones (-8,6% anual), algunos agropecuarios (-16% anual), textiles (-16% anual), químicos básicos (-2,4% anual), productos agroindustriales en franjas de precio (-28% anual) y manufacturas de cuero (-36% anual). También disminuyeron, pero con menores consecuencias sobre la variación total, las ventas de editoriales (-10% anual), papel (-4,8% anual), esmeraldas (-10% anual), calzado (-22% anual) y agroindustriales derivados del café (-6,4% anual).

Las ventas de maquinaria y equipo, equivalentes a 6,4% del total de no tradicionales, disminuyeron (-16% anual) sobre todo en Venezuela (-38% anual) y Estados Unidos (-45% anual), hacia donde se dirigió 21% y 15% del total de ellas, respectivamente. Con menor efecto sobre la variación total, también cayeron en Brasil (-74% anual), Panamá (-23% anual), Chile (-53% anual), Brasil (-74% anual) y Bolivia (-57% anual).

El valor de las exportaciones de confecciones, que representó 8% del valor de las no tradicionales, cayó (-8,6% anual) como consecuencia de las menores ventas en



Estados Unidos (-20% anual) y Venezuela (-7,6% anual), donde se originaron 48% y 22%, respectivamente, de las ventas externas del sector.

Los ingresos por exportaciones de algunos agropecuarios, equivalentes a 3,2% del total de no tradicionales, disminuyeron (-16% anual) principalmente en los mercados de Venezuela (-30% anual), zonas francas (-21% anual), Estados Unidos (-5,2% anual), Unión Europea (-23% anual) y Ecuador (-11% anual).

Las ventas de textiles, que aportaron 2,5% del valor de las no tradicionales cayeron (-16% anual) sobre todo en Estados Unidos (-55% anual), Venezuela (-23% anual), Ecuador (-21% anual), Perú (-20% anual), Argentina (-87% anual), Chile (-15% anual) y las zonas francas (-14% anual).

El valor de las exportaciones de productos químicos básicos, que representó 17% de los ingresos por no tradicionales, disminuyó (-2,4% anual) principalmente en Estados Unidos (-68% anual), Brasil (-34% anual), zonas francas (-85% anual), Venezuela (-10% anual) y Argentina (-82% anual). El descenso en estos mercados sobrepasó su dinámico crecimiento en el resto de Europa (más de 1000% anual), Mercado Común Centroamericano (22% anual), México (67% anual), Ecuador (11% anual) y Perú (11% anual).

Las ventas de productos agroindustriales en franjas de precio, equivalentes a 1% del total de no tradicionales, se contrajeron (-28% anual) sobre todo en Venezuela (-83% anual) y, con menor impacto, en Ecuador (-11% anual) y el resto de América (76% anual).

El valor de las exportaciones de manufacturas de cuero, que aportó 0,6% del total de no tradicionales, cayó (-36% anual) fundamentalmente en Venezuela (-76% anual), Estados Unidos (-22% anual), zonas francas (-49% anual), Ecuador (-74% anual) y Caricom (-53% anual).

Las ventas de editoriales, cuyo valor participó 1,9% en el de las no tradicionales, se redujeron (-10% anual) en Argentina (-71% anual), México (-9,7% anual), Venezuela (-9% anual), Ecuador (-11% anual), Bolivia (-32% anual), Chile (-19% anual), Unión Europea (-43% anual), zonas francas (-83% anual) y resto de América (-14% anual).

Los ingresos por exportaciones de papel, equivalentes a 3,4% de las no tradicionales, se contrajeron (-4,8% anual) como consecuencia sobre todo del descenso de las ventas en Estados Unidos (-51% anual) y, en menor grado, en Venezuela (-11% anual), Unión Europea (-81% anual), México (-15% anual), Argentina (-92% anual), Bolivia (-14% anual) y Mercado Común Centroamericano (-9% anual).

Las ventas de esmeraldas, que aportaron 1,3% de los ingresos por exportaciones no tradicionales, cayeron (-10% anual) principalmente en Unión Europea (-24%



anual), resto de Europa (-51% anual), Japón (-17% anual), NICs (-61% anual), resto de Asia (-34% anual) y Medio Oriente (-18% anual).

El valor de las exportaciones de calzado, equivalente a 0,4% de las no tradicionales, cayó (-22% anual) como consecuencia de la contracción sufrida por las ventas en Venezuela (-48% anual), Estados Unidos (-43% anual), Unión Europea (-22% anual) y Chile (-85% anual).

Los ingresos por exportaciones de productos agroindustriales derivados del café, que aportaron 1,2% del total de no tradicionales, disminuyeron (-6,4% anual) como efecto de la contracción de las ventas en Unión Europea (-28% anual), ex miembros del CAME (-60% anual), Japón (-14% anual), Canadá (-31% anual), NICs (-40% anual), Medio Oriente (-51% anual) y Oceanía (-30% anual).

Resultado de las importaciones en el período enero - mayo de 2002

A pesar de la revaluación real del peso²⁰, pero debido a la menor actividad económica²¹, los egresos por importaciones de bienes de este período (US\$5.068,5 millones CIF) cayeron -7,3% anual (Gráfico 1), mientras que su volumen se incrementó ligeramente (3,7% anual).

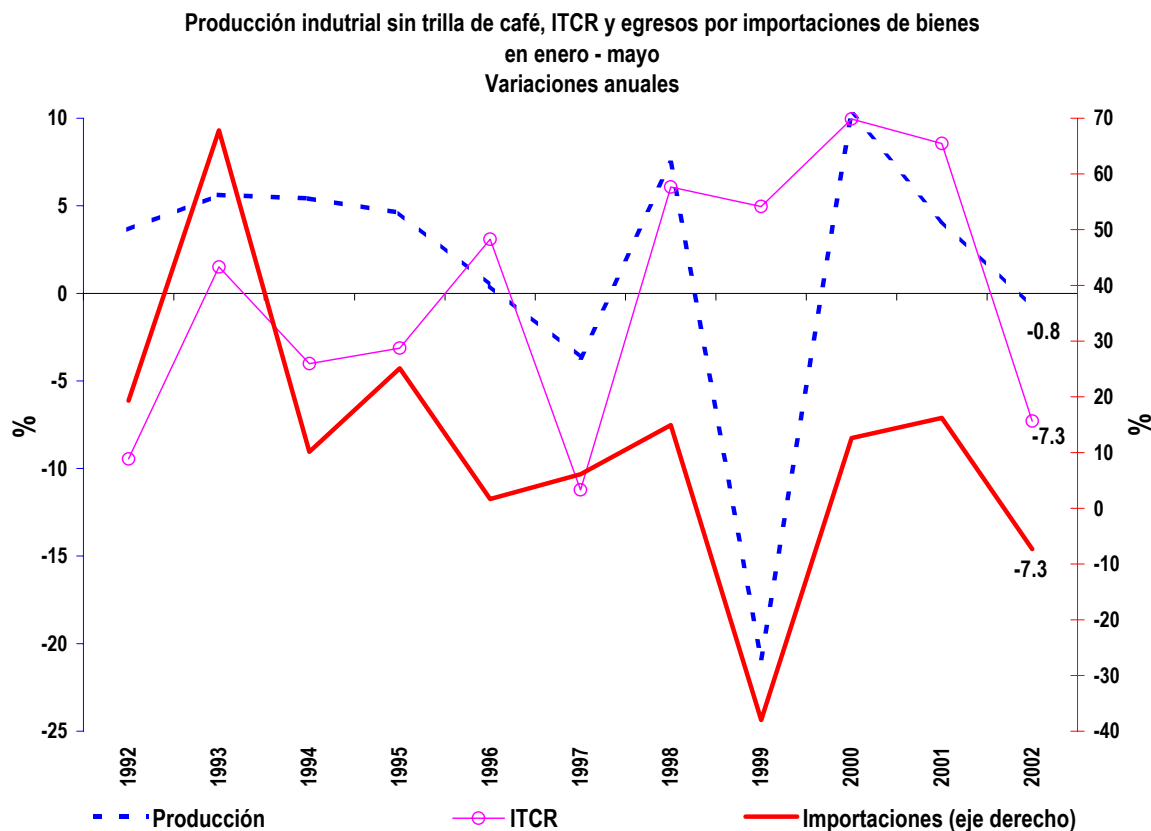
²⁰ El peso se apreció en términos reales -7,3% promedio anual en enero - mayo y -6,8% anual en el primer semestre; mientras que en mayo lo hizo -6,3% anual y en junio -4,1% anual.

²¹ De acuerdo con los resultados de la muestra mensual manufacturera, la producción real de este sector, excluyendo la trilla de café, cayó -0,81% anual en el período enero - mayo, después de aumentar 4,2% anual en igual período del año pasado. Los sectores cuya producción disminuyó con un impacto mayor sobre el descenso total fueron: productos minerales no metálicos (-15,7% anual), confecciones (-13,4% anual), industrias básicas de hierro y acero (-11,2% anual), editoriales (-16,9% anual), papel y sus productos (-4,5% anual), refinación de petróleo (-2,5% anual), aparatos de uso doméstico (-22,8% anual), productos de caucho (-19,4% anual), textiles (-18,4% anual), hilados (-4,7% anual) y tejidos (-8,6% anual).

Debido al descenso en la formación bruta de capital (-6,1% anual), el PIB creció apenas 0,5% anual en el primer trimestre de este año, estimulado por el mayor consumo (0,7% anual) y los mayores ingresos por exportaciones (0,2% anual), después de aumentar 1,7% anual y 1% anual en el cuarto y tercer trimestres del año pasado, respectivamente.



Gráfico 1



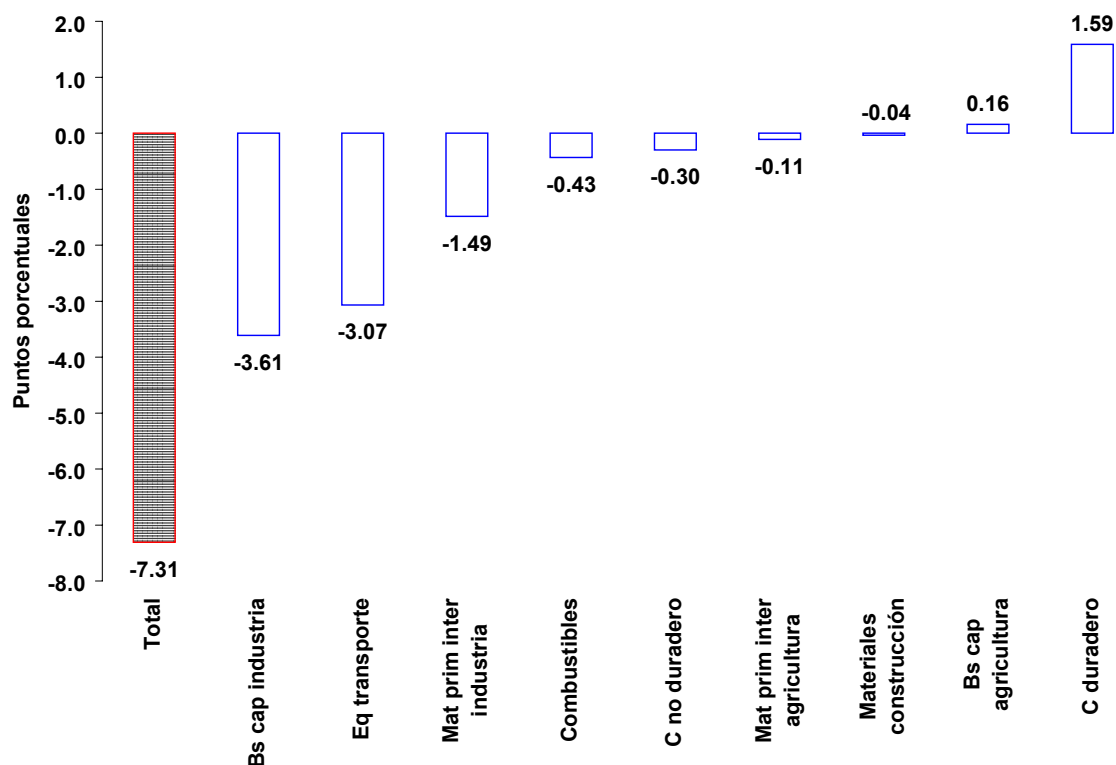
La disminución de los egresos por importaciones de los cinco primeros meses del año se debió principalmente a la caída en las compras de bienes de capital para la industria (-16,8% anual), en las de equipo de transporte (-23,5% anual) y en las de materias primas y bienes intermedios para la industria (-3,7% anual) (Gráfico 2).

En el caso de las importaciones de bienes de capital para la industria, el descenso se explica por el menor valor de las compras de maquinaria industrial (-37,5% anual), partes y accesorios para ella (-13,8% anual) y máquinas y aparatos de oficina (-2,5% anual).



Gráfico 2

Contribución a la variación anual de los egresos por importaciones (CIF) en
enero - mayo 2002



Los egresos por compras de equipo de transporte disminuyeron exclusivamente por la caída en el valor de las de equipo rodante (-40,6% anual).

El valor de las importaciones de materias primas y productos intermedios para la industria se redujo como efecto de los menores egresos por compras de productos agropecuarios no alimenticios (-11,1% anual), químicos y farmacéuticos (-4,1% anual) y mineros (-4,8% anual).

Con un impacto menor sobre el descenso total, cayeron además los egresos por importaciones de combustibles y lubricantes (-22,7% anual), bienes de consumo no duradero (-2,6% anual), materias primas para la agricultura (-2,9% anual) y materiales de construcción (-2,4% anual).

El valor de las de combustibles y lubricantes se redujo por causa de los menores egresos por compras de combustibles (-31,1% anual) y electricidad (-46,2% anual).



El valor de las de bienes de consumo no duradero cayó como consecuencia de las menores compras de productos alimenticios (-5,4% anual), bebidas (-31,9% anual) y otros (-2,5% anual).

Los egresos por importaciones de materias primas para la agricultura cayeron debido al menor valor de las de alimentos para animales (-12,4% anual).

En contraste, se incrementaron los egresos por importaciones de bienes de consumo duradero (23,9% anual) y bienes de capital para la agricultura (67,7% anual). En el primer caso, el valor de las importaciones creció con base en las mayores compras de vehículos de transporte particular (51,4% anual), máquinas y aparatos de uso doméstico (9,9% anual) y utensilios domésticos (41% anual); mientras que en el segundo aumentó por causa de los mayores egresos por máquinas y herramientas (100,8% anual) y equipo de transporte y tracción (41,5% anual).

La balanza comercial en enero – mayo de 2002

Aunque los ingresos por exportaciones cayeron -3,5% anual, debido a la mayor disminución de los egresos por importaciones (-7,4% anual FOB) la balanza comercial arrojó un superávit de US\$201,2 millones, el cual contrasta con el déficit de -US\$1,8 millones obtenido en el mismo período del año anterior (Gráfico 3).

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

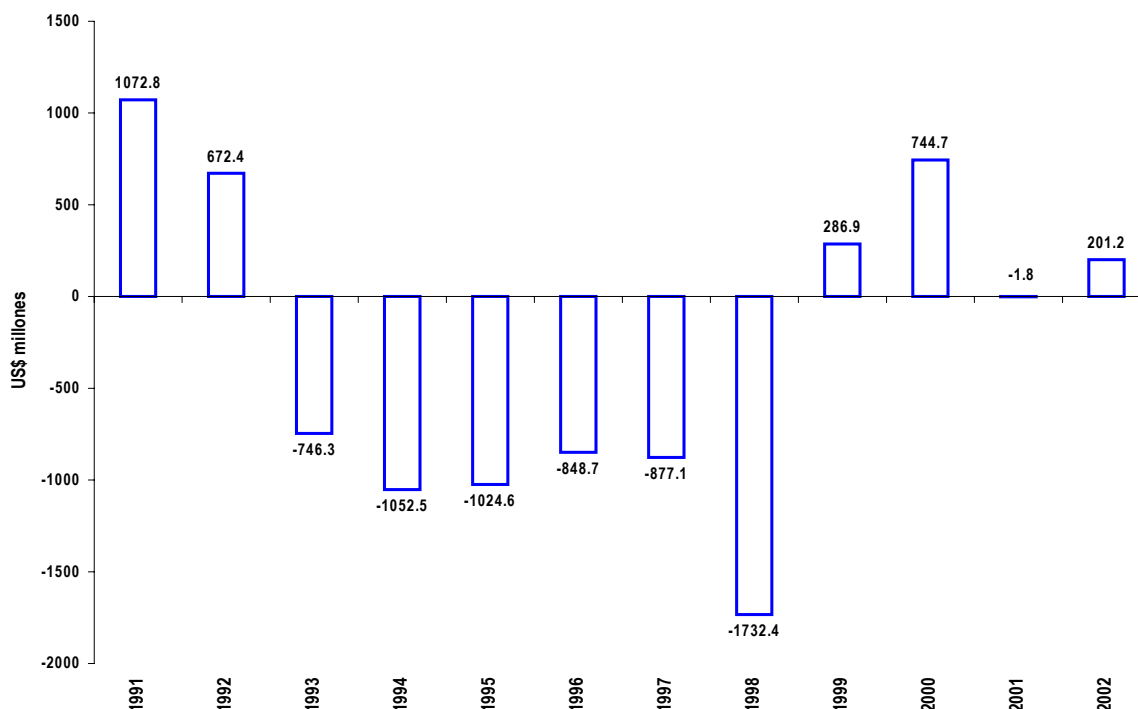
- Unión Europea, mercado con el cual se cerró el déficit obtenido un año antes (-US\$91,3 millones), logrando ahora un pequeño superávit (US\$19.268) gracias a que el descenso en las importaciones (-20,1% anual) superó a la caída en las exportaciones (-10,8% anual);
- Ecuador, socio con el cual el superávit (US\$210,9 millones) aumentó 64% anual, con base en los mayores ingresos por exportaciones, que se incrementaron 33% anual, mientras que las importaciones permanecieron estancadas (-0,4% anual);
- Canadá, mercado con el cual el déficit (-US\$19,9 millones) disminuyó -79% anual por causa tanto del incremento en las exportaciones (76% anual) como de la caída en las importaciones (-24% anual);
- Estados Unidos, con el cual el superávit (US\$519,4 millones) aumentó 12% anual gracias al descenso en las importaciones (-19% anual), que sobrepasó la caída en las exportaciones (-13% anual);
- resto del mundo, con el cual el déficit (-US\$169,2 millones) disminuyó -23% anual con base en el incremento de las exportaciones (22,5% anual), que dobló al de las importaciones (10,4% anual);



- Perú, con el cual el superávit (US\$80,8 millones) creció (33% anual) gracias tanto a las mayores exportaciones (15% anual) como a las menores importaciones (-3,2% anual);
- Chile, socio con el cual el déficit (-US\$ 21,8 millones) se redujo (-34% anual) debido a las mayores exportaciones, que aumentaron 23% anual, mientras que las importaciones lo hicieron apenas 4% anual.

Gráfico 3

Balanza comercial en enero - mayo



El superávit con Venezuela (US\$245,6 millones) disminuyó (-18% anual) como consecuencia de las menores exportaciones, cuya reducción (-13% anual) superó a la de las importaciones (-8% anual).

El déficit con Brasil (US\$171 millones) aumentó (26% anual) como consecuencia tanto del descenso en las exportaciones (-24% anual) como del incremento en las importaciones (7,8% anual).

Con Argentina se obtuvo un déficit (-US\$84,7 millones) 65% mayor como consecuencia tanto de las menores exportaciones (-74% anual) como de las mayores importaciones (28% anual).



El déficit con Japón (-US\$170 millones) se incrementó (18% anual) con base en las mayores importaciones (19% anual), a pesar del aumento en las exportaciones (21% anual).

Con Paraguay el saldo de la balanza arrojó un déficit (-US\$18,4 millones) 182% mayor que el del mismo período del año anterior, como consecuencia del incremento de las importaciones (142% anual) y el descenso en las exportaciones (-63% anual).

El déficit con México (-US\$152,9 millones) aumentó (8% anual), a pesar del incremento en las exportaciones (35% anual) debido a las mayores importaciones, que crecieron 19% anual.

Con Bolivia el déficit (-US\$38,5 millones) se incrementó (18% anual) debido, sobre todo, al descenso de las exportaciones (-18% anual) y, en menor grado, al crecimiento de las importaciones (2,4% anual).

El déficit con Uruguay (-US\$8,8 millones) creció (33% anual) tanto al descenso de las exportaciones (-12% anual) como al incremento de las importaciones (21% anual).



CAPITULO 2

PLAN ESTRATEGICO EXPORTADOR

1 OBJETIVO ESTRATÉGICO 1. Aumentar y diversificar la Oferta exportable de bienes y servicios en función De la demanda mundial.

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

1.1.1 PROYECTO 1. *Sistema de información de inteligencia de mercados.*

Conscientes de la necesidad de generar mecanismos que permitieran ampliar en forma agresiva el acceso a la información sobre comercio exterior hacia un número cada vez mayor de empresarios a nivel nacional, Proexport inició su presencia en internet en 1996 y ha venido evolucionando los contenidos de su página de manera permanente, en respuesta a las necesidades de información de los usuarios internos y externos con base en las innovaciones tecnológicas. A partir del año 2000 esta evolución se ha desarrollado en el marco de la Agenda de Conectividad y su Estrategia Gobierno en Línea. Actualmente la estrategia internet se concentra en dos ejes fundamentales:

PROEXPORT ONLINE

Página que contiene Información Institucional, una completa Guía de Cómo Exportar, Una guía especial sobre Cómo Exportar Servicios, acceso virtual a la Biblioteca Digital, Logística y Transporte, Directorio de Exportadores, Cartelera de Demandas y Oportunidades Comerciales, así como también Novedades en Comercio Exterior. La información consignada en Proexport Online, ha contribuido a divulgar los productos y servicios que ofrece Proexport, las características y condiciones de acceso a los mismos, así como compartir y dar acceso al empresario a herramientas, que con anterioridad o bien se distribuían en físico, o se obtenían solo en el momento en que el empresario se desplazaba físicamente a las Oficinas Regionales y/o oficina en Bogotá.



INTELEXPORT

Uno de los principales servicios de información que ofrece Proexport a través de su página institucional (www.proexport.gov.co, www.proexport.com.co) es el de Inteligencia de Mercados a través del Sistema Inteleport. Este sistema pone al alcance de la comunidad exportadora colombiana, información actualizada sobre las oportunidades de mercado para los productos colombianos en los mercados internacionales, como una contribución directa para aumentar y diversificar la oferta exportable de bienes y servicios en función de la demanda mundial dentro del marco del Plan Estratégico Exportador. Al mismo tiempo, ofrece a la comunidad internacional, información completa sobre el comercio exterior colombiano, nuestras empresas y sus productos de exportación.

Proexport, durante el año 2002 continúa desarrollando sus Sistemas de Información, encaminados a generar información de mayor valor agregado y a simplificar los procesos de obtención de información sobre el comercio exterior, sobre la dinámica de las exportaciones, y sobre las características de los mercados internacionales.

PLAN ESTRATEGICO EXPORTADOR A EUROPA (PEEE)

Con ocasión del lanzamiento del Plan Estratégico Exportador a Europa realizado el 12 de junio del 2001, realizado por el Ministerio con el apoyo de Proexport, se pusieron a disposición del universo exportador colombiano las oportunidades que ofrece el mercado europeo a los productos colombianos a través de 165 estudios que comprenden: un documento general de la Unión Europea, un perfil comercial que contiene la información de siete países seleccionados para el estudio, dado su mayor potencial para Colombia en el mercado europeo²²; 11 perfiles sectoriales y 152 perfiles de producto-país, para siete países seleccionados.

Durante el segundo semestre del 2001, la labor de Proexport con este producto consistió en la identificación de canales de divulgación, distribución y venta de los estudios, tales como Eurocámaras, Embajadas y Cámaras de Comercio. Como resultado de este trabajo se realizaron ventas de más de 300 documentos.

Durante el primer semestre del 2002, se está realizando una divulgación sectorial del Plan Estratégico Exportador a Europa, mediante talleres realizados en diferentes ciudades del país, dirigidos a empresarios de los sectores identificados como de mayor potencial hacia los mercados europeos. Como primera actividad de divulgación en el 2002, se realizó el Seminario de Exportación de Textiles y Confecciones a Europa (24-26 de Abril) en las ciudades de Bogotá, Medellín y

²² España, Alemania, Italia, Reino Unido, Holanda, Bélgica y Francia



Cali, con una asistencia total de 125 gerentes y directores de negocios internacionales y de exportaciones de empresas manufactureras y comercializadoras de textiles y confecciones.

PLAN ESTRATEGICO EXPORTADOR AL ASIA Y AUSTRALIA (PEEAA)

Un segundo Plan Estratégico desarrollado en coordinación con el Ministerio de Comercio Exterior, fue el Plan Estratégico Exportador al Asia y Australia, el cual fue lanzado en el pasado mes de noviembre. En este plan se identificaron oportunidades comerciales para los productos colombianos, que se tradujeron en 65 estudios que comprenden: diez perfiles comerciales y culturales de los diez mercados de estudio (Malasia, Singapur, Tailandia, Japón, China, Corea, India, Hong Kong, Taiwan y Australia), seis perfiles de los canales de comercialización para seis de los mercados seleccionados y 49 perfiles sectoriales en los diferentes mercados.

PLAN ESTRATEGICO EXPORTADOR A ESTADOS UNIDOS

Teniendo en cuenta los resultados del este Plan Estratégico, se desarrollo un trabajo de profundización de la información de los productos potenciales más relevantes organizados por subsectores. De esta manera se realizaron 23 estudios sectoriales, 7 perfiles por estado, la actualización del documento general y un análisis sobre Colombia frente al ATPA. El 21 de mayo del 2002 se realizó, en la ciudad de Bogotá, el lanzamiento de la nueva versión del Plan Estratégico Exportador a Estados Unidos con la asistencia de 160 empresarios. En los meses de junio y julio del 2002 se realizará el lanzamiento del Plan en las ciudades de Barranquilla, Cali y Medellín.

ESTUDIO PROSPECTIVA ECUADOR

Teniendo en cuenta la importancia del mercado ecuatoriano, así como la dificultad para contar con información relevante para la toma de decisiones de los empresarios exportadores a este mercado y la oficina comercial, se realizaron 12 estudios de mercados, tres de cada macrosector de Proexport con la recopilación de información primaria sectorial del mercado ecuatoriano. Con el fin de comercializarlos se diseñó un plan de mercadeo que incluye un mercadeo directo a empresarios interesados en información comercial detallada del mercado ecuatoriano y la venta al público en el Centro de Información y Servicios de Comercio Exterior ZEIKY.



INFORMACIÓN DE LOGÍSTICA

A junio de 2002, se han actualizado los perfiles de transporte de 49 países incluidos en el Sistema de Inteligencia de Mercados; así como la información sobre transporte aéreo y marítimo en la página web de Proexport y se adicionaron nuevos contenidos sobre sociedades de intermediación aduanera e información básica sobre empaque.

En el primer semestre del año 2002, se han capacitado en materia logística aproximadamente 350 personas en el marco de eventos tales como; Jóvenes Emprendedores, ACICAM (Bucaramanga), Sensibilización en Logística al Sector de Comercio Exterior y Semana NAFTA.

CAPACITACIÓN Y DIVULGACIÓN DEL SISTEMA

En la labor de capacitación y divulgación del Sistema de Inteligencia de Mercados, se asistió durante el año 2001 a un total de 87 eventos, llegando a un total de 6.597 personas capacitadas. De éstos, 39 eventos en el marco de las Semanas del Exportador, llegando a más de 5000 personas, de las cuales 705 asistieron a talleres de profundización en la utilización del Sistema.

En coordinación con el Programa Expopyme se realizaron durante el 2001, 12 sesiones de capacitación en Inteligencia de Mercados dentro del Diplomado realizado en las ciudades de Pereira, Barranquilla, Cali, Manizales y Bogotá, atendiendo a 233 gerentes o directivos de empresas y a 95 coordinadores de Expopyme en el manejo del Sistema.

Adicionalmente, durante el 2001, se capacitaron 115 estudiantes de universidades de 5 ciudades del país.

La divulgación y capacitación en la utilización del Sistema a gremios durante el año 2001 comprendió 11 presentaciones del Sistema en las cuales se capacitó a 583 personas, de entidades como FENALCO, Asociación Nacional de Ingenieros, entre otras. Es importante destacar que se realizaron capacitaciones a Cadenas Productivas a través de la coordinación con ANDI, ASESEL Y ANDIGRAF, ASOPAPA, FEDELECHE y FEDEGAN.

Durante el primer semestre del 2002, las actividades de capacitación han cubierto a un número aproximado de 1000 personas. Se ha participado en siete Semanas del Exportador con presentaciones del Sistema de Inteligencia de Mercados y el Sistema de Distribución Física Internacional, a través de casos prácticos sobre productos de interés de las Cadenas Productivas de cada región con una asistencia de 500 personas aproximadamente.

Entre abril y junio del 2002, se realizó la presentación de las herramientas de apoyo institucional al empresario para facilitar su preparación para el ALCA en 5 ciudades, atendiendo un total de 350 asistentes. Así mismo, con el fin de validar



los productos potenciales en diferentes mercados, se realizaron reuniones con empresarios en 5 ciudades, con una asistencia total de 100 empresarios.

En el mes de mayo del 2002, se realizó la capacitación semestral sobre los Sistemas de Información de Proexport al personal designado como agregados militares de las Fuerzas Armadas de Colombia.

Dentro del proceso de descentralización y regionalización del Centro de Información y servicios de Comercio Exterior ZEIKY, se realizó en el mes de enero una capacitación en la utilización de los Sistemas de Información de Proexport, a un total de 20 profesionales seleccionados como coordinadores de inteligencia de mercados para Cadenas Productivas. Así mismo, en el mes de junio del 2002 se realizó la formación de los primeros siete coordinadores para los Zeikys regionales, puntos de información ubicados por fuera de la ciudad de Bogotá, dirigidos a ampliar los servicios de orientación y direccionamiento que ofrece Proexport.

USUARIOS Y UTILIZACIÓN DEL SISTEMA

El Sistema de Inteligencia de Mercados se constituye cada vez más en una herramienta de vital importancia como fuente de información y consulta por parte de la comunidad exportadora colombiana, como lo demuestra el permanente crecimiento en el número de usuarios que se ha registrado a lo largo de los últimos dos años (2001-2002). Durante el primer semestre del año 2001, el número de usuarios registrados se incrementó en un 212% pasando de 9.080 a 28.355 usuarios registrados. En el segundo semestre del mismo año, los usuarios registrados se incrementaron en un 68.3% con respecto al primer semestre, alcanzando un total de 47.773 usuarios registrados.

El número de empresas colombianas registradas en el Sistema de Inteligencia de Mercados se incrementó durante el segundo semestre del año 2001 en un 52%, alcanzando las 6.329 empresas, lo cual representa el triple de las empresas registradas al comenzar ese año.

A 30 de mayo de 2002, Intelexport tenía 8,555 empresas colombianas registradas, de las cuales 3,664 son exportadoras. Así mismo, 1,158 empresas de otros países se han registrado en el Sistema. Son usuarios de Intelexport 54,967 personas naturales colombianas entre estudiantes, asesores y entidades educativas.

El registro de empresas extranjeras, durante el último semestre del 2001, se incrementó en un 63.4% superando las 900 empresas registradas en el primer semestre del mismo año. A mayo del 2002, se cuenta con 3,382 personas naturales de otros países, para un gran total de 68,062 clientes registrados.



INNOVACIONES Y MEJORAS TECNICAS

Durante el 2001, se realizaron mejoras técnicas tanto en el Sistema de Inteligencia de mercados INTELEXPORT como en la página institucional de Proexport, con el fin de ampliar las opciones de búsqueda y facilitar la navegación en el Sistema.

El Sistema cuenta con un tutorial que orienta al usuario para la selección de mercados potenciales para sus productos y le guía en el máximo aprovechamiento de la información con que cuenta el Sistema. Este tutorial se encuentra complementado con las preguntas y respuestas más frecuentes en el uso del Sistema, el cual es actualizado permanentemente con base en las nuevas inquietudes y sugerencias de los usuarios.

El sistema de búsqueda guiada permite consultas a través del Sistema Armonizado de Clasificación de Mercancías, códigos CIIU y la Clasificación Macrosectores y Sectores de Promoción de Proexport. Así mismo, se puede consultar información por Zonas Geográficas, lo cual permite al usuario visualizar rápidamente el comportamiento de las exportaciones colombianas hacia varios países de una misma región.

Se amplió el listado detallado de fuentes de información para cada dato con base en los cuales se ha desarrollado el contenido del Sistema; velando así por la protección de los derechos de autor y permitiendo al usuario acceder a la fuente directa de información para ampliar su conocimiento sobre un tema específico.

En el primer semestre del 2002, se realizó la actualización de información socio-económica para 27 países, y se actualizaron y ampliaron los productos potenciales para 35 países disponibles en el Sistema.

PROYECTO BID- FOMIN

En 1999, Proexport presentó el Proyecto de Inteligencia de Mercados en Internet (Intelexport) al BID-FOMIN, con el fin de contar con recursos dirigidos a impulsar el desarrollo de los Sistema de Información. En el año 2000, el BID-FOMIN calificó y aprobó el Proyecto y en el año 2001, otorgó recursos de cooperación no reembolsables por un monto total de un millón y medio de dólares, dirigidos a consolidar el Sistema de Inteligencia de Mercados y promocionar el proyecto como piloto para su futura implementación en otros países latinoamericanos.

El proyecto, por lo tanto, está dirigido principalmente a lograr la ampliación y divulgación de los contenidos del Sistema de Inteligencia de Mercados Intelexport y el desarrollo y facilitación de la prestación de servicios al exportador con el fin de contribuir a un mayor desarrollo de las exportaciones de productos no tradicionales en Colombia.

Si bien el proyecto BID-FOMIN, se administra desde la Dirección de Información Comercial e Informática, dada las características de sus ejes funcionales, involucra directamente a la totalidad de las subdirecciones del Area, y a las demás áreas de Proexport. En el proceso de consecución de información internacional se



cuenta con la participación y apoyo de las Oficinas Comerciales de Proexport. En la divulgación nacional y regionalización, las Oficinas Regionales son actores claves. En cuanto a la ampliación de contenidos de información, a través del trabajo coordinado con los Macrosectores y el Programa Expopyme se trabaja en la identificación y priorización de contenidos de información a administrar y suministrar.

Por lo anterior, es importante visualizar el Proyecto BID-FOMIN como un proyecto institucional macro que permite potencializar en dos años, las actividades y proyectos dirigidos a consolidar el Sistema de Inteligencia de Mercados a desarrollarse en cinco años.

Este proyecto tiene un valor total de US\$ 3.000.000 a ser ejecutados en un plazo de dos años contados a partir de la firma del convenio (mayo 10/2001). El BID-FOMIN aporta el 50% en recursos frescos y Proexport el 50% restante, mediante recursos frescos y aportes en especie.

A mayo del 2002, se ha ejecutado un total de \$123 millones de pesos representados principalmente en la contratación de la adecuación del Sistema.

1.1.2 PROYECTO 2. Sistema de Registro de Empresas Exportadoras.

El Registro de Empresas exportadoras permite que los usuarios puedan acceder a los beneficios y servicios de las entidades del sector comercio exterior: Ministerio de Comercio Exterior, Proexport, Bancoldex, Fidulcodex.

Con el fin de mejorar la atención, durante esta vigencia se depuró y validó la información del archivo físico del Registro Nacional de Exportadores de Bienes y Servicios. Así mismo, Se inició la atención inmediata y personalizada del trámite del Registro Nacional de Exportadores de Bienes y Servicios en el Grupo Operativo Bogotá, a partir de noviembre de 2001.



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

1.2.1 PROYECTO 1. Evaluación y/o Revisión del Impacto de los Instrumentos.

- **Certificado de Reembolso Tributario - CERT**

El certificado de reembolso tributario CERT, es un instrumento diseñado para estimular las exportaciones mediante la devolución total o parcial de los impuestos indirectos, tasas y contribuciones pagados por el exportador. Su nivel se fija mediante decreto como un porcentaje del monto de divisas reintegradas provenientes de las operaciones de exportación y de acuerdo con el país destino. Están exentas de este derecho las exportaciones de café, petróleo y derivados de otras operaciones.

Durante el período 1992-2001, los niveles porcentuales y la cobertura del CERT han sido objeto de modificaciones que obedecen a la disminución de aranceles de las importaciones de materias primas, insumos y bienes de capital resultado del proceso de desgravación arancelaria. Así mismo, se han realizado modificaciones para estimular el acceso a algunos mercados, eliminar el incentivo a ciertos productos, corregir evidencias de sobrefacturación y apoyar sectores específicos, entre otros. Estas modificaciones han conducido a una reducción de sus niveles de reconocimiento, pasando de un máximo de 5% en 1992 a uno del 3% en 2001.

En los últimos años, las restricciones fiscales de la Nación no han permitido asignar oportunamente los recursos necesarios para el reconocimiento y pago del CERT a los exportadores. Los atrasos en su pago reducen la efectividad del instrumento al generar incertidumbre respecto a la fecha de su devolución. Según estimaciones del Ministerio de Comercio Exterior la deuda a mayo 31 de 2002 asciende a cerca de \$250 mil millones²³ no incluida actualmente en el presupuesto nacional.

El CERT, como instrumento de promoción a las exportaciones ha perdido su efectividad en la medida que no apoya la totalidad de las exportaciones no tradicionales y durante los últimos años en lugar de diversificar la oferta exportable, sus beneficios se vienen concentrando progresivamente en menos productos y a exportaciones en determinados mercados. En ese sentido, el Ministerio de Comercio Exterior ha venido trabajando con el Ministerio de Hacienda, el Departamento Nacional de Planeación y Bancoldex, considerando la

²³ La obligación promedio mensual estimada es de \$ 15 mil millones.



importancia de optimizar los instrumentos de promoción, en la búsqueda de una estrategia que permita optimizar los recursos en pro de la comunidad exportadora, cambiando el apoyo actual por uno transversal que favorezca cualquier exportador.

La estrategia se orientará destinando las utilidades obtenidas por Bancoldex a la prestación de servicios financieros y de promoción de exportaciones a través de:

- (1) La obtención de la apropiación presupuestal para proceder al reconocimiento del CERT por parte de la Dirección General de Comercio Exterior. El Gobierno Nacional deberá incluir dentro del proyecto de Ley de Modificaciones al presupuesto General de la Nación – Vigencia 2002 -, una adición al presupuesto de funcionamiento del Ministerio de Hacienda y Crédito Público con la suma correspondiente a la deuda con el fin de que el Ministerio de Comercio Exterior pueda reconocer los derechos de los exportadores;
- (2) Modificación de las características del CERT. El Gobierno Nacional fija mediante Decreto los niveles porcentuales de CERT y dicta disposiciones relacionadas con las características del mismo. Para ofrecer al exportador mecanismos de promoción transversales y suspender el crecimiento de la deuda de la Nación a los exportadores se reducirán los niveles porcentuales de CERT al 0% para todos los productos y mercados.

De otro lado, El Gobierno Nacional a través de la Ley 710 de noviembre 30 de 2001, asignó para reconocimiento y pago de CERT durante la vigencia de 2001 un presupuesto por valor de \$60.000 millones para las exportaciones del 2001 y vigencias anteriores pendientes de reconocimiento. A junio 4 de 2001 se han reconocido \$ 31,651,693,863 quedando un saldo pendiente por ejecutar de \$ 28,348,306,137

En desarrollo de la actuación administrativa de reconocimiento del derecho al CERT, se generaron 54,933 liquidaciones por valor de \$ 107,489,067,673, de las cuales corresponden 27,802 por valor de \$ 54,766,114,620 al segundo semestre de 2001 y 27,131 por valor de \$ 52,722,953,053 al primer semestre del 2002. Igualmente se expedieron 781 resoluciones de reconocimiento de CERT y se remitieron al Banco de la República las respectivas autorizaciones de pago.

Según la Clasificación Internacional Industrial Uniforme – CIIU – el sector más beneficiado con el incentivo tributario CERT es el sector manufacturero, luego el agropecuario y finalmente el minero, destacándose en cada sector como principales productos de acuerdo al valor de CERT reconocido los siguientes:

En el sector manufacturero: pigmentos dispersos en medios no acuosos; camarón de cultivo y de pesca; atún procesado y fresco; langostinos; azúcar; cemento clinker y portland; bombones, caramelos y confites; libros impresos; pantalones de algodón; telas recubiertas con policloruro de vinilo; fungicidas; bolsos de mano de cuero; ropa de tocador o cocina; aceite de palma; sostenes; compresas y tapones higiénicos y pañales para bebés; poliestireno; fregaderos, lavabos, pedestales de lavabos, bañeras, bidés, inodoros, cisternas para inodoros y urinarios de porcelana; “T-shirts” y camisetas interiores de punto; diccionarios y enciclopedias



en fascículos; placas y baldosas en cerámica; neumáticos para autobuses o camiones; gelatinas y sus derivados y cuadernos.

En el sector agropecuario: banano, plátano, claveles frescos y claveles miniatura.

En el sector minero el CERT básicamente se reconoció a las hullas bituminosas coquizables y antracitas.

El Ministerio de Comercio Exterior en aras de tener un mayor acercamiento con los exportadores y aplicación de una distribución equitativa del incentivo tributario, diseñó un plan estratégico especial de atención de exportadores a quienes no se les hubiera efectuado reconocimiento de CERT durante el primer semestre de 2001. Para ello se invitó a nivel nacional a 849 exportadores para capacitarlos sobre el tema CERT en las principales ciudades del país, de los cuales asistieron 381 que posteriormente recibieron atención personalizada u optaron por dar respuesta mediante la radicación de documentos.

De la misma manera como se implementó en el año 2001 el programa de acercamiento a los exportadores, en el año 2002 se enviaron comunicaciones a 2,341 a los exportadores informándoles sobre el estado actual de CERT. Se espera una respuesta positiva de los exportadores que permita a la administración ejecutar de la mejor forma el reconocimiento del CERT solicitado, siempre que se cumpla con las normas establecidas para tal fin.

A mayo 31 de 2002 se ha recibido respuesta de 432 exportadores de los 2,341 a quienes se les envió comunicación por parte del Ministerio de Comercio Exterior. Dichas respuestas han venido siendo analizadas por el área del CERT para efectuar el reconocimiento del incentivo a que haya lugar.

Zonas Francas²⁴ Y Comercializadoras Internacionales²⁵.

Durante la vigencia del año 2001 las Sociedades de Comercialización Internacional exportaron US\$ 2,462,743,146 lo que corresponde al 20% de las exportaciones totales del país.

Como resultado de los programas de capacitación y promoción de este instrumento en los que se dio a conocer a nivel regional los beneficios que ofrece el régimen, 357 empresas obtuvieron el registro para actuar como Sociedad de Comercialización Internacional durante el año 2001. Así mismo, en lo corrido del año 2002 se han registrado 151 nuevas empresas para un total de 1370 a la

²⁴ Zona Franca: Las zonas francas son áreas geográficas delimitadas del territorio nacional, cuyo objeto es promover y desarrollar el proceso de industrialización de los bienes y prestación de servicios destinados primordialmente a los mercados externos.

²⁵ Las comercializadoras internacionales son empresas cobijadas por un régimen de exención tributaria y por impuesto al valor agregado IVA y retención en la fuente, cuyo objeto fundamental es efectuar operaciones de comercio exterior y particularmente orientar sus actividades hacia la promoción y comercialización de productos colombianos en los mercados externos.



fecha, con una significativa participación de las regiones. De igual manera, se mejoró el proceso de inscripción de las Sociedades de Comercialización Internacional, a través del diseño de un Software para el registro de dichas empresas.

De otro lado, con el fin de fortalecer el funcionamiento del régimen, se diseñó e implementó, un programa de seguimiento a la actividad exportadora de estas compañías lo que permitió identificar las empresas inactivas, y por ello se canceló el régimen a 18 empresas registradas como Sociedad de Comercialización Internacional.

Durante el año 2001, se capacitó alrededor de 285 Comercializadoras Internacionales y Proveedores, sobre la utilización del Certificado al Proveedor como documento fundamental para el manejo de las exenciones que otorga el régimen, así como las principales obligaciones que se derivan de la utilización del mismo.

De igual manera, se mejoró el cuadro de control para la actividad exportadora de la C.I., mediante la utilización de un formato para diligenciamiento anual, el cual permite establecer los periodos de compra, expedición de C.P., oportunidad de exportación y oportunidades de remisión de documentos a entidades, controles estos definidos en la normatividad.

Como resultado de la gestión en esta vigencia se diseñó, dentro de la página web del Ministerio, un instrumento que ilustra y capacita ampliamente acerca del Régimen como Sociedad de Comercialización Internacional C.I. :
www.mincomex.gov.co/operaciones/promoción/comercializadoras/

- **Zonas Francas Industriales De Bienes y De Servicios.**

El 22 de mayo de 2001, se expidió el decreto 918, con el fin de establecer las facilidades para que las zonas francas cumplan con su vocación de ser polo de desarrollo de procesos industriales de bienes y prestación de servicios para la exportación. Igualmente reorienta la política de Zonas Francas dentro de la concepción de Centros de Servicios Logísticos y de Distribución Física de Mercancías con orientación exportadora, fundamentado en la ubicación geográfica del país, la cual otorga una posición ventajosa para atender los mercados tanto de la Comunidad Andina y MERCOSUR, como los de Centro América, el Caribe y los Estados Unidos. Uno de los aportes más relevantes de este decreto, es la forma como se valorizan las inversiones a cargo de los usuarios, para facilitar en todo caso el cumplimiento de las obligaciones a cargo de los contratantes.

Durante el año 2001, las 345 empresas usuarias de las zonas francas colombianas en operación generaron alrededor de 15.200 empleos directos, y 22.000 empleo indirectos, las cuales realizaron operaciones de mercancía al resto del mundo por mas de US\$520 millones para el año 2001.



Para fortalecer el control y seguimiento de este instrumento, el Ministerio de Comercio Exterior, creó dentro de su nueva estructura un grupo interdisciplinario para atender y facilitar el funcionamiento operativo del régimen. En este sentido el Ministerio de Comercio Exterior, ha venido realizando una verificación pormenorizada de los logros y de los obstáculos que se vienen presentando en cada una de las zonas francas.

Como resultado durante el año 2001, se canceló el permiso de operación a la Sociedad Operadora de la Zona Franca Cúcuta S.A., y provisionalmente, se designó como Usuario Operador Transitorio para la Zona Franca de Cúcuta a la Sociedad Zona Franca de Bogotá S.A., empresa que cuenta con amplia experiencia en el manejo de los instrumentos de comercio exterior y de zonas francas creando escenarios propicios para la competitividad.

Actualmente se adelantan las gestiones necesarias para la selección por licitación pública en forma definitiva del Usuario Operador, la cual está en proceso.

- **Sistemas Especiales De Importación – Exportación “Plan Vallejo”.**

Los Sistemas Especiales de Importación - Exportación Plan Vallejo, son el instrumento mediante el cual, personas naturales o jurídicas que tengan el carácter de empresarios productores, exportadores, comercializadores o entidades sin ánimo de lucro pueden importar temporalmente al país con exención parcial o total de derechos de aduana impuestos, insumos, materias primas, bienes intermedios, bienes de capital y repuestos requeridos para ser utilizados en la producción de bienes destinados a los mercados internacionales.

Las exportaciones realizadas por Plan Vallejo, corresponden al 51.34% del total de las exportaciones del país en el año 2001 y tienen un crecimiento del 32% promedio anual.

El instrumento tiene más de 3000 usuarios en casi todo el territorio nacional, aún cuando existe alta concentración en Bogotá y en cuatro ciudades capitales. Estos usuarios producen bienes de la mayoría de los sectores.

Los Sistemas Especiales de Importación-Exportación “Plan Vallejo”, son considerados por los usuarios como el mecanismo por excelencia para la promoción de las exportaciones. No obstante es preciso señalar que el mismo está siendo seriamente cuestionado por los socios andinos, quienes han solicitado en múltiples oportunidades su no-utilización para el comercio andino. Si bien el Plan Vallejo Materias Primas está permitido bajo las disciplinas de la Organización Mundial del Comercio, el Plan Vallejo Bienes de Capital sí se considera un subsidio y su conservación hace parte de la solicitud de prórroga hecha por el gobierno colombiano a los países de la OMC en noviembre pasado. Por último, es preciso señalar, que pese al reconocimiento que al mecanismo hacen los exportadores, desde hace varios años existen debilidades en el control,



que han significado reparos de la Contraloría General de la República, motivo por el cual se han realizado planes de mejoramiento y de compromisos con el ente regulador.

Por otra parte y siguiendo las nuevas tendencias del comercio internacional, en donde los servidores juegan un papel fundamental, se expidió el Decreto 2331 del 31 de octubre de 2001 en el cual se establece el Plan Vallejo para promocionar la exportación de los servicios.

PROGRAMAS PLAN VALLEJO APROBADOS.

La distribución de los programas autorizados por sistemas especiales por sector CIIU (Clasificación Internacional Industrial Uniforme), en el periodo mencionado, es la siguiente:

Durante el periodo julio/01 y junio/01 se autorizaron 55 Programas de Bienes de Capital por un monto de US\$48.088.615 y 123 Programas de Materias Primas por un valor de US\$62.925.570 para un total de US\$111.014.185.

OPERACIÓN	No DE PROGRAMAS	US\$	%
Bienes de Capital	55	48.088.615	43
Materias Primas	123	62.925.570	57
Total general	178	111.014.185	100

Los principales sectores industriales a los que se autorizó programas son la fabricación de otros productos químicos con US\$15.650.000.00 correspondiendo al 14,1%, seguido de fabricación de textiles con el 12%, fabricación de productos alimenticios 10,7%, producción de videos de una hora de duración 9,8%, producción agropecuaria 8,6%, fabricación de productos plásticos 6,1% y fabricación de prendas de vestir con el 4,4%.

La administración de estos programas está distribuido principalmente en Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla con el 54%, 18%, 12% y 6% respectivamente.

AUMENTOS DE CUPO

Los aumentos de cupo, se consideran subproyectos o subprogramas que se evalúan y autorizan a través de programas autorizados. Este tipo de trámites representa el 936% de los cupos autorizados de Programas de Bienes de capital como de Materias Primas durante el periodo julio/01 y junio/02.



OPERACIÓN	No DE AUMENTOS	US\$	%
Aumento Bienes de Capital	140	934'412.836	90
Aumento Materias Primas	115	105'398.000	10
Total general	255	1.039'810.837	100

A pesar de que se tiene un mayor número de Programas de Materias Primas se autorizaron cupos al amparo de los Programas de Bienes de Capital por el 836% de los cupos autorizados al amparo de los Programas de Materias primas. Esta situación manifiesta que los sectores industriales han utilizado este mecanismo de Promoción a las Exportaciones como medio de modernizar la maquinaria de sus procesos productivos.

Dentro de los sectores productivos, se tiene un gran desarrollo de proyectos de explotación de carbón con destino a la exportación, con US\$ 761.382.339 lo cual representa el 73% de los aumentos de cupos autorizados seguido del sector de petróleo con un 5% (US\$ 48.805.324).

Se desarrollaron asimismo, actividades de capacitación sobre los Sistemas Especiales de Importación – Exportación a posibles y usuarios de los Programas Planes Vallejo, para lo cual se realizaron dos seminarios mensuales en las instalaciones de MINCOMEX.

Respecto a la modificación de la Resolución 1860/99, se realizaron las mejoras a los procedimientos tanto para la evaluación de programas de repuestos como para la utilización del saldo del cupo de repuestos y se hicieron programas de capacitación a los usuarios externos. Igualmente, se capacitó a las direcciones territoriales, puntos de atención y grupo operativo en lo concerniente a las resoluciones 1964/01 y 143/02.

CONTROL Y SEGUIMIENTO

En el siguiente cuadro, se presenta la actividad del grupo de control y seguimiento a los Sistemas Especiales de Importación y Exportación durante el último año:

GESTION	TOTAL
1- Estudios evaluados y Devueltos	1798
2- Prorrogas autorizadas y no autorizadas	228
3- Conceptos de Licencias con destino al Comité	207
4- Conceptos garantías G. Sistemas Especiales	324
5- Certificaciones Cancelación IVA	125
6- Avisos de vencimiento	965
7- Ordenes de efectividad por incumplimiento	25



8. Revisión Garantías físicas frente al sistema	1295
9- Modificación garantías por inconsistencias	47
10. Actualización revocatorias y autos	25
11- Oficios DIAN	59
12- Memorandos a Internos	722
13- Solicitudes especiales, Otrosí, circulares	6
14- Reimportaciones	33
15- Autorizaciones Terminación Modalidad	80
16-Informe Contraloría	8
17- Conceptos Técnicos	122
18- Nacionalizaciones	167
19- Otras solicitudes	627
20- Autorización de Reexportaciones	144
21- Captura modificaciones	545
22- Capacitación a funcionarios del Ministerio y usuarios	4
23. Elaboración Plan de Acción e informes	5
24- Reuniones y cumplimiento de tareas ISO 9002	35
25- Visitas Industriales	46
26- Reunión pagina web	6
27- Conceptos para Comité PV	47
28. Cancelación Garantías por no-utilización	4
29- Aplicación de excedentes	58
30.Verificación de otrosí	380
31. Conceptos cupos de repuestos	5
32. Recursos de reposición	2
33- Revisión solicitudes de importaciones sector Cueros	55
34- Seminario taller tema: control y Seguimiento	10
35- Expedientes usuarios P.V.	8
36- Derechos de petición	12
37- Informe Congreso	1
38- Pliego de cargos	3
39- Información a usuarios sobre circular externa No. 25 GARAX	181
40- Revisión por reclamación	18
41. Proyectar y redactar artículos para la modificación de las Resoluciones 1860 de 1999 y 3807 de 1991	1
42- Estudios preliminares	1
43- Verificación estado de programas de servicios	16
44. Otros Informes	15
45- Solicitudes entidades de Control y Tribunales	23

Las labores de Control y Seguimiento en relación con las operaciones de comercio exterior realizadas en desarrollo de los sistemas especiales de Importación Exportación se han encaminado a:

- Mejorar los procedimientos con miras a disminuir los términos de respuesta a los usuarios.



- Ejercer un mayor control sobre el cumplimiento de los compromisos adquiridos por los usuarios, obteniéndose ingresos para el fisco nacional,
- Participar activamente en el proyecto del Ministerio para obtener la certificación de calidad de los procesos que adelanta este Grupo.
- Implementar conjuntamente con el Area de Sistemas, los procedimientos informáticos que permitan una mejor gestión por parte del Ministerio.
- Participar en la actualización de las normas que regulan el Mecanismo.
- Continuar el trabajo coordinado con la Superintendencia de Sociedades y la DIAN. Procedimientos que le han permitido a la Nación hacerse parte oportunamente en los procesos de reestructuración económica y liquidación de empresas, así como en el recaudo efectivo para el fisco nacional de importantes ingresos por concepto de pagos de I.V.A. y aranceles.

De otro lado, los logros que en desarrollo de esta estrategia destaca Proexport al finalizar el segundo semestre de 2001 se presentan a continuación en dos secciones: 1) Logros al interior de Proexport definidos como Transformación institucional y 2) Resultados de gestión por tipos de servicios prestados.

1) Transformación institucional. Con el fin de llevar a la práctica la política de calidad del fideicomiso de mantener un excelente nivel de calidad en la prestación de los servicios que ofrece a los exportadores actuales o potenciales, en concordancia con los lineamientos de las políticas gubernamentales de promoción de exportaciones no tradicionales, Proexport ha venido realizando un importante proceso de cambio al interior de la entidad con tres objetivos claros:

1. 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, que sea en lo posible, fuente de ingresos para la entidad.

2. Maximizar la eficiencia en la utilización de la red nacional e internacional de oficinas de Proexport, mediante la prestación de servicios de alta calidad y valor agregado orientados a Identificar oportunidades, fomentar el desarrollo empresarial y asesorar y acompañar al empresario en el diseño y ejecución de sus proyectos de exportación.

3. Realizar 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 entidad y para el desarrollo y mejoramiento de su portafolio de servicios.

En ese sentido los logros obtenidos son los siguientes:

1. 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, que sea en lo posible, fuente de ingresos para la entidad.

El pasado 10 de Julio Proexport recibió la Certificación de Calidad ISO 9000 en los procesos de Misiones de Compradores Internacionales, Expopyme y Zeiky.

Este proyecto ha enmarcado en buena parte la transformación institucional con la cual se ha comprometido la entidad, en la medida en que para garantizar un excelente nivel de calidad de los servicios a los empresarios exportadores o potencialmente exportadores, se requiere un trabajo importante en materia de estandarización, implementación y mejoramiento continuo de los procesos necesarios para prestar los servicios con los estándares de calidad establecidos, así como de una inversión permanente en el recurso humano, a través de la cual se profundice la cultura de servicio al cliente y se desarrollen mediante capacitación aspectos de carácter funcional y técnico que eleven aun más el desempeño y compromiso de los funcionarios frente a la institución.

Uno de los aspectos importantes a destacar en la transformación ha sido la búsqueda del mejoramiento continuo mediante el feedback permanente de los clientes, que son consultados periódicamente mediante encuestas de satisfacción y el benchmarking con entidades de promoción similares.

En materia de estrategias que aseguren el cumplimiento de este objetivo, se destaca el cobro de servicios como fuente de autogeneración de ingresos y como mecanismo de racionalización del uso y preservación de los recursos del fideicomiso.

Como fuente de autogeneración de ingresos, esta estrategia ha reforzado la necesidad de garantizar la prestación de servicios con un excelente nivel de calidad y eficiencia y el desarrollo de una política del recurso humano, principal activo de la organización como requisitos indispensables para asegurar al cliente una adecuada relación de beneficio costo, que motive al empresario a valorar el servicio prestado de tal manera que este dispuesto a pagar por el mismo.

Como mecanismo de racionalización del uso y preservación de los recursos, representa un gran reto para Proexport modificar la cultura empresarial de acercarse a Proexport a recibir dinero para cofinanciar sus planes de exportación a motivarles a pagar a Proexport por la prestación de sus servicios.

Si bien es claro que ninguna entidad de promoción de exportaciones es autosostenible con la venta de servicios, también lo es que las presiones fiscales del país condicionan la futura disponibilidad de recursos de promoción a la generación de ingresos por venta de servicios, porque de lo contrario si no se cuenta con alguna fuente adicional de capital, el fideicomiso de Proexport se marchitará por agotamiento de recursos.



Es por ello que Proexport se ha fijado como meta institucional de mediano plazo que los ingresos por venta de servicios representen el 20% de los ingresos totales de Proexport en el 2005 y ese, es su derrotero de acción inmediata, porque se requiere un trabajo desde ahora constante y progresivo para lograr la meta.

La venta de servicios se inició a finales del año 2001, y a la fecha se han realizado ventas por un total acumulado de 62 millones de pesos de los 300 millones fijados como meta institucional para el 2002; mediante la comercialización de Estudios de Condiciones de Acceso, Planes Estratégicos Exportadores a Asia, Europa y Estados Unidos, Estudios de Mercado de Ecuador, Guías de Cómo Exportar a Europa, Asia, Comunidad Andina, Centroamérica y El Caribe, Nafta, Mercosur y Chile y el Manual para Importadores y Exportadores.

La puesta en marcha de las innovaciones en los Sistemas de Información y en la generación de nuevos productos con un mayor valor agregado habrán de impulsar la generación de una cultura de pago en el empresario y una dinámica más constante en la generación de ingresos.

En materia de ampliación y adecuación de su portafolio de servicios al finalizar el segundo semestre del año 2001 son los siguientes:

- Servicios de apoyo y acompañamiento en desarrollo de planes de exportación:
- Eliminación del reembolso de recursos en todos los Proyectos Especiales de bienes y servicios.
- Ampliación del plazo y de los recursos de cofinanciación para planes exportadores y proyectos especiales a los mercados de Europa y Asia.
- Ampliación de los rubros elegibles para obtener cofinanciación en desarrollo de planes exportadores.
- Servicios para la pequeña y mediana empresa

Como resultado de la identificación de las necesidades de las empresas graduadas del Programa Expopyme en una encuesta realizada con el fin de evaluar el Programa en múltiples aspectos, se diseñó conjuntamente con las universidades que trabajan con Expopyme, un nuevo Programa llamado Programa de Acompañamiento. A través de este programa, la empresa graduada recibirá apoyo a la medida en el análisis de entorno y la modificación de estrategias de mercados, revisión de metas, cronogramas, presupuestos y acompañamiento en el acceso efectivo a los mercados internacionales.

MAYOR ACCESO A LOS SERVICIOS DE LA RED DE OFICINAS NACIONAL E INTERNACIONAL.

La prestación de servicios a través de la red ya no exige que los empresarios cuenten obligatoriamente con un plan exportador o un proyecto especial para solicitar la prestación de un servicio de valor agregado de las oficinas, como por ejemplo la elaboración de agendas comerciales. En ese caso para ofrecer un



servicio de calidad el cliente debe cumplir únicamente con los requisitos definidos para garantizar que la prestación del servicio específico puede hacerse con los estándares de calidad con los cuales se ha comprometido Proexport.

Fue así como entre enero y diciembre de 2001 Proexport elaboró a través de sus oficinas comerciales 847 agendas comerciales en los diferentes mercados y 141 en el primer trimestre de este año.

Con relación al mayor acceso a los mercados a través de la red, es importante mencionar la apertura de la Oficina Comerciales de Proexport en Beijing y el traslado de la Oficina de Guatemala a San José de Costa Rica, que tienen como objetivo hacer mayor presencia comercial y facilitar la penetración de los productos colombianos en mercados internacionales tan importantes como Centroamérica y China, cuyo reciente ingreso a la Organización Mundial del Comercio representa para los países miembros nuevas oportunidades comerciales de las cuales Colombia no puede sustraerse.

SERVICIOS DE INFORMACIÓN

En respuesta a los requerimientos de los clientes en este campo, para hacerse más competitivos en el mercado internacional por la vía de reducir los costos de consecución de información, disminuir los costos de desinformación y para capitalizar oportunidades comerciales coyunturales, Proexport amplió de manera importante el portafolio de servicios de información e introdujo mejoras sustantivas a los ya existentes. Sobre el particular, los logros que vale la pena mencionar son los siguientes:

- Ampliación de los contenidos y mejoras tecnológicas en el Sistema de Inteligencia de mercados.
- Fortalecimiento de la Página de Proexport On Line, la cual durante el año 2001, tuvo un promedio mensual de hits de 1.199.000, y alcanzó un promedio mensual de 1.500.000 durante el primer trimestre del año 2002.
- Inauguración de ZEIKY en noviembre de 2001. La realización de este proyecto es el resultado del esfuerzo conjunto del Ministerio de Comercio Exterior, Bancoldex y Proexport para ofrecer a la comunidad exportadora un Centro de Información sobre Comercio Exterior con los estándares de calidad en la prestación de servicios de los más reconocidos a nivel internacional. El ZEIKY ofrece servicios de direccionamiento, información y capacitación básica al público en general.

Durante el año 2002, se han consolidado y fortalecidos los servicios de información y asesoría que ofrece ZEIKY en Bogotá y se diseñó la estrategia de regionalización del ZEIKY mediante alianzas con actores locales en distintas regiones del territorio nacional. Fruto de este trabajo, en los meses de junio y julio se inaugurarán los primeros ocho Zeikys regionales en las principales ciudades del país.



SISTEMA DE CONDICIONES DE ACCESO

El Ministerio de Comercio Exterior y Proexport, consolidaron una base de datos de las condiciones de acceso a mercados para los productos colombianos, tanto para las negociaciones comerciales que desarrolla el Ministerio, como para los exportadores quienes son los principales clientes de Proexport.

Dicho sistema cuenta a nivel de subpartida arancelaria con la siguiente información:

- Las normas de origen para 37 acuerdos comerciales; Colombia participa en 20 de ellos y los demás se analizan con el fin de evaluar las condiciones con las cuales entra la competencia en estos mercados potenciales.
- El gravamen arancelario que debe pagar el producto colombiano en el país seleccionado (se cuenta con el arancel de 36 países) y el gravamen que paga el producto originario de otros países con los cuales el país de destino tiene algún tipo de preferencia arancelaria.
- Normas Técnicas, Sanitarias, Fitosanitarias y otras normas que deba cumplir como requisito de importación el producto colombiano en 27 países

El Sistema de Condiciones de Acceso se presentó el 1° de noviembre del 2001, en el marco de la celebración de los 10 años del Ministerio de Comercio.

A la fecha se han realizado 157 estudios que han generado ingresos por valor de \$26 millones de pesos.

NOTIEXPORT

Mediante este boletín los exportadores actuales y potenciales encuentran información sobre tendencias, situaciones coyunturales y oportunidades de negocio en los principales mercados internacionales. Así como también el calendario de Ferias y eventos Internacionales. A la fecha se han publicado y enviado vía correo electrónico 9 ediciones a cerca de 2500 empresarios exportadores.

2. Maximizar la eficiencia en la utilización de la red nacional e internacional de oficinas de Proexport, mediante la prestación de servicios de alta calidad y valor agregado orientados a Identificar oportunidades, fomentar el desarrollo empresarial y asesorar y acompañar al empresario en el diseño y ejecución de sus proyectos de exportación.

Las acciones estratégicas que se adoptaron para desarrollar este objetivo fueron el diseño y la implementación de un Sistema de Indicadores de Resultado e Impacto de la Gestión de Proexport, de una Metodología de Evaluación de Gestión



para su red de oficinas y de la organización de un esquema de trabajo orientado a capitalizar las sinergías del trabajo en equipo y las ventajas que ofrece contar con una red articulada de Oficinas en Colombia y en el exterior.

Esta es una herramienta gerencial con la cual Proexport dispone de información periódica, sistemática, oportuna y confiable que permite a la Presidencia realizar un monitoreo sobre los servicios prestados por cada una de las áreas de la organización, así como el impacto de la gestión en las exportaciones no tradicionales en los diferentes mercados objetivo, sin distraer tiempo de las áreas responsables del Core Business, que ahora no tienen que preocuparse por procesar información.

Adicionalmente, el sistema suministra a la Presidencia elementos importantes para la definición de estrategia de promoción de exportaciones y de su propia estrategia comercial: Quién es el cliente? Qué servicios demanda? Qué recursos compromete?. Esta información permitirá una asignación más eficiente de los recursos y un esquema de trabajo más efectivo con el cliente, en función de las necesidades identificadas y de su potencial exportador.

Es así como puede destacarse que durante el período enero-diciembre del año, 2001, Proexport prestó a través de su red (oficinas comerciales en el exterior, oficinas regionales y macrosectores) un total de 22,255 servicios tales como agendas comerciales, información, misiones comerciales, marketing, lobby e identificación y difusión de oportunidades comerciales, entre otros, para 4354 empresas nacionales, a 4120 empresas extranjeras y a 411 otras entidades colombianas tales como gremios y cámaras.

En el cuadro adjunto se muestra la atención de empresas nacionales de acuerdo a los requerimientos recibidos por macrosector.

ATENCION EN RED (ENERO-DICIEMBRE DE 2001)						
No. DE EMPRESAS NACIONALES ATENDIDAS						
PROEXPORT EN	AGROINDUSTRIA	PRENDAS	MANUFACTURAS	SERVICIOS	GENERAL	TOTAL
Oficinas Comerciales	528	782	833	399	106	2,648
Macrosectores	353	469	369	259	-	1,450
Oficinas Regionales	221	406	417	221	159	1,424
TOTAL*	878	1,205	1,238	769	264	4,354
* Es el total de "Empresas Nacionales diferentes" atendidas entre oficinas comerciales, Macrosectores y Oficinas Regionales						



De igual manera este conocimiento permite presentar una diferenciación de los 13,733 servicios ofrecidos por las oficinas comerciales en el período enero-diciembre 2001.

Servicios Ofrecidos por las Oficinas Comerciales (enero-diciembre 2001)	
Agendas Comerciales	847
Busqueda Expertos	125
Apoyo en Ferias Internacionales	547
Identificacion/Difusion de Oport. Comerciales	1,574
Informacion	6,575
Lobby	717
Marketing	1,715
Misiones Compradores	354
Misiones Estudios	9
Misiones Expertos	5
Otras Actividades en Plan Exportador Aprob	277
Otras Actividades en Proyecto Especial Aprob.	206
Soporte Logistico	213
Validacion Plan Exportador	544
Validacion Proyecto Especial	25
Total	13,733

Fuente: Dirección de Planeación Proexport

En el primer trimestre de este año, las oficinas Comerciales prestaron 3,362 servicios, discriminados por tipo de empresa de la siguiente manera:

Servicios prestados por las oficom por tipo de empresa I trimestre de 2002

	Empresa Nacional	Empresa Extranjera	Proexport / Mincomex	Otras Entidades	Total
Agendas Comerciales	141				141
Búsqueda Expertos	10	6		1	17
Ferias Internacionales	35	13		59	107
Identif / Dif Oportunidades Comerciales	373	305	60	20	758
Informacion	515	459	216	87	1277
Lobby	76	6	1	21	104
Marketing	69	499		49	617
Misiones Compradores	1	59		11	71
Misiones Estudios				2	2
Otras Act. Plan Exportador Aprobado	17				17
Otras Act. Proyecto Especial Aprobado	4			2	6
Soporte Logístico	39	43	3	7	92
Validación Plan Exportador			144		144
Validación Proyectos Especiales			9		9
Total por Tipo de Empresa	1280	1390	433	259	3362



El Sistema de Evaluación de Gestión tiene dos justificaciones fundamentales, que hacen estratégicamente indispensable contar con esta herramienta institucional. En primer lugar, realizar un seguimiento estricto a la gestión y contar con una evaluación confiable de la misma ayuda a justificar los recursos asignados a Proexport para el desarrollo de su labor de promoción, que hoy por hoy es una prioridad institucional.

Por otra parte, una evaluación cuantitativa de la gestión en cada una de las áreas, bien diseñada, organizada e implementada, sumada a la evaluación cualitativa por parte de los usuarios, a quienes se está aplicando permanentemente la encuesta de satisfacción sobre los servicios prestados por Proexport, permite mantener el ciclo de mejoramiento continuo en la calidad de los servicios, por la vía de la retroalimentación y el aprendizaje permanente de la organización.

Al finalizar el año 2001, el logro a destacar en este aspecto fue la implementación de la evaluación de gestión a todas las oficinas comerciales y el diseño e implementación de la evaluación a los macrosectores.

Esquema de Operación basado en la articulación efectiva de la red:

En este aspecto el trabajo de la Administración se enfocó en promover una cultura de mayor trabajo en equipo, y en plasmar en la reingeniería de procesos de la organización una mayor coordinación práctica entre las diferentes áreas de Proexport, con el de potencializar las ventajas comparativas de contar con una red de oficinas a nivel nacional y en los principales mercados internacionales.

En ese mismo contexto Proexport realizó durante el año 2001, un esfuerzo muy importante para la implementación de un Sistema de comunicación efectivo que facilite la interacción. Entre los esfuerzos que valen la pena mencionarse están el Boletín de Información Quincenal, la apertura del Chat y la disponibilidad mayores opciones para compartir información remota en la Página Web, y la en la readecuación de la red para optimizar el uso del correo electrónico, como principal medio de comunicación en la organización.

Finalmente, vale la pena mencionar que la potencialización de red ha estado sustentada también en un ejercicio de planeación sistemático y regular, que ha evolucionado de manera paralela con todos los procesos de la organización y que se ve reflejado en el 2002 en un plan de acción por región y por mercado realizado bajo los principios objetivos de la realidad previstos para el próximo año y las oportunidades identificadas en cada mercado, con visión y acción transformadora.

3. Realizar 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 entidad y para el desarrollo y mejoramiento de su portafolio de servicios, de tal manera que se amplíe el campo



de acción del fideicomiso más allá de las limitaciones que le impone la tendencia natural de los ingresos por rendimientos financieros del Fideicomiso.

En concordancia con la necesidad de generar fuentes de recursos alternativas al fideicomiso que contribuyan a ampliar la gestión de promoción de Proexport y por ende el número de empresas beneficiadas, uno de los principales retos fue el de competir de manera más proactiva en el mercado internacional por los limitados recursos que proveen las entidades de Cooperación Técnica Internacional. En este empeño, su fortalecimiento institucional ha sido un soporte importante para demostrar la adecuada capacidad de gestión de Proexport frente a otras entidades de promoción de exportaciones (TPOs).

Gracias a las gestiones adelantadas durante todo el año 2001 los recursos de cooperación internacional, convenios y de alianzas nacionales que gestionará Proexport durante el año 2002 en beneficio directo de las empresas y para mejorar el portafolio de servicios de la entidad ascenderán a \$ 6,653.7 millones de pesos, esto es el 15% de los ingresos totales estimados.

A través de entidades de Cooperación Internacional tales como Jetro, CBI, y SIPPO, se movilizarán recursos por concepto de cerca de \$ 1,112 millones con una cobertura de beneficiarias de aproximadamente, 255 empresas.

Por otra parte y en desarrollo del Convenio BID-FOMIN durante el año 2002, se cuenta con recursos del orden de \$ 2,562 millones para nuevos desarrollos y ampliación de contenidos del Sistema de Inteligencia de Mercados, Intalexport.

Finalmente, a nivel nacional se están formalizando Convenios o alianzas estratégicas que permitan apoyar a las empresas que están trabajando en su inserción en los mercados internacionales y que requieren la adopción de programas en diferentes campos tales como Aseguramiento de la Calidad, Capacitación, Acompañamiento, Misiones Técnicas o Capacitación a Expertos en Tecnología, etc.

Mediante este esquema Proexport aseguró para este año recursos de entidades nacionales tales como Fomipyme, SENA, Centro Nacional de Productividad por un total de \$2,980 millones que beneficiarán a cerca de 600 empresas colombianas.

2) Resultados de gestión por tipos de servicios prestados.

Los resultados alcanzados por Proexport en este sentido son los siguientes:



PLANES EXPORTADORES²⁶:

Mediante este servicio, Proexport aprobó 256 Planes Exportadores, con lo cual promovió y cofinanció actividades bajo este instrumento para 487 empresas que cuentan a la fecha con un Plan Exportador vigente.

PROYECTOS ESPECIALES²⁷.

Mediante este servicio, Proexport apoyó con recursos de coinversión, asesoría y logística a un total de 240 empresas con alguna tradición exportadora que a abril 30 de 2002, hacían parte de los 27 Proyectos Especiales Vigentes (la vigencia del proyecto varía entre 1 y 3 años).

Además del apoyo directo a las empresas mediante planes y proyectos especiales, Proexport ha respaldado la realización de importantes eventos para el exportador colombiano a nivel nacional e internacional, cabe resaltar los siguientes a nivel sectorial:

PARTICIPACIÓN EN FERIAS Y EVENTOS SECTORIALES

i) Agroindustria.

Eventos Sectoriales: El Macrosector coordinó el trabajo realizado por la red en 4 eventos sectoriales durante el año 2001 que tuvieron lugar en Tokio, Caracas, Miami y Cartagena con una coinversión de aproximadamente \$ 188 millones de pesos.

En dichos eventos, participaron en calidad de expositores 40 empresas agroindustriales, una de las cuales en su calidad de Comercializadora Internacional representó a 32 diferentes empresas colombianas.

Por otra parte, se invitaron 32 compradores internacionales del sector flores a Proflora que constituye el evento más importante del sector en Colombia.

²⁶ El Plan Exportador de una empresa es un documento de carácter estratégico que contiene una evaluación detallada de las oportunidades de exportación de ésta hacia un mercado específico, un autodiagnóstico de la empresa donde se establecen sus necesidades concretas (de producción, financiación, comercialización, etc.) y la descripción del conjunto de todas las acciones que se deben realizar para comercialización en el exterior. La vigencia de un plan exportador es de un año.

²⁷ Un proyecto especial de exportación es un "Plan Exportador" para un conjunto de empresas que se unen con el propósito de atacar mercados objetivo comunes. Los Proyectos Especiales nacen de la iniciativa gubernamental, empresarial, gremial o particular. Para que un Proyecto Especial sea aprobado y apoyado por el Fideicomiso Proexport Colombia, necesita cuatro características obligatorias a saber: metas concretas de exportación del proyecto, número plural de empresas, costo definido (inversión a realizar para desarrollar el proyecto) y tiempo definido de duración del proyecto.



En el segundo semestre de 2001, se destaca la gestión de Proexport en los siguientes eventos agroindustriales:

- IV Feria de Alimentos y Bebidas de las Américas: La cuarta versión se llevó a cabo durante los días 28 y 29 de noviembre de 2001 en Miami, con la participación de 17 empresas colombianas que representaron el 68% del total de empresas de los países de la Comunidad Andina que participaron conjuntamente en la feria. Durante el evento Proexport realizó 2 ruedas de negocios, donde los empresarios tuvieron oportunidad de ofrecer sus productos a importadores potenciales interesados en su comercialización. Según reporte de las empresas Colombianas participantes se cumplieron las expectativas y se espera en un corto plazo un incremento del 10% en sus exportaciones. Los productos con mayor aceptación de los ofrecidos por Colombia fueron: dulce de leche, jugos, arepas, artículos de panadería y café.
- Feria Proflora 2001. Se llevó a cabo entre el 3 y el 5 de Octubre en Cartagena de Indias: Proflora es la feria más importante del sector floricultor Colombiano. Proexport participó en la Feria Proflora 2001, trayendo una misión de compradores internacionales compuesta por 31 empresas extranjeras ubicadas en 12 países del mundo, entre los cuales están, Canadá, Estados Unidos, México, Venezuela, Perú, Brasil, Chile, Argentina, Alemania, España, Rusia y Japón y una periodista de la Revista Londinense "The Florist". Como resultado preliminar del éxito de la feria, en promedio cada empresa de la misión de compradores traída por Proexport realizó siete nuevos contactos con empresas Colombianas de las cuales se espera que mínimo una de estas se convierta en proveedora.
- Feria IPM de Alemania: Se llevo a cabo en Febrero en Essen, Alemania; con la participación de 11 empresas colombianas del sector flores: Turflor, Flora Intercontinental, Colibrí, Tropicol, Flores de los Andes, Alpes Flowers, Flores Silvestres, Flores la Conejera, Agrícola Papagayo, Flores de Aposentos, Hacienda San José. En la primera fase de seguimiento, las empresas reportaron ventas inmediatas por US\$149. 000, a mediano plazo por US\$214.500 y a largo plazo por US\$278.000. Igualmente, la participación en esta feria permitió identificar el interés de empresas alemanas de establecer relaciones comerciales, razón por la cual se organizó la misión de compradores alemanes al país que recientemente se llevó a cabo y que se describe más adelante.
- Feria Foodex 2002 en Japón: Realizada en marzo, participaron 2 comercializadoras japonesas creadas con capital Colombiano: ASC y Grupo Daabon; representando la oferta exportable de 30 compañías de nuestro país. Se destaca los siguientes resultados: Ventas inmediatas de los dos participantes (Naturandina y Daabon). Situación atípica en el mercado Japonés, ya que usualmente las negociaciones se concretan después de largos procesos de negociación, Proyecciones positivas o ventas a mediano



y largo plazo, nuevos contactos muy interesados en compra de productos y fortalecimiento de los lazos comerciales con clientes.

Asimismo, surgieron iniciativas para vender y promocionar productos como pulpas a partir de mayo de l presente año, en la importante cadena Meidi-Ya y sus sucursales, así como la modalidad de venta “take out” en la gran estación de Tokio. Así también en una de las cadenas de fruterías / cafeterías mas exclusivas y reconocidas (Sembikiya) se logro iniciar negociaciones con pulpas de frutas, también hay otras negociaciones importantes como Saizeriya (picantes, papa criolla y yuca) y Tokyo Kaju (pulpas)

- Taller de calidades, cortes y empaques de carne bobina: Se llevó a cabo en abril en Bogotá en coordinación con el Ministerio de Comercio Exterior con 15 entidades y 26 empresas del sector pecuario y agroindustrial pecuario.
- Misión de Compradores Alemanes a Colombia: Se realizó en Bogotá en mayo, participaron 13 empresas alemanas en la misión de compradores y 23 empresas colombianas del sector flores: Flores Silvestres, Inverpalmas, Alpes Flowers, Colibrí Flowers, La Gaitana Farms, Flora Intercontinental, flores Santafe, Turflor, Circasia, Flores Aurora, Flores Cóndor, Discovery Farms, Quimbaya, Flores la Conejera, Tropicol, Hacienda San José, Agrícola Papagayo, Grupo Andes, Jaroma, Cuellar Cerón, Guapante, C.I. Las Rosas y Flores de Aposentos.

ii) Manufacturas e insumos

Eventos sectoriales: En el año 2001, el macrosector de manufacturas coordinó con la red de oficinas de Proexport la realización de 12 eventos sectoriales con una coinversión cercana a los \$ 272 millones de pesos. En dichos eventos, participaron en calidad de expositores 162 empresas de los sectores de Materiales de Construcción, Metalmecánica, Autopartes, Farmacéuticos, Muebles y Maderas, Artículos de Dotación, Artículos Industriales, Envases y Empaques y Productos Veterinarios.

Las ruedas de negocios y show rooms tuvieron lugar en 6 países del continente americano, principales destinos de las exportaciones de Manufacturas y obedecieron a una planeación estratégica y análisis de oportunidades conjunto de la Red. Los países sede de los eventos fueron: Venezuela, Perú, Estados Unidos, El Salvador, Guatemala y Costa Rica.

En el año 2002, Proexport espera realizar en el sector de manufacturas e insumos, más de 22 eventos sectoriales con recursos de coinversión distribuidos en 11 subsectores en 12 países del continente americano.



De acuerdo con el cuadro de eventos sectoriales, el Macrosector ha desarrollado durante los primeros cinco meses del 2002, cinco eventos, de los cuales se presenta a continuación un resumen ejecutado de cada uno:

- El 3er Salón del Mueble Colombiano en Caracas: Fue realizado en Mayo del presente año en la casa Binacional de Negocios de Proexport – Caracas. Las cifras preliminares de las empresas se concentraron en negocios futuros que empezarán a ser trabajados por los empresarios colombianos. Se estimó mediante consulta directa que durante el evento se realizaron negocios por el orden de los US\$ 250.000 conformados en ventas de muestras, pedidos para el próximo trimestre y consolidación de operaciones a corto plazo entre posibles agentes distribuidores y representantes.
- Tercer Showroom de Materiales de Construcción y Ferretería en Caracas: Los pasados 9, 10 y 11 de Abril, se realizó en la oficina comercial de Proexport en Caracas el 3er Show Room de Materiales de Construcción y Ferretería. El evento contó con la participación de 34 empresas colombianas pertenecientes al sector. A la fecha, no es posible determinar con exactitud el volumen de negocios generados durante el evento, ni las expectativas de venta en el mediano y largo plazo. Sin embargo, todas las empresas participantes evidenciaron el potencial de sus productos en ese país y continuarán trabajando el mercado venezolano una vez se establezca la situación política y económica.
- Primer Salón de Materiales de Construcción y Ferretería en Lima: Los pasados 29, 30 y 31 de Mayo del año en curso, 36 empresas colombianas presentaron en la ciudad de Lima - Perú una completa muestra de productos destinados al sector de la construcción. El objetivo del evento fue el de proveer a las constructoras, distribuidoras de materiales de construcción, importadoras y al gobierno peruano; productos de alta calidad con precios competitivos, que a su vez logren dar un mayor valor agregado a las viviendas que serán construidas.
En el marco del evento, se organizaron 432 citas individuales de negocios entre las empresas colombianas y compradores del Perú, Chile y Bolivia. Adicional a estas ruedas de negocio, las compañías participantes exhibieron sus productos en stands individuales, muestra a la cual fueron invitados directamente más de 680 empresas peruanas relacionadas con el sector de la construcción.
- En términos de resultados comerciales, el evento superó ampliamente la meta fijada, la cual ascendía a los US\$ 1.5 millones de dólares en exportaciones en el periodo de 1 año. De acuerdo con las evaluaciones entregadas por el 78% de las empresas participantes, las expectativas de ventas a mediano plazo ascienden a los US\$ 1.358.000, mientras que a largo plazo, éstas compañías esperan generar exportaciones por US\$ 4.789.000. De acuerdo con lo anterior, las exportaciones totales generadas como consecuencia del evento en el próximo año ascenderán a más de US\$ 6 millones, superando en un 300% la meta fijada inicialmente y duplicando las exportaciones totales del sector a ese mercado.



- Primer Salón Colombiano de Envases, Empaques y sus Materias Primas Quito: El pasado 22, 23, 24 y 25 de Abril, se realizó el Primer Salón Colombiano de Envases, Empaques y sus Materias Primas en Quito – Ecuador, con el objeto de dar a conocer los productos colombianos del sector a los principales y más significativos empresarios Ecuatorianos. El evento contó con la participación de 16 empresas, además se le organizó agendas puntuales a cada una de las empresas. En los informes preliminares de las empresas expositoras, se pudo determinar que en el corto plazo, (Resto del 2002) estas empresas esperan vender cerca de US\$600.000, cifra muy importante para el sector y para el evento.
- Misión Comercial Productos Odontológicos en Lima y Santa Cruz: Proexport organizó una misión comercial sectorial en las ciudades de Lima y Santa Cruz de la Sierra del 8 al 12 de abril del 2002 que contó con la asistencia de 6 empresas colombianas. La misión comercial cumplió con las expectativas que se tenían previstas por los empresarios y se logró el contacto que se quería para posteriores negociaciones con Perú y Bolivia.

iii) Prendas de Vestir

En el año 2001, el macrosector en coordinación con toda la red de oficinas apoyó la realización de 18 eventos sectoriales con una coinversión aproximada de \$ 633 millones de pesos, los cuales vincularon a numerosas empresas nacionales pertenecientes a los sectores textil-confecciones y cuero y sus manufacturas.

En el segundo semestre se destaca la participación de Proexport en los siguientes eventos:

- Colombiamoda 2001: Se realizó una misión de 177 compradores internacionales provenientes de Venezuela, Costa Rica, Chile, Inglaterra, España, México, Estados Unidos, Perú, Ecuador, Brasil y Canadá. Las ventas realizadas durante el evento alcanzaron un valor cercano a US\$2,000,000. Con relación al mediano plazo se reportaron ventas por un valor de US\$ 5'260.000 y se aspira llegar a unos US\$ 15'000.000 para el 2002.
- Bobbin World 2001: Esta es la feria de Sourcing por excelencia en la que participan productores de maquila, paquete completo, marca privada, insumos y maquinaria. El BOBBIN WORLD es visitado por más de 8.000 compradores. Este evento de gran importancia se realiza cada tres años, y se llevó a cabo en el Orange County Convention Center de Orlando – Florida del 15 al 17 de Agosto del 2001. Proexport apoyó la participación de ocho empresas colombianas en un pabellón conjuntamente con los países de la Comunidad Andina. Cuatro de las empresas apoyadas por Proexport pudieron concretar negocios con clientes americanos que ascienden a US\$ 5 millones según estimaciones de los empresarios.



- International Footwear and Leather Show: Para la versión del segundo semestre, el sector calzado concentró el 83% con 253 empresas, el sector manufacturas de cuero representó el 11% representado en 33 empresas, la muestra de materia prima e insumos participó con 19 empresas equivalente al 6%. Proexport Colombia, apoyo el evento, con la Misión de ocho compradores invitados de Miami, Ecuador, Perú, Argentina y Jamaica, los cuales realizaron compras estimadas por US\$540.000 a un corto plazo y de US\$700.000 a un mediano plazo y largo plazo.
- Showroom Calzado Colombiano-Caracas: Entre el 4 Y 6 de septiembre de 2001 se realizó en la ciudad de Caracas el Show Room de Calzado Colombiano, evento que contó con la participación de 18 expositores colombianos de Barranquilla, Cali, Manizales, Bucaramanga y Bogotá. La muestra fue visitada por 105 empresarios de las principales ciudades de Venezuela. Se estima que los empresarios colombianos recibieron pedidos inmediatos por US\$135.000 y realizaron alianzas para trabajar distribución y representación.

El macrosector ha desarrollado durante los primeros cinco meses del año 2002, los siguientes eventos:

Sector Textiles y Confecciones

- Heimtextil: Como ha sido costumbre durante los últimos años, el Macrosector apoyó en 2002 la participación de 3 empresas productoras de ropa de hogar en el evento especializado de esta categoría más importante del mundo. Se estima que dicha participación genere ventas cercanas a los US\$ 250.000.
- Colombiatex: A esta XIV versión Proexport invitó a 121 compradores de 96 empresas. Dichos compradores provenían de: Alemania, Argentina, Austria, Bélgica Bolivia, Brasil, Canadá, Costa Rica, Chile, Ecuador, El Salvador, España, Francia, Estados Unidos, Guatemala, Honduras, Inglaterra, Italia, Corea, México, Panamá, Perú, Puerto Rico, República Dominicana, San Salvador, Suiza y Venezuela. Como resultado de esta misión se generaron ventas superiores a los US\$ 6 millones en el corto plazo.
- Colombiamoda República Dominicana: Teniendo como objetivo la mayor presencia de la industria confeccionista colombiana en el Caribe Proexport e Inexmoda realizaron en febrero de 2002 la primera versión del Show Room - Colombiamoda en el Caribe. Este evento contó con la participación de 40 empresas colombianas, que generaron ventas a mediano plazo superiores a los US\$ 500 mil, logrando un acercamiento al mercado de empresas colombianas que en su mayoría no habían exportado nunca a estos destinos. Es importante resaltar que el cubrimiento de prensa fue total, lo cual dejó una buena imagen del producto Made in Colombia.
- Galeries Lafayette (Francia): Galeries Lafayette, una de las tiendas más importantes de Europa, cada cierto tiempo realiza exhibiciones de país en su sede para promocionar las ventas ante sus clientes. En este entendido,



durante marzo y abril de 2002 tuvo una exhibición de la cultura amazónica involucrando a Brasil, Perú y Colombia. 22 diseñadores de prendas y accesorios presentaron sus colecciones, logrando proyectar la imagen del diseño colombiano entre los consumidores parisinos. Además de este posicionamiento, se lograron ventas por más US\$ 20 mil.

- Bogotá Fashion – Bogotá Está de Moda: Con el ánimo de apoyar el posicionamiento del diseño colombiano en los mercados internacionales, el Macrosector apoyó este evento con la traída de 26 periodistas internacionales de los más importantes medios especializados a nivel mundial.
- Colombiamoda Ecuador: Con el objetivo de consolidar el posicionamiento de marcas colombianas en este mercado, Proexport e Inexmoda realizaron en febrero de 2002 la primera versión de la Feria - Colombiamoda Ecuador. Esta feria contó con la participación de 77 empresas colombianas productoras de ropa interior femenina, ropa casual e informal, en su mayoría enfocadas al esquema de marca propia. Este evento tuvo un gran impacto en el mercado ecuatoriano pues generó compras inmediatas de US\$ 1 millón y expectativa de compras en menos de un año por US\$ 5 millones. Adicionalmente, el evento registró la presencia de 3.500 visitantes cifra que muestra la gran acogida de la Moda Colombiana en este mercado.
- Colombia Esta de Moda (Miami): Con el fin de presentar a la industria estadounidense de textiles y confecciones, los beneficios del ATPA y la importancia de Colombia como proveedor en el hemisferio occidental, se realizó este evento los días 6 y 7 de mayo de 2001. El evento contó con la asistencia de 41 compradores y más de 100 empresarios colombianos, se realizaron agendas para las empresas asistentes que a la fecha han generado ventas por más de US\$ 9 millones.
- Apparel Sourcing Show: La exposición se realizó entre el 16 al 18 de mayo de 2001 en el centro de convenciones del Hotel Hyatt Regency en la ciudad de Guatemala. El Macrosector apoyó la participación de nueve empresas colombianas productoras de insumos y accesorios para la confección. Como resultado de esta participación, las empresas colombianas realizaron ventas por más de US\$ 860.000.
- Feria Internacional de Cochabamba: La Cámara de Comercio de Cochabamba y FEICOBOL, organizaron la XVIII Feria Internacional de Cochabamba, entre el 25 de abril al 5 de mayo de 2002. Proexport apoyó la participación de 3 empresas productoras de ropa de hogar, ropa interior y vestidos de baño. Esta participación generó ventas inmediatas por valor de US\$75.000. Cabe destacar que la participación de estas empresas fué gratuita dada las relaciones entre el Macrosector y los organizadores del evento.



Sectores Cuero, Manufacturas de Cuero y Calzado

- International Footwear and Leather Show: La V Versión del I.F.L.S. se llevó a cabo entre el 12 y el 15 de febrero de 2002 y contó con México como país invitado especial. Proexport Colombia apoyó el evento con una misión de 18 empresarios internacionales procedentes de Venezuela, Ecuador, Costa Rica, Honduras, Panamá, El Salvador, Perú y Trinidad & Tobago y la presencia permanente del equipo del sector calzado, cuero y sus manufacturas, para dar toda la asesoría necesaria a las empresas. Como resultado de esta misión, se generaron ventas inmediatas por más de US\$ 2.300.000
- Show room de Calzado Colombiano en Caracas: Entre el 18 y 20 de febrero se llevó a cabo la III versión de este evento organizado de manera conjunta por el Macrosector y la Oficina Comercial de Caracas. Contó con la participación de 10 empresas colombianas y la asistencia de 130 compradores del vecino país. El evento generó ventas inmediatas por US\$ 810.000
- Show room de Manufacturas de Cuero en Caracas: Entre el 19 y 21 de Marzo, se llevó a cabo la III versión de este evento, organizado de manera conjunta por el Macrosector y la Oficina Comercial de Caracas. Contó con la participación de 8 empresas colombianas y la asistencia de 230 compradores especializados. Como resultado de este evento se generaron ventas inmediatas por US\$ 990.000
- Show room de Manufacturas de Cuero en Quito: Con el objetivo de hacer presencia en el mercado, analizarlo y conocer el comportamiento de los productos del sector, Proexport Colombia, apoyó la participación de 15 empresas en la feria Leatherexpo2002, que se llevó a cabo en la ciudad de Quito abril 24 al 26 de 2002. Como resultado de esta actividad las empresas reportaron ventas por aproximadamente US\$200 mil.

iv) Servicios:

Durante el año 2001, el macrosector apoyó la realización de 9 eventos sectoriales con una inversión aproximada de \$ 279 millones de pesos, los cuales vincularon a 910 empresas nacionales pertenecientes a los sectores de editorial y artes gráficas, e-commerce, software y educación.

El macrosector de Servicios destaca en el segundo semestre de 2001, los siguientes eventos que fueron coordinados y promovidos por toda la Red:

Eventos Sectoriales:

- Foro sobre la exportación exitosa de servicios: Bajo la coordinación y liderazgo del Ministerio de Comercio Exterior, durante los días 2 y 3 de agosto del año 2001, se realizó el Foro sobre la exportación exitosa de



servicios con el fin de dar a conocer las diferentes tendencias de los mercados internacionales en la exportación de servicios, presentando las fortalezas, debilidades y la ventaja de visualizar esta actividad como una estrategia empresarial de mediano y largo plazo. Asistieron 244 personas, la mayoría de ellos empresarios exportadores y potenciales exportadores de servicios, especialmente de Ingeniería, Educación, Salud, Software, Ciencia y Tecnología, como también académicos y Gremios. Se contó con la participación de seis expertos internacionales de países como Australia (Educación), Estados Unidos (Salud y logística), Brasil (Ingeniería) y Costa Rica (Software), que divulgaron diferentes experiencias exitosas en el sector de servicios. Adicionalmente, conferencistas nacionales presentaron el marco legal colombiano que soporta las exportaciones de servicios del país.

- Seminario “Las Tecnologías de la Información y el Comercio Electrónico: Herramientas Útiles para las Expopymes”: Este evento tuvo por objeto buscar introducir y fomentar el uso de las tecnologías de la información (TI) por parte de pequeños y medianos empresarios. Se contó con la participación de aproximadamente 180 empresarios.
- Estudio a la Comunidad Andina en Maloka, evento cuyos resultados generaron posibilidades de negocios inmediatas en Venezuela, las misiones de compradores de Ingeniería en los mercados Panamá, Ecuador, República Dominicana y Costa Rica, las actividades en desarrollo de los proyectos especiales de Salud, en Medellín con posibilidades en el Caribe y la misión de compradores de Ecuador con perspectivas de corto plazo para el grupo de Bogotá.

La actividad en ferias se ha visto concentrada principalmente en el sector de Editorial e Industria Gráfica con el apoyo a 10 en la feria de Frankfurt donde se negocian derechos y 20 empresas en la de Guadalajara – México de las cuales el 70% reportaron ventas por US\$2.9 millones de las cuales US\$327.000 son a corto plazo. Estas actividades fueron realizadas en coordinación con la Cámara Colombiana del Libro.

Se enfatiza la relación que se ha establecido con los diferentes gremios y entidades relacionadas con el macrosector dentro de los Convenios de Competitividad liderados por el Ministerio de Comercio Exterior a los cuales el macrosector participa de manera directa desarrollando e implementando actividades conjuntas del pro del cumplimiento de los compromisos adquiridos en beneficio del empresariado colombiano.

Durante los primeros cinco meses de este año, se destaca la participación del macrosector de servicios en los siguientes eventos:

- Feria International Jewellery Tokyo 2002 Dentro del Proyecto institucional que desarrolla Proexport para promocionar la joyería y las esmeraldas en Japón, con el apoyo de JETRO, tres empresas representantes de los sectores de piedras preciosas y manufacturas de oro y plata participaron en



el mes de enero en la feria más importante de joyería del Japón. Durante el evento una de las empresas firmó con una empresa japonesa contrato de representación para la venta de joyería precolombina en oro. El apoyo de JETRO ascendió a los US\$35 mil, representados en diseño y montaje del stand, traductores y asesor comercial y técnico. El informe presentado arrojó grandes posibilidades para el sector de joyería.

- Feria Internacional del Libro 2002. Proexport apoya cada año este esfuerzo con la invitación de compradores internacionales. Para la versión 2002 que se realizó entre el 24 de abril y el 6 de mayo, asistieron 74 compradores de la Comunidad Andina, Mercosur, Centro América, Estados Unidos, México y España, de los cuales 49 fueron con recursos de Proexport. Estos compradores registraron compras por US\$ 6 millones.
- Exploración Brasil - Proyecto Ingeniería con Brasil Este proyecto tiene por objeto el desarrollo de actividades que busquen y fortalezcan la relación entre empresarios colombianos y empresarios brasileños. Dentro de este proceso y como principal recomendación propone desarrollar diferentes etapas que fortalecen la gestión realizada y que hagan de esta iniciativa un proyecto de respaldo y apoyo a la gestión inicialmente desarrollada por Proexport posterior a una relación empresarial que busca un fortalecimiento sectorial.
- Misión de compradores – Perú: Se realizó una misión de empresarios peruanos quienes tenían intención de generar relaciones comerciales con empresarios colombianos que hubiesen participado en el desarrollo en proyectos de Vivienda de Interés Social e Interés Prioritario en Colombia. Para esta visita se invitaron 4 de las principales empresas peruanas del sector de la construcción y participaron 8 empresas colombianas, las cuales mostraron sus principales proyectos y adelantos en el tema de vivienda.

De otro lado, se elaboró la página de Servicios en la Web de Proexport para la cual el macrosector realizó una recopilación de diferentes fuentes sobre qué son los servicios, cómo exportar servicios y los instrumentos de apoyo que el gobierno y Proexport ofrecen a aquellas empresas interesadas en exportar servicios. Basados en lo anterior, se diseñó un sitio en la página de Proexport, el cual fue lanzado en el marco del Foro sobre la Exportación exitosa de servicios.

Así mismo, conjuntamente con la Dirección de Información Comercial se diseñó un proyecto para el desarrollo de contenidos de información sobre servicios que alimente el Sistema de Inteligencia de Mercados además de permitir el conocimiento al macrosector de los sectores prioritarios a su cargo en los principales mercados internacionales.

El desarrollo de este proyecto se llevó a través de la contratación de un grupo de analistas que realizaron un levantamiento de información en los países de Guatemala, Costa Rica, Ecuador sobre los sectores de Salud, Educación, Ingeniería, Software y Entretenimiento y en Estados Unidos solo para software.



En el sector de Ingeniería se está desarrollando una investigación encaminada a la identificación de oportunidades reales de trabajo, su objetivo principal es la detección de alianzas estratégicas y desarrollo de alternativas de trabajo para los empresarios colombianos con empresarios brasileños.

De otro lado, con una inversión de US\$433.898 a través del Mecanismo de Compensación al Transporte otorgado por PROEXPORT a los exportadores, se generaron exportaciones por valor de US\$15 millones, en el año 2001. En el período señalado, 77 empresas, realizaron exportaciones a 50 diferentes países. Las empresas del sector Manufacturas e insumos y los mercados de El Salvador y Haití, resultaron en este periodo los más representativos.

En el período de Enero a Mayo de 2002, la inversión de Proexport fue de US\$264.309 que generaron ingresos por exportaciones de US\$8.246.522. Se beneficiaron 50 empresas y se atendieron 32 mercados diferentes. Este sistema de compensación ha mostrado un repunte importante en cuanto a la inversión de Proexport y las divisas generadas.

1.2.2 PROYECTO 2. Análisis del entorno internacional de los diferentes Instrumentos.

En cumplimiento de este proyecto, se llevó a cabo el levantamiento de información correspondiente para realizar un estudio comparativo sobre los Instrumentos de Promoción de nuestro país frente a los de otros cinco países. Esta información, ha sido utilizada como insumo para realizar los ajustes de los instrumentos de promoción existentes y el diseño y la implementación de programas de cultura exportadora como mecanismos de apoyo a los usuarios de comercio exterior

1.2.3 PROYECTO 3. Diseño y adaptación de los instrumentos.

- **Zonas Francas.**

Con el Decreto 918 de mayo 22 de 2001, se adaptaron mecanismos para el mejoramiento del control y seguimiento al desarrollo de proyectos de Zonas Francas y se definen nuevas modalidades de operaciones aduaneras.

- **Plan Vallejo.**

Con el fin de realizar la actualización de la Resolución 1860 de 1999, se expidieron las Resoluciones 1964 de 2001 y 0143 de 2002, por medio de las cuales se realizaron modificaciones a la normatividad de los Sistemas Especiales de Importación - Exportación "Plan Vallejo". A través de la expedición de dichas normas se busca fortalecer el control a estas operaciones, especialmente en lo



que concierne a la utilización de los repuestos de los programas de bienes de capital y se recompone el comité de Sistemas Especiales de Importaciones y Exportaciones incluyendo al Viceministro de Comercio Exterior, los Asesores del Consejo Superior, los Directores de Comercio Exterior, Cultura exportadora y Competitividad.

- **Zonas Francas Industriales De Bienes Y De Servicios**

Se firmó el Convenio de Competitividad de las Zonas Francas Industriales de Bienes y de Servicios en marzo de 2002, con el objeto de mejorar la productividad y competitividad de este instrumento con miras a su fortalecimiento y a la consolidación y ampliación de los mercados externos.

Asimismo, se llevó a cabo una reunión del Comité de Competitividad de Zonas Francas de la ANDI, para revisar los compromisos establecidos en el convenio y determinar el desarrollo de las actividades por parte de los responsables. De igual forma, se presentó el plan de trabajo y el cronograma para desarrollar la capacitación a usuarios y entidades en materia de Zonas Francas.

- **Zonas Francas De Servicios Turísticos**

Durante el último año, se realizó una revisión de los decretos 2131 de 1991 y 971 de 1993, que hasta la fecha reglamentan las Zonas Francas Turísticas, y del desempeño de aquellas áreas que han sido autorizadas como tales.

De otro lado, se preparó el proyecto de decreto “Por el cual se establece el régimen de las Zonas Francas Industriales de Servicios Turísticos”. Con el fin de dar participación a las partes involucradas y de esta forma enriquecer y mejorar el trabajo, se presentó a los miembros del Comité de Seguimiento del Conpes Náutico, a otras empresas relacionadas con el sector y a la DIAN.

La última versión del proyecto de Decreto se remitió para su revisión a la DIAN, al Ministerio de Desarrollo (Dirección General de Turismo), Oficina Jurídica y Dirección General de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio Exterior.

- **Zonas Francas Tecnológicas**

Respecto a las zonas francas tecnológicas, se realizó un análisis de los instrumentos de promoción existentes en Colombia y en otros países y se consultaron entidades vinculadas al sector, con el fin de determinar las necesidades detectadas para el desarrollo de tecnología en Colombia. Así mismo,



se realizó un documento donde se plasman los resultados obtenidos en el estudio, así como las conclusiones y las recomendaciones.

- **Zonas Francas Transitorias**

Se elaboró y distribuyó un formato único de solicitud de declaratoria de Zona Franca Transitoria, con el fin de facilitar el trámite respectivo.

ZONAS ECONÓMICAS ESPECIALES DE EXPORTACION - ZEEE-

El resultado más importante en el último año, fue la expedición del Decreto 1227 de 2002 que reglamenta la ley 677 de 2001, por medio de la cual se otorgan condiciones legales especiales para la promoción, desarrollo y ejecución de procesos de producción de bienes y de servicios para exportación en las ZEEE de Buenaventura, Ipiales, Cúcuta y Valledupar.

Así mismo, con el fin de contar con asistencia técnica en la evaluación de proyectos se inscribió en el Banco de Proyectos de Inversión Nacional del Departamento Nacional de Planeación, el proyecto denominado “Asistencia en la elaboración metodológica para formulación y evaluación de proyectos de inversión en ZEEE”, por un valor de \$270.000.000.

La Dirección de Promoción y Cultura Exportadora fue designada para llevar la Secretaría Técnica del Comité de Selección de los proyectos. La Dirección General de Comercio Exterior tendrá a su cargo la labor de seguimiento de los compromisos de los proyectos que sean aceptados.

SOCIEDADES DE COMERCIALIZACION INTERNACIONAL- "C.I."-

Durante esta vigencia, se elaboró el documento "Modificaciones al régimen de las Sociedades de Comercialización Internacional", mediante el cual se determinaron los principales lineamientos de política para fortalecer este régimen. Dicho documento fue aprobado por el Consejo Superior de Comercio Exterior en sesión del 19 de noviembre de 2001.

Adicionalmente, se ha avanzado en la preparación de la exposición de motivos y en el proyecto de Decreto por medio del cual se modifica el Decreto 1740 de 1994, para establecer las causales de suspensión y cancelación del régimen, así como para la extensión de las exenciones del IVA y de la Retención en la Fuente a las organizaciones solidarias que se dediquen a la comercialización de productos colombianos en los mercados externos.



1.2.4 PROYECTO 4. Divulgación y promoción de los instrumentos.

Con el fin de prestar un servicio ágil y eficiente a los usuarios de los Sistemas Especiales de Importación – Exportación, se llevaron a cabo modificaciones a la normatividad que los regula. En consecuencia, se han realizado capacitaciones y seminarios-taller a nivel nacional para su respectiva divulgación, en los cuales se ha contado con la participación de los gremios.

Así mismo, se ha continuado con la divulgación y promoción de los instrumentos de promoción mediante la programación y realización de capacitación directa a los usuarios en lo relacionado con el acceso, ejecución y control a los Sistemas Especiales de Importación – Exportación y atención personalizada en el tema de CERT. En este mismo sentido, la Dirección General de Comercio Exterior realizó jornadas de capacitación y actualización, en la ciudad de Bogotá, para los funcionarios de todo el país.

COMITÉ DE IMPORTACIONES

El Comité de Importaciones evalúa y da trámite a las solicitudes de importación de aquellos bienes que se encuentran dentro del régimen de licencia previa o no automática. Las actuaciones del Comité se encuentran en concordancia con las directrices fijadas por el Consejo Superior de Comercio Exterior como órgano rector de las políticas que gobiernan el sistema. Para el trámite de las licencias previas debe tenerse en cuenta aspectos tales como la producción nacional, las restricciones cualitativas y de salud, entre otros.

En el período señalado, además de las labores cotidianas de trámite, el Comité de Importaciones presentó ante el Comité de Asuntos Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior, dos documentos. El primero, respecto del proyecto de Decreto de las Licencias Anuales para las Fuerzas Militares, Policía y Satena, el cual actualmente está cursando en el Ministerio de Defensa, para posteriormente expedir el correspondiente acto. El segundo se refiere al proyecto de Decreto respecto de la lista de Bienes de Capital, de acuerdo con la nueva clasificación arancelaria puesta en vigencia desde enero de 2002, con el Decreto 2800 de 2001.

Se colaboró en el documento que sirvió de base para la expedición del Decreto 1441 de julio de 2001, respecto de la importación de buses escolares usados, provenientes de donaciones, a las entidades oficiales.

El Comité de Importaciones, igualmente, participa activamente en el Comité interinstitucional con la DIAN, con el objeto de estudiar y facilitar las operaciones de comercio exterior.



INVESTIGACIONES POR DUMPING

- Polipropileno Homopolímero

Se adelantó el procedimiento relacionado con la revisión administrativa por cambio de circunstancias de los derechos antidumping, impuestos por Colombia al polipropileno homopolímero clasificado en la subpartida arancelaria 39.02.10.00.00 originario de los Estados Unidos. Se siguió el procedimiento legal establecido para las investigaciones por dumping, se solicitó información a las partes, se acopió información particular, se validaron los análisis efectuados en el examen quinquenal y se presentó el informe técnico final al Comité de Prácticas Comerciales.

Se expidió y remitió a las partes interesadas la Resolución 1672 del 8 de noviembre de 2001, por medio de la cual el Gobierno Nacional ordenó modificar el monto de los derechos antidumping impuestos que consistirán en una cantidad correspondiente a la diferencia entre el precio base de USD\$ 531.82/TM a granel y el precio FOB declarado por el importador.

- Filamento Texturizado de Poliéster

Se evaluó el mérito para iniciar de oficio una investigación por dumping en las importaciones de filamento texturizado de poliéster clasificado por la subpartida arancelaria 54.02.33.00.00 originarias de Indonesia, Malasia, Corea y Tailandia.

Se proyectaron, expidieron y promulgaron, después de comunicar a los gobiernos exportadores de los países involucrados y adelantar los estudios y análisis correspondientes las Resoluciones 1745 del 28 de septiembre de 2000 y 2077 del 30 de octubre de 2001 por medio de las cuales se dio inicio a la investigación de oficio por dumping a las importaciones de dicho producto y se reglamentó la aplicación de los derechos provisionales impuestos a las importaciones de filamento texturizado originarias de Taiwán. De igual manera, se elaboró el informe técnico soporte de estas decisiones y se remitieron los cuestionarios a las partes interesadas.

Se elaboró el Informe Técnico correspondiente a la determinación preliminar de la investigación en mención, para lo cual se actualizó la información disponible en el expediente, así como también se recibieron, evaluaron y tabularon las diferentes respuestas de los cuestionarios remitidos a las partes interesadas, con el fin de obtener información de utilidad para dicho informe. De igual manera, se respondieron más de 100 derechos de petición presentados por diferentes afectados con la investigación.

Se elaboró, expidió y promulgó la Resolución 0004 del 10 de enero de 2002, por medio de la cual se adoptó la determinación preliminar, que ordenó dar por terminada la investigación contra las importaciones de este producto de Indonesia



y Tailandia así como también continuar con la misma para las importaciones de Malasia y Taiwán.

Se proyectó y expidió la Resolución 0005 del 10 de enero de 2002, por medio de la cual se dio respuesta a derecho de petición presentado por la apoderada de uno de los importadores, en el cual solicitaban la revocatoria directa de la Resolución 1745 del 28 de septiembre de 2001. De igual manera, se elaboró y expidió la Resolución 0199 del 26 de febrero de 2002, por medio de la cual se responde a una solicitud de revocatoria directa parcial de la Resolución 004 del 10 de enero de 2002 (artículo 2), presentada por el productor nacional.

Se llevó a cabo visita a las instalaciones de la empresa Productor nacional, en la cual se verificaron cifras económicas y financieras de la misma. De igual manera, se coordinó la visita de verificación a realizarse en Taiwán a dos de las empresas taiwanesas que aportaron información a la investigación por parte de funcionarios de la Oficina Comercial de Proexport - Taiwán.

Se elaboró el Informe Técnico y Hechos Esenciales de la determinación final de la investigación que contienen los análisis elaborados por la Subdirección de Prácticas Comerciales y las respuestas a los alegatos presentados por la apoderada de uno de los importadores y por el productor nacional, dentro del término legal establecido por el procedimiento. El 16 de mayo de 2002, se presentó el informe técnico final al Comité de Prácticas, quien solicitó a la Subdirección de Prácticas Comerciales complementar la información presentada.

Mediante comunicación del 27 de mayo de 2002 dirigida a la Dirección General de Comercio Exterior, se recibió copia del Acuerdo de Buena Voluntad para la cadena de filamentos de poliéster textil, suscrito dentro del marco del Convenio de Competitividad Exportadora para la cadena algodón-fibras-textil-confecciones, entre el productor nacional y consumidores de firmas importadoras.

Se preparó Resolución por medio del cual se da por concluida la investigación administrativa abierta mediante Resolución 1745 del 28 de septiembre de 2001 y se suprime la exigencia de derechos antidumping provisionales.

- Fibras de Poliéster

Se evaluó el mérito para iniciar de oficio una investigación administrativa por un supuesto dumping en las importaciones de fibras de poliéster clasificadas por la subpartida arancelaria 55.03.20.00.00 originarias de Corea del Sur e Indonesia. Como resultado, se elaboró el informe técnico de apertura y se enviaron las respectivas notificaciones a los gobiernos de los países exportadores.

Se elaboró, expidió y promulgó la Resolución 1785 del 11 de octubre de 2001 por medio de la cual se dio inicio a una investigación de oficio por dumping a las importaciones de dicho producto. Se enviaron cuestionarios para recolectar información de las partes afectadas.



Se respondió a través de la Resolución 0010 del 17 de enero de 2002, a la solicitud de revocatoria directa contra la Resolución 1785 del 11 de octubre de 2001, presentada por la empresa Hilanderías Universal S.A. De igual manera, se proyectó y expidió la Resolución 0011 del 18 de enero de 2002, mediante la cual se adoptó la determinación preliminar y se dio por terminada la investigación, abierta mediante Resolución 1785 del 11 de octubre de 2001.

SALVAGUARDIA

- Alcohol Extraneutro

Se participó en la elaboración del Recurso de Reconsideración a la Resolución 495 de la Secretaría de la CAN, para mantener la medida de salvaguardia impuesta a las importaciones de Alcohol Extraneutro, y en la audiencia que la Secretaría de la CAN otorgó al gobierno de Colombia, con el objeto de sustentar la aplicación de la medida.

Se elaboraron análisis jurídicos sobre las posibles acciones que se adelantarían contra el gobierno colombiano en caso de mantener dicha salvaguardia, se participó en la elaboración del documento mediante el cual se instauró Acción de Nulidad ante el Tribunal de Justicia Andino con relación a las resoluciones 495 y 515 de la Secretaría General de la CAN que denegaron la medida de salvaguardia impuesta por el gobierno colombiano a las importaciones de alcohol extraneutro y elaboración del Decreto 2056 del 28 de septiembre del 2001 que ordena suspender la aplicación de la medida.

- Filamentos Liso y Texturizado

Se preparó y remitió a la Secretaría Técnica del Comité de Asuntos, Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior (Comité Triple A), el documento que contiene los análisis de la información adicional solicitada por dicho Comité, con relación a la investigación por salvaguardia adelantada en el marco del Decreto 1407 de 1999 a las importaciones de filamento liso y texturizado de poliéster clasificados en las subpartidas arancelarias 54.02.43.00.00 y 54.02.33.0.00, respectivamente, solicitadas por la empresa ENKA DE COLOMBIA S.A.

Se realizó la presentación de dicho informe y se elaboraron otros documentos con la información adicional requerida. El Comité Triple A concluyó que no era prudente la aplicación de tales medidas por los efectos negativos que las mismas causarían en el resto de la cadena productiva. Por lo anterior, ordenó al Ministerio iniciar de oficio una investigación administrativa por la presunta práctica de dumping en las importaciones de los productos mencionados originarios de varios países asiáticos siempre que se cumplieran los requisitos legales, a la que se hizo referencia en el acápite anterior.



- Fibras de Poliéster

Se preparó y remitió a la Secretaría Técnica del Comité de Asuntos, Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior (Comité Triple A), el documento que contiene los análisis de la información adicional solicitada por ese Comité Triple A con relación a la investigación por salvaguardia adelantada en el marco del Decreto 1407 de 1999 a las importaciones de fibras de poliéster clasificadas en las subpartidas arancelarias 55.03.20.00.00, solicitada por la empresa ENKA DE COLOMBIA S.A.

Se realizó la presentación de dicho informe ante el Comité Triple A y se elaboraron otros documentos con la información adicional requerida. El Comité Triple A concluyó que no era prudente la aplicación de la medida por los efectos negativos que la misma causaría en el resto de la cadena productiva, por lo que ordenó al Ministerio iniciar de oficio una investigación administrativa por la presunta práctica de dumping en las importaciones de este producto originario de varios países asiáticos siempre que se cumplieran los requisitos legales.

- Cadenas

Se presentaron al Comité de Asuntos Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior los resultados de los análisis de la investigación adelantada por la Subdirección de Prácticas Comerciales, con relación a la solicitud presentada por la empresa COLCADENAS LTDA para la aplicación de una medida de salvaguardia a las importaciones de cadenas eslabonadas, pulidas y galvanizadas, clasificadas en la subpartida arancelaria 73.15.82.00.00, quien recomendó al Consejo Superior de Comercio Exterior imponer la medida.

Se proyectó, expidió y promulgó el Decreto 2189 del 17 de octubre de 2001 por medio del cual el Gobierno Nacional impuso una medida de salvaguardia a las cadenas eslabonadas pulidas y galvanizadas originarias de China, por el término de dos años a partir de su publicación.

- Sacos de Polipropileno

Se realizó la investigación para la aplicación de una medida de salvaguardia a las importaciones de sacos de polipropileno originarios del Ecuador, clasificados por la subpartida arancelaria 63.05.33.20.00 presentada por las empresas CIPLAS S.A, KENT & SORRENTI S.A., COMPAÑÍA DE EMPAQUES S.A. y SADECOL LTDA. Como parte de este proceso se solicitó concepto de similaridad al Grupo de Origen y Producción Nacional, se llevaron a cabo las respectivas visitas de verificación a las ciudades de Medellín y Bogotá. Se elaboró el informe técnico, resumen ejecutivo y anexos en sus versiones pública y confidencial las cuales



fueron presentadas ante el Comité de Asuntos Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior quien recomendó no imponer dicha medida. Se informó a los peticionarios la decisión del Comité Triple A y los argumentos por los cuales no se recomendó imponer la medida.

- Arroz

Se realizó la investigación para la aplicación de una medida de salvaguardia según lo previsto en el Artículo 109 del Acuerdo de Cartagena, a las importaciones de arroz provenientes del Ecuador clasificados por de las subpartidas arancelarias 10.06.10.90.00, 10.06.20.00.00, 10.06.30.00.00 y 10.06.40.00.00, solicitada el 26 de julio de 2001 por La Federación Nacional de Arroceros de Colombia – FEDEARROZ. En desarrollo de la misma, se elaboró el Informe Técnico con sus respectivos anexos, el cual fue presentado ante el Comité de Asuntos Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior. Posteriormente los resultados de la investigación fueron presentados al Consejo Superior de Comercio Exterior y como resultado, el gobierno expidió el Decreto 1607 del 1 de agosto de 2001 autorizando la aplicación de una medida de salvaguardia a las importaciones de arroz originario de la CAN.

Se remitió a la Dirección de Integración Económica el informe técnico elaborado por la Subdirección de Prácticas Comerciales que justifica la aplicación de la medida de salvaguardia a las importaciones de arroz el cual constituyó el soporte técnico presentado a la Secretaría General de la Comunidad Andina para justificar la imposición de la medida a dicho producto por parte del gobierno colombiano y solicitar la autorización para mantener la salvaguardia.

Se participó en la elaboración del Recurso de reconsideración de la Resolución 564, con relación a la no-autorización de la CAN al gobierno de Colombia para aplicar una medida de salvaguardia a las importaciones de arroz originarias de la Comunidad Andina.

Se realizó la investigación para la aplicación de una medida de salvaguardia según lo previsto en el Artículo 109 del Acuerdo de Cartagena, a las importaciones de arroz provenientes del Ecuador clasificados por de las subpartidas arancelarias 10.06.10.90.00, 10.06.20.00.00, 10.06.30.00.00 y 10.06.40.00.00, solicitada el 25 de enero de 2002, por La Federación Nacional de Arroceros de Colombia – FEDEARROZ. En desarrollo de la misma, se elaboró el Informe Técnico con sus respectivos anexos, el cual fue presentado ante el Comité de Asuntos Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior. Posteriormente los resultados de la investigación fueron presentados al Consejo Superior de Comercio Exterior y como resultado, el gobierno expidió el Decreto 200 del 4 de febrero de 2002 autorizando la aplicación de una medida de salvaguardia a las importaciones de arroz originario de la CAN.



Se remitió a la Dirección de Integración Económica el informe técnico elaborado por la Subdirección de Prácticas Comerciales que justifica la aplicación de la medida de salvaguardia a las importaciones de arroz el cual constituyó el soporte técnico presentado a la Secretaría General de la Comunidad Andina para justificar la imposición de la medida a dicho producto por parte del gobierno colombiano y solicitar la autorización para mantener la salvaguardia.

- Bicarbonato de Sodio.

Se recibió de conformidad la solicitud de investigación para la aplicación de una medida de salvaguardia a las importaciones de bicarbonato de sodio clasificada por la subpartida arancelaria 28.36.30.00.00, presentada por la empresa QUÍMICA BÁSICA LTDA.

Se elaboró el informe técnico final y resumen ejecutivo presentados al Comité de Asuntos, Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior, quien solicitó información adicional la cual fue suministrada. Finalmente recomendó aplicar la medida para el bicarbonato grado alimenticio. Esta autorización quedó sujeta al establecimiento de descripciones mínimas o algún mecanismo que permitiera diferenciar el bicarbonato de uso farmacéutico de aquel de uso alimenticio. El INVIMA se comprometió a hacer tal diferenciación en el momento en que se emita el Visto Bueno a las importaciones del producto.

Se proyectó el Decreto por medio del cual el Gobierno Nacional adoptará la medida por un término de un año, la cual estará sujeta a una revisión administrativa dentro de los seis meses siguientes a partir de la entrada en vigor de la medida y al visto bueno del INVIMA.

- Planchas Eléctricas

Se realizó la investigación para la aplicación de una medida de salvaguardia a las importaciones de planchas eléctricas clasificadas en la subpartida arancelaria 85.16.40.00.00, presentada por el GROUPE SEB COLOMBIA S.A. Se elaboraron los análisis correspondientes que se encuentran contenidos en el informe técnico, se realizó visita de verificación a las instalaciones de la empresa y demás aspectos de acuerdo al procedimiento establecido en el Decreto 1407 de 1999. Dicho informe fue presentado al Comité de Asuntos Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior, quien recomendó al Consejo Superior de Comercio Exterior imponer la medida.

Se elaboró, expidió y promulgó el Decreto 851 del 30 de abril de 2002, mediante el cual el Gobierno Nacional aplicó la medida de salvaguardia a las importaciones de planchas eléctricas, clasificadas por la subpartida arancelaria 85.16.40.00.00, por el término de un año a partir de su publicación.



- Ventiladores y Licuadoras Eléctricas

Se realizaron las investigaciones para la aplicación de medidas de salvaguardia a las importaciones de ventiladores y licuadoras eléctricas clasificadas en las subpartidas arancelarias 84.14.50.00.00 y 85.09.40.10.00, respectivamente, presentada por el GROUPE SEB COLOMBIA S.A. Se elaboraron los análisis correspondientes que se encuentran contenidos en los informes técnicos, se realizaron las visitas de verificación a las instalaciones de la empresa y demás aspectos de acuerdo al procedimiento establecido en el Decreto 1407 de 1999. Dichos informes fueron presentados al Comité de Asuntos Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior, quien recomendó al Consejo Superior de Comercio Exterior no imponer la medida de salvaguardia a las importaciones de ventiladores y licuadoras eléctricas, decisión que fue informada oportunamente a la empresa peticionaria.

- Aceites de soya y girasol refinados y mezclas de aceites vegetales refinados.

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

Se elaboró el informe técnico que contiene los análisis correspondientes, cuyos resultados fueron presentados al Comité de Asuntos Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior quien recomendó aplicar la medida. El Consejo Superior de Comercio Exterior determinó aplicar la medida consistente en un gravamen arancelario adicional de 29 puntos porcentuales por un término de 6 meses a partir de la fecha de publicación del Decreto respectivo.

APOYO A EXPORTADORES INVOLUCRADOS EN INVESTIGACIONES EN EL EXTERIOR

Se analizaron los efectos de posibles medidas de salvaguardia en Venezuela a las importaciones de calzado, textiles, cajas de cartón y sacos, perfiles de acero, papel y cartón, originarias de Colombia. Del mismo modo, se prepararon las observaciones del Gobierno de Colombia a la Comisión Antidumping y Sobre Subsidios – CASS de Venezuela, con relación a la investigación adelantada por este organismo a las importaciones de hierro o acero.

Se asesoró a los productores colombianos que han sido objeto de investigaciones por dumping iniciadas en el exterior informándoles sobre el procedimiento a seguir para la defensa de sus intereses. Estas investigaciones corresponden a productos tales como: perfiles y tubos de aluminio en la CAN, policloruro de vinilo – PVC por



Brasil, sorbitol en la CAN y vajillas y piezas sueltas de vajillas de cerámica por parte de México.

APOYO A PRODUCTORES NACIONALES

Se informó a representantes del gobierno de Rusia, los argumentos de Colombia para la aplicación de derechos antidumping a las importaciones de productos de acero, originarios de ese país. De igual manera, se participó en los análisis y elaboración del documento preparado por la Secretaría Técnica del Comité de Asuntos Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior, con relación a la viabilidad técnica del diferimiento arancelario para productos correspondientes a la cadena siderúrgica y metalmecánica por parte del gobierno colombiano, teniendo en cuenta las medidas adoptadas por Estados Unidos y Venezuela a este producto.

PARTICIPACIÓN EN LAS NEGOCIACIONES ALCA

La Subdirección de Prácticas Comerciales es miembro del equipo negociador de Colombia en materia de antidumping subsidios y derechos compensatorios en ALCA. Por lo tanto participó en la XII, XIII, XIV, XV y XVI reuniones del Grupo de Negociación sobre, antidumping subsidios y derechos compensatorios, realizadas en Panamá. Para ello, la Subdirección ha preparado propuestas de normas, evaluado las propuestas presentadas por los demás países del ALCA, se ha construido la posición negociadora con la participación del equipo negociador constituido por representantes del sector privado y de otros organismos del gobierno. De igual manera, se han realizado reuniones de coordinación para construir la posición negociadora de la Comunidad Andina de Naciones en ALCA, se ha ejercido la vocería de la CAN durante 3 reuniones del Grupo Negociador y se ha informado sobre la evolución de las negociaciones en Colombia.

CONCEPTOS TÉCNICOS SOBRE TEMAS DE PRACTICAS COMERCIALES

Se han preparado conceptos técnicos acerca de las similitudes existentes entre la sección 201 del Código de Estados Unidos relativo a salvaguardia y el Acuerdo sobre salvaguardia de la OMC, así como también la aplicación de la cláusula de mínimos en los dos acuerdos; sobre los capítulos de dumping y salvaguardia, a ser incluídos en el ACE-24 con Chile, en el posible convenio entre la India y Colombia, en el acuerdo CAN – MERCOSUR y en el Acuerdo de Complementación con Guatemala.

De igual manera, se elaboró concepto sobre los efectos legales de la vinculación de China a la OMC, la posible adhesión de Colombia al Acuerdo de aeronaves comerciales de la OMC, el duty drawback en el contexto del Tratado de Libre Comercio del NAFTA, la Ley de derogación de las disposiciones relativas a las EVE y exclusión de los ingresos extraterritoriales (Ley IET), la solicitud colombiana de prórroga de las subvenciones a la exportación, de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 4° del artículo 27 del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas



Compensatorias y sobre la posible modificación a las reglas contenidas en el Acuerdo Antidumping.

NORMATIVA DE SALVAGUARDIA

Se preparó el Decreto que modifica el Decreto 1407 de 1999 sobre medidas de Salvaguardia. Finalmente la modificación no fue autorizada y en consecuencia fue necesario elaborar el Decreto 2681 del 17 de diciembre del 2001, el cual modificó la vigencia del Decreto 1407 de 1999 por término indefinido.

NOTIFICACIONES A LA OMC

Se diligenció el formato de Notificación semestral de las Medidas “Antidumping” adoptadas por el Gobierno colombiano durante el segundo semestre de 2001, las medidas que se encuentran vigentes y la revocación de medidas antidumping a 31 de diciembre del mismo año, de conformidad con las directrices contenidas en el documento G/ADP/1 de la Organización Mundial del Comercio.

DESCRIPCIONES MÍNIMAS

Se elaboró la Resolución 1603 del 10 de septiembre de 2001 por medio de la cual se modificó parcialmente la Resolución 0481 del 4 de abril de 2001, que señala las descripciones mínimas de las mercancías objeto de importación. Esta Resolución incluyó descripción mínima para el producto cadenas eslabonadas al cual se aplicó una medida de salvaguardia. De igual manera se absolvieron consultas y se requirió concepto de la DIAN sobre la posibilidad de incluir algunas subpartidas en la Resolución de descripciones mínimas presentadas por la ANDI, Enka de Colombia S.A. y la Cámara de la Industria de Pulpa, Papel y Cartón de la ANDI.

PROGRAMA DE CAPACITACIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

Se aprobó el proyecto para la capacitación en el tema de servicios que está orientado a los cuatro sectores que han mostrado mayor dinámica exportadora y mayor potencial en el ALC A:

- Servicios especializados de salud,
- Servicios de Software,
- Servicios turísticos,
- Servicios de ingeniería y consultoría.

Se ha avanzado en la consecución de los recursos para ejecutar el proyecto y en la coordinación de las agendas de los conferencistas para cada uno de los sectores específicos.



1.2.5 PROYECTO 5. Promotoras de comercio internacional.

Como muestra de la importancia del instrumento, el número de las Sociedades de Comercialización Internacional registradas en el Ministerio de Comercio Exterior, continuó creciendo. Durante la vigencia del año 2001 las Sociedades de Comercialización Internacional exportaron US\$2,462,743,146.00 que corresponde al 20% de las exportaciones totales del país.

A la fecha, iniciar el año 2002, el número de Sociedades Comercializadoras era de 1.219 y sus exportaciones ascendían aproximadamente a US\$1.900 millones, durante el 2002, a la fecha se han registrado 147 empresas nuevas.

Con el fin de agilizar la prestación de los servicios inherentes a este instrumento, se mejoró el proceso de inscripción de las Sociedades de Comercialización Internacional, a través del diseño de un Software para el registro de dichas empresas; así mismo, se cuenta con información actualizada en la Página Web del Ministerio, que ilustra y capacita ampliamente acerca del Régimen como Sociedad de Comercialización Internacional C.I.

1.2.6 PROYECTO 6. Comercio electrónico

En desarrollo de lo dispuesto por la política estatal de conectividad, “Agenda de Conectividad: El Salto a Internet” y de la Declaración Conjunta suscrita entre el Gobierno de Estados Unidos y el Gobierno de Colombia sobre comercio electrónico se estructuró un programa de sensibilización con el propósito de que se adecuaran las tecnologías de la información y la comunicación en el ambiente empresarial y especialmente en las Pymes, de tal manera que se realizó en el mes de diciembre de 2001, en la ciudad de Bogotá, un primer seminario taller de capacitación a Pymes, teniendo como resultado la participación de aproximadamente 200 Pymes.

Actualmente se adelanta la organización de una serie de seminarios regionales que buscan sensibilizar a las Pymes de Cartagena, Cali, Medellín y Bucaramanga y sus respectivas zonas de influencia, en el uso de las TICs y el comercio electrónico. Se espera la participación de 800 Pymes de todas las regiones del país.

Adicionalmente, se está realizando un Manual básico instructivo sobre los temas de Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) y comercio electrónico, con miras a ilustrar a los usuarios sobre las ventajas del uso de la tecnología, las



condiciones de seguridad y protección que ofrece la legislación colombiana, su aplicabilidad y funcionalidad, entre otros aspectos.

Respecto de los asuntos internacionales se viene coordinando el grupo de comercio electrónico que apoya la Misión de Colombia en la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, donde se ha empezado a estudiar una propuesta de convención sobre contratación electrónica.

En el marco del ALCA, Colombia ha participado activamente en las deliberaciones sostenidas por el Comité Conjunto de Expertos del Sector Público y del Sector Privado sobre comercio electrónico, donde se han discutido temas de alta importancia para el país como son brecha digital, protección del consumidor y gobierno electrónico.

Finalmente, el Gobierno Nacional se encuentra estudiando la posibilidad de adelantar ante el Consejo de Europa, el procedimiento de adhesión a la Convención contra el Ciberdelito suscrita en el marco de dicho organismo, donde participan diversos países del mundo.

1.3 ESTRATEGIA 3: PLAN ESTRATÉGICO DE NEGOCIACIONES INTERNACIONALES.

RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

La política de internacionalización del país le ha permitido a Colombia incursionar con bienes y servicios en varios y diversos mercados. Por lo tanto, las relaciones comerciales se enmarcan en la participación de Colombia dentro de procesos de integración a nivel subregional, regional y próximamente a nivel hemisférico.

El marco de la integración regional es la Asociación Latinoamericana de Integración ALADI, que continúa siendo el ámbito jurídico que permite avanzar en los procesos de integración regional de sus signatarios. La ALADI se creó mediante el Tratado de Montevideo de 1980 y se incorporó a la Legislación Nacional con la Ley 45 de 1981, el cual al de 1960 que había dado origen a la antigua ALALC. La ALADI está conformada por Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, Paraguay, Perú, México, Uruguay y Venezuela.

Colombia utiliza los instrumentos de la integración en la ALADI, como los Acuerdos de Alcance Parcial, Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos Regionales, para avanzar en el proceso de apertura del comercio exterior. Los Acuerdos de Complementación Económica son una modalidad más avanzada de los Acuerdos de Alcance Parcial tradicionales, que son de naturaleza comercial. Entre los Acuerdos Regionales se puede destacar la Preferencia Arancelaria Regional (PAR), que concede rebajas arancelarias para todos los países signatarios de la ALADI, de manera escalonada dependiendo del grado de desarrollo económico relativo de los países.



A nivel subregional reviste especial importancia para Colombia la creación de la Comunidad Andina (a partir del Acuerdo de Cartagena – Pacto Andino) y la suscripción de acuerdos comerciales como el TLC G-3 con México y Venezuela, y los Acuerdos de Alcance Parcial de Complementación Económica con Argentina y Brasil.

La importancia creciente de las relaciones comerciales de Colombia con los países de Norte América y la posibilidad de un mayor acceso a los mercados latino y centroamericanos, ha significado que para el país las negociaciones para la conformación del Area de Libre Comercio de las Américas, conocida como ALCA, se constituyan en el principal reto en los próximos meses.

Sin embargo, como se describe más adelante, la participación de Colombia en el sistema multilateral de comercio, OMC; y la búsqueda de nuevos mercados en el Asia, la Unión Europea y los países de Europa del Este completan el abanico de las relaciones comerciales que el país ha tenido a lo largo y ancho del planeta.

AREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMERICAS (ALCA)

Las negociaciones para la conformación del Area de Libre Comercio de las Américas ALCA experimentaron durante el período julio 2001/julio 2002 un importante avance demostrando el compromiso de los 34 países participantes en la búsqueda de un comercio más libre en el hemisferio occidental.

Los avances alcanzados tienen que ver con dos aspectos esenciales en la negociación: el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo y los métodos y modalidades de negociación para los temas de acceso a mercados, agricultura, servicios, inversiones y compras públicas.

En cuanto al primer aspecto y de conformidad con las instrucciones impartidas por los Ministros de Comercio Exterior del Hemisferio en la Declaración de Buenos Aires de abril de 2001, el Comité de Negociaciones Comerciales (CNC) definió en septiembre del 2001 las pautas o lineamientos para el tratamiento de las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías, las cuales deberán:

- Proporcionar un marco flexible que atienda las características y necesidades de cada uno de los países que participan en las negociaciones del ALCA.
- Ser transparentes, sencillas y de fácil aplicación, reconociendo el grado de heterogeneidad de las economías del ALCA.
- Determinarse en cada uno de los Grupos de Negociación. Sin embargo, cuando este tratamiento esté relacionado con temas que sean transversales o no circunscritos a un Grupo de Negociación, deberá determinarse en el CNC u otras entidades designadas por el CNC.
- Determinarse sobre la base del análisis caso por caso (según sectores, temas y país/países)



- Incluir medidas de transición que podrían estar apoyadas por programas de cooperación técnica.
- Tomar en cuenta las condiciones vigentes de acceso a los mercados entre los países del hemisferio.
- Considerar períodos más prolongados para el cumplimiento de las obligaciones.

Cabe destacar que Colombia participó activamente en la definición de estas pautas y a través de la Comunidad Andina se logró obtener una respuesta positiva a la necesidad de tener en cuenta las diferencias de desarrollo y tamaño de las economías a lo largo del proceso de negociación y en la aplicación del Acuerdo del ALCA después de su entrada en vigor.

La Declaración Ministerial de Buenos Aires instruyó a los nueve grupos de negociación para que a más tardar el 1º de abril de 2002 recomendaran al CNC sobre la definición de los métodos y modalidades de negociación, para el caso de los cinco grupos relacionados con los temas de acceso a mercados, y otros aspectos relevantes a los temas de reglas (solución de diferencias, política de competencia, propiedad intelectual y subvenciones y antidumping).

Con base en estas instrucciones los 9 grupos de negociación trabajaron intensamente entre abril de 2001 y abril de 2002 con miras a presentar las recomendaciones a la décima reunión del Comité de Negociaciones Comerciales que se celebró en Isla Margarita y en Ciudad de Panamá. El CNC emitiría las correspondientes instrucciones a los grupos de acceso a mercados con miras a lanzar las negociaciones en esta área a partir del 15 de mayo de 2002.

- **Grupo de Acceso a Mercados**

Instrucciones Impartidas en la Declaración de Buenos Aires

- Métodos y modalidades para la negociación arancelaria (en coordinación con el Grupo de Negociación de Agricultura) para la evaluación del CNC
- Calendario y modalidades para el establecimiento de las reglas de origen para la evaluación del CNC.
- Identificación de medidas no arancelarias.
- Operatividad plena de la base de datos hemisférica en Noviembre de 2001.

Recomendaciones y cumplimientos de las instrucciones de Buenos Aires

El Grupo de Acceso a Mercados (GNAM) se reunió en 7 ocasiones entre el período comprendido entre mayo de 2001 y mayo de 2002 con miras a trabajar en los temas asociados a las instrucciones de la Declaración de Buenos Aires. En varios de los temas el GNAM no pudo llegar a los consensos requeridos por lo que dejó al CNC que diera las instrucciones pertinentes.



Métodos y Modalidades para la negociación arancelaria.

El GNAM discutió los temas relativos al arancel base, período de referencia, nomenclatura arancelaria, tipo de concesiones arancelarias, calendarios y ritmos para la eliminación de los aranceles, métodos para determinar las concesiones y la base de datos hemisférica.

Colombia tuvo un destacado papel en esta parte del proceso de definición de los métodos y modalidades toda vez que presentó una propuesta que después fue acogida por los demás países de la Comunidad Andina. En dicha propuesta se propone la creación de 4 categorías o grupos de países de tal manera que el trato especial y diferenciado por niveles de desarrollo durante la etapa de eliminación de aranceles se logre a través de compromisos diferenciados con la combinación de tres instrumentos: porcentaje de importaciones, plazos y márgenes de desgravación, para cada una de las listas o cestas de desgravación inmediata, corto plazo, plazo medio y plazos superiores.

Esta propuesta ha sido apoyada por los países de Centroamérica así como por República Dominicana.

EL GNAM no llegó a un consenso en el tema del arancel base, remitiéndole 4 opciones al CNC. Tampoco hubo consenso al momento de definir el arancel base para las economías pequeñas. Lo mismo ocurrió con los calendarios y ritmos para la desgravación arancelaria, los tipos de concesiones arancelarias y con los métodos para determinar las concesiones. Temas que se dejaron para la definición de los Viceministros en el CNC de mayo de 2002.

Los consensos se lograron en la determinación del período de referencia de los datos de comercio que servirán de base para las negociaciones, el cual será el promedio de los años 1998 a 2000. Igualmente se acordó que la nomenclatura arancelaria establecida en el Sistema Armonizado 2002 servirá para presentar los resultados de las negociaciones arancelarias.

Calendario y modalidades para el establecimiento de las reglas de origen para la evaluación del CNC.

El GNAM acordó como principios básicos que el régimen de origen en el ALCA tenga por objeto garantizar que sólo las mercancías que califiquen como originarias se beneficien del trato arancelario preferencial de conformidad con el ALCA. Las reglas de origen deberán ser objetivas y previsibles de forma tal que no surtan en sí mismas efectos restrictivos al comercio. El régimen de origen comprenderá los principios de acumulación de origen y de minimis.

Igualmente se acordó que las reglas de origen se basarán en el criterio de cambio de clasificación arancelaria. Cuando este criterio no fuera suficiente se podrían utilizar otros criterios tales como el criterio de valor o transformaciones específicas.



En las discusiones del GNAM algunas delegaciones consideraron que el CNC debería fijar plazos para que el Grupo llegue a acuerdos en cuanto a las recomendaciones sobre el calendario y modalidades para el establecimiento de reglas de origen en el ALCA de manera que se puedan iniciar las negociaciones de las reglas de origen. Otras delegaciones fueron de la opinión que el CNC debería fijar plazos para que las delegaciones presenten sus propuestas iniciales para las reglas de todos los capítulos del Sistema Armonizado, así como para la revisión inicial y discusión de las propuestas de todos los capítulos del Sistema Armonizado.

En este contexto, el GNAM no logró el consenso en cuanto al calendario para las negociaciones sobre reglas de origen.

Identificación de medidas no arancelarias

El GNAM inició un proceso de notificación y contranotificación de medidas no arancelarias. Sin embargo, algunos países han considerado que este ejercicio, a pesar de no haber generado aún resultados concretos, debería continuarse en la siguiente etapa de las negociaciones, según el mandato ministerial.

En cumplimiento de este mandato, el Ministerio de Comercio Exterior solicitó a los gremios y a las empresas reportar las medidas no arancelarias que les son aplicadas a sus exportaciones en los países del continente. Con base en la información que reportaron las oficinas comerciales y las embajadas de Colombia en los países del ALCA, Proexport, está sistematizando la información, pero en términos generales, puede decirse que se trata de normas técnicas y medidas que en principio están ajustadas a los lineamientos de la OMC

Base de Datos Hemisférica:

El GNAM, en coordinación con el GNAG y con el apoyo del Comité Tripartito, trabajó intensamente durante el año 2001 con el objetivo de lograr la plena operatividad de la Base de Datos Hemisférica (BDH) al 1º de noviembre de 2001, conforme a lo establecido. Este objetivo se alcanzó en forma satisfactoria, excepto por la presentación de los datos relativos a los aranceles preferenciales, en los cuales se encuentra trabajando el GNAM con miras a completarlos. En este sentido, el GNAM solicitó al CNC que fijara los plazos para que los países completen los aportes a la BDH relativos a aranceles preferenciales en la nomenclatura del Sistema Armonizado.

- **Grupo de Agricultura**

Instrucciones Impartidas en la Declaración de Buenos Aires

Métodos y modalidades para la negociación arancelaria (en coordinación con el Grupo de Negociación de Acceso a Mercados) para la evaluación del CNC



Recomendaciones sobre el alcance y metodología para la eliminación de los subsidios a las exportaciones que afectan el comercio de productos agrícolas en el Hemisferio para la evaluación en el CNC.

Recomendaciones sobre los tipos de medida y la metodología para el desarrollo de las disciplinas a adoptar para el tratamiento de todas las prácticas que distorsionan el comercio de productos agrícolas, incluyendo aquellas que tienen efecto equivalente a los subsidios a las exportaciones agrícolas, para su evaluación en el CNC.

Identificación de las medidas no arancelarias.

Operatividad plena de la Base de Datos Hemisférica para el 1 de noviembre de 2001.

Establecer un proceso de notificación y contranotificación de medidas sanitarias y fitosanitarias y presentar al CNC recomendaciones sobre el tratamiento a adoptar para evitar que estas medidas se constituyan en obstáculos injustificados al comercio en el hemisferio.

Formular mecanismos para facilitar la plena implementación del Acuerdo MSF de la OMC en el Hemisferio.

Recomendaciones y cumplimientos de las instrucciones de Buenos Aires

El Grupo de Agricultura se reunió en 7 oportunidades durante el periodo comprendido entre mayo de 2001 y mayo de 2002 para dar cumplimiento a los mandatos Ministeriales de Buenos Aires.

Métodos y modalidades para la negociación arancelaria

Remitirse a la sección correspondiente del Grupo de Acceso a Mercados

Recomendaciones sobre el alcance y metodología para la eliminación de los subsidios a las exportaciones que afectan el comercio de productos agrícolas en el Hemisferio para la evaluación en el CNC.

El GNAG acordó que la definición de subsidio a la exportación será la comprendida en el artículo 1 e) del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC. Considerando las negociaciones en la materia en la OMC, el Grupo acordó que toda modificación posterior que pueda definirse en las negociaciones multilaterales será automáticamente efectiva para el Acuerdo del ALCA. Sin lugar a dudas uno de los logros más importantes en el Grupo de Agricultura fue el acuerdo para la eliminación, a la fecha de entrada en vigor del ALCA, de los subsidios a la exportación.



Las delegaciones representantes de las pequeñas economías argumentaron que sus países deberían recibir un trato diferenciado en materia de eliminación de los subsidios a la exportación, y en ese sentido propusieron que dicha eliminación se haría con posterioridad a la entrada en vigor del ALCA y de conformidad con sus derechos y obligaciones en la OMC. Esta propuesta, como era de esperarse no tuvo el apoyo del resto de delegaciones. El GNAG tampoco alcanzó consenso en la identificación de subsidios a la exportación; en las disciplinas en materia de créditos a la exportación, garantías de crédito a la exportación y programas de seguros a la exportación; y disciplinas para la concesión de la ayuda alimentaria en el ALCA.

El GNAG convino en continuar trabajando conjuntamente en las negociaciones sobre Agricultura de la OMC para lograr la eliminación de los subsidios a la exportación de productos agrícolas sobre una base multilateral lo más pronto posible.

Recomendaciones sobre los tipos de medida y la metodología para el desarrollo de las disciplinas a adoptar para el tratamiento de todas las prácticas que distorsionan el comercio de productos agrícolas, incluyendo aquellas que tienen efecto equivalente a los subsidios a las exportaciones agrícolas, para su evaluación en el CNC.

Las opiniones de los países sobre estas medidas estuvieron divididas en dos corrientes. La primera que piensa que se deben tratar en el marco de las negociaciones en la OMC; y la segunda que opina que el ALCA es el foro apropiado, pues las negociaciones de la OMC, no asegurarán el cumplimiento de los principios de la Declaración San José.

En consecuencia, para cada uno de los siguientes temas el GNAG presentó recomendaciones tanto en el marco de la OMC como en el ALCA y no alcanzó consenso para ninguno de ellos: medidas de ayuda interna, créditos a la exportación, empresas comerciales del Estado, ayuda alimentaria e impuestos diferenciados a las exportaciones.

Identificación de las medidas no arancelarias.

El GNAG elaboró un “Registro de Notificaciones y Contranotificaciones de Restricciones No Arancelarias (RNAs), Medidas que Afectan el Arancel Aplicado y Medidas de Efecto Equivalente a las RNAs.” El GNAG acordó seguir trabajando con base en dicho Registro y su enriquecimiento posterior.

Operatividad plena de la Base de Datos Hemisférica para el 1 de noviembre de 2001.

Remitirse a la sección correspondiente del Grupo de Acceso a Mercados

Establecer un proceso de notificación y contra notificación de medidas sanitarias y fitosanitarias y presentar al CNC recomendaciones sobre el tratamiento a adoptar para evitar que estas medidas se constituyan en obstáculos injustificados al comercio en el hemisferio.



El GNAG acordó establecer un proceso de notificaciones y de contra notificaciones de MSF en el período previo a la entrada en vigor del ALCA. El Grupo manifestó que el éxito de ese proceso dependería de la activa participación de las delegaciones en el Comité MSF de la OMC y del establecimiento y funcionamiento de puntos de contacto e información en cada país del ALCA. Para ambos casos el GNAG recomendó la prestación de cooperación Hemisférica.

En el Grupo también se discutió la posibilidad de que los países prestaran asistencia técnica para la construcción de capacidades con miras a que los países menos desarrollados del ALCA puedan identificar rápidamente medidas sanitarias y fitosanitarias injustificadas, pues algunos países no cuentan con las posibilidades financieras para hacerlo.

Formular mecanismos para facilitar la plena implementación del Acuerdo MSF de la OMC en el Hemisferio.

El GNAG ha iniciado y continuará trabajando sobre este tema.

Recomendaciones e instrucciones impartidas por el CNC a los Grupos de Acceso a Mercados y Agricultura

En la segunda sesión del CNC en Panamá, los Viceministros de los 34 países aprobaron los métodos y modalidades para las negociaciones de acceso a mercados en ALCA, los cuales quedaron consignados en el documento FTAA.TNC/20. A continuación se hacen unos comentarios a lo establecido en dicho documento:

Grupo de negociación de Acceso a Mercados y Agricultura

Arancel Base

A nivel de instrucciones concretas el CNC avanzó parcialmente en la definición de la tasa base, dado que a ultima hora Caricom no estuvo de acuerdo con la definición acordada por las demás delegaciones, pues aspiraba a que el arancel base para los productos agropecuarios fuera el consolidado en la OMC, nivel que implicaba un incremento en los aranceles dentro del hemisferio. Este asunto quedó para definición del siguiente CNC que se realizará a finales de agosto.

Tipo de Concesiones Arancelarias

El CNC definió que la eliminación arancelaria será lineal, con la posibilidad de excepciones no lineales.

Calendarios y Ritmos para la Eliminación de Aranceles

El CNC definió cuatro canastas para la eliminación de aranceles: inmediata, no más de 5 años, no más de 10 años y períodos mayores.



Métodos para Otorgar Concesiones

El CNC devolvió a los grupos de acceso y agricultura la definición de este aparte, pues si bien se fijaron fechas para la presentación de ofertas, no se definió que es una oferta ni el método para avanzar en la negociación. Puede decirse que en este punto, hay dos posiciones: algunas delegaciones, que prefieren una negociación ordenada desde sus inicios, y otras que esperan que el mismo proceso vaya definiendo la negociación.

Reglas de Origen

Calendario y Modalidades

Se logró que el CNC instruyera al grupo de acceso para que defina en la parte de origen los aspectos relativos a la acumulación y de mínimos en el periodo de transición y la creación de un grupo ad hoc para que trabaje lo relacionado con reglas de origen específicas. Este hecho resulta especialmente relevante dado que al no haber definición de un método para otorgar concesiones, el grupo debe generar la discusión de cual sería el tratamiento a la acumulación.

Identificación e Inventario de Medidas No Arancelarias

El CNC ratificó el mandato de los Ministros sobre construcción de un inventario de medidas no arancelarias, así como una metodología, para su eliminación, reducción, definición, redefinición, reordenamiento y/o prevención de las medidas no arancelarias.

Base de Datos Hemisférica

El CNC ratificó los compromisos para completar y actualizar la Base de Datos Hemisférica.

Subsidios Agrícolas y Disciplinas sobre Prácticas que Distorsionan el Comercio de Productos Agrícolas

Se reafirmó lo dispuesto en la declaración de Buenos Aires lo que es un gran logro, dado que por una parte muchas delegaciones querían remitir este punto a la negociación de la OMC y adicionalmente, por razones políticas, Estados Unidos manifestó que una alusión tan directa a este tema, podría generarle serias complicaciones al interior de su país especialmente en su Congreso dada la próxima aprobación de la Autoridad de Promoción Comercial.

- **Grupo de Servicios**

Instrucciones Impartidas en la Declaración de Buenos Aires

Modalidades y procedimientos de negociación para la evaluación del CNC



Recomendaciones y cumplimientos de las instrucciones de Buenos Aires

Durante el periodo comprendido entre mayo de 2001 y mayo de 2002, el GNSV se reunió 6 veces. El Grupo prosiguió la labor en torno a la consolidación del borrador de texto con particular referencia a los puntos donde hay consenso. Estos comprenden alcance/ámbito de aplicación y cobertura sectorial, transparencia, denegación de beneficios, acceso a mercados, trato nacional, trato de nación más favorecida.

Modalidades y procedimientos de negociación para la evaluación del CNC.

El GNSV analizó siete áreas pertinentes a la selección de modalidades y procedimientos para las negociaciones sobre servicios. Sobre cuatro de ellas se solicitó instrucción al CNC.

Tipo de modalidad de negociación, es decir, la adopción de un enfoque de lista positiva o negativa.

Base de negociación, es decir, a partir de que nivel se comenzarían a abrir los mercados de servicios. Para ello existen dos opciones: el nivel de los compromisos de acceso consolidados en el marco multilateral ó el nivel de acceso permitido por medidas existentes sobre servicios.

Procedimientos para la negociación, particularmente con respecto a un calendario para las fases de las negociaciones de conformidad con las siguientes etapas:

- Intercambio de ofertas iniciales
- Revisión y análisis de las ofertas
- Solicitud de mejoramiento de las ofertas
- Presentación de ofertas revisadas, seguido por negociaciones subsiguientes.

Ubicación del ámbito de la presencia comercial / inversión a los servicios de suministro, si en el Capítulo de Servicios o en el Capítulo de Inversión.

Recomendaciones e instrucciones impartidas por el CNC al Grupo de Servicios

Se actualizará el inventario de informaciones incluyendo las estadísticas disponibles sobre comercio de servicios.

Modalidad de la Negociación

La oferta inicial será amplia y estará de acuerdo con las leyes y reglamentos vigentes. Se basará en los niveles de las obligaciones internacionales existentes u oportunidades nacionales existentes o mejoradas de acceso.



Presencia Comercial

Las ofertas de inversión para prestar servicios a través de la presencia comercial, podrán ser presentadas y discutidas en el Grupo de Servicios, en el de Inversiones o en ambos.

- **Grupo de Inversiones**

Instrucciones Impartidas en la Declaración de Buenos Aires

Modalidades y procedimientos de negociación para la evaluación del CNC

Recomendaciones y cumplimientos de las instrucciones de Buenos Aires

Con el objetivo de cumplir el Mandato Ministerial de Buenos Aires, el GNIN sostuvo 7 reuniones.

Modalidades y procedimientos de negociación para la evaluación del CNC

El GNIN solicitó al CNC la determinación respecto a si las disciplinas del capítulo se aplicarán sólo a las inversiones después de su admisión y establecimiento o adquisición en el territorio de una Parte (post-establecimiento) o si también se aplicarán en la etapa de admisión y establecimiento o adquisición de las inversiones, comprendiendo disciplinas sobre acceso (pre-establecimiento).

Con respecto a la presencia comercial el GNIN identificó dos alternativas:

- Trato de la presencia comercial en el capítulo sobre servicios, aun cuando, disciplinas adicionales sobre la protección de la inversión en presencia comercial en servicios podrían ser elaboradas en el capítulo sobre inversión;
- Trato de la presencia comercial en el capítulo sobre inversiones, aun cuando, disciplinas adicionales sobre presencia comercial en servicios podrían ser elaboradas en el capítulo sobre servicios.

El GNIN le solicitó al CNC pronunciarse sobre estas alternativas.

En las discusiones el GNIN ha identificado tres posibles enfoques en la conformación de las listas de reservas o compromisos (lista positiva, lista negativa, lista híbrida), para lo cual solicitó al CNC una decisión sobre cualquiera dichos enfoques.

Recomendaciones e instrucciones impartidas por el CNC al Grupo de Inversiones



Modalidad de la Negociación

La oferta inicial será amplia y estará de acuerdo con las leyes y reglamentos vigentes. Se utilizará un enfoque de lista negativa.

Presencia Comercial

El CNC emitió la misma recomendación que diera para el Grupo de Servicios, es decir, que las ofertas se pueden presentar en ese Grupo, en el de Inversiones o en ambos.

Los grupos de negociación sobre servicios e inversiones deberán, como regla general, seguir celebrando sus reuniones separadamente. Sin embargo, de estimarse necesario, dichos grupos pueden reunirse para deliberar conjuntamente sobre temas comunes, particularmente presencia comercial.

- **Grupo de Compras del Sector Público**

Instrucciones Impartidas en la Declaración de Buenos Aires

Definición de alcance y detalle de la información estadística que deberán tener disponible los países a efectos de su intercambio y en apoyo de sus negociaciones.

Recomendaciones sobre lineamientos, procedimientos y plazos de negociación para la evaluación del CNC.

Recomendaciones y cumplimientos de las instrucciones de Buenos Aires

El GNCSPP se reunió en 5 oportunidades entre mayo de 2001 y mayo de 2002 para dar cumplimiento a los mandatos impartidos al Grupo por los Ministros en su reunión de Buenos Aires.

Definición de alcance y detalle de la información estadística.

Como principios generales el Grupo de Contratación Pública definió que las delegaciones presentarán su información estadística mediante un sistema de clasificación que se explique por sí mismo y sea lo suficientemente claro como para permitir el análisis apropiado. En caso de que se tengan dificultades con la presentación de dicha información, los países deberán identificar los problemas específicos y solicitar asistencia técnica.

Con respecto al intercambio de información estadística el GNCSPP acordó que antes del 15 de mayo de 2002, cada país proporcionara datos estadísticos disponibles de tres años consecutivos, a nivel federal o central, sobre el valor de



las compras/contrataciones/adquisiciones totales desagregados por categorías de bienes, servicios y servicios de construcción/obras públicas

Recomendaciones sobre lineamientos, procedimientos y plazos de negociación para la evaluación del CNC.

El GNCSF acordó que el alcance de las negociaciones incluirá el nivel central o federal. Sin embargo no se llegó a un consenso sobre las categorías de gobierno que serán cubiertas por el correspondiente Capítulo, lo cual se elevó a consideración del CNC.

En cuanto al enfoque para la presentación de las listas, el Grupo en principio acordó el enfoque de lista negativa para el caso de los bienes. Sin embargo no se ha llegado al consenso en cuanto a la manera de presentar las listas en servicios y servicios de construcción.

Sobre la posibilidad de establecer exclusiones en el capítulo de Compras Públicas, se sigue evaluando el tema y aún no se han alcanzado acuerdos en los temas fundamentales de esta área. Lo mismo ocurre para el caso de si se establecerán o no umbrales.

Con relación a las modalidades de negociación de acceso a mercados, el GNCSF acordó adoptar un enfoque de Oferta-Solicitud. Bajo este esquema los países presentarían sus ofertas simultáneamente e incorporando todos los aspectos de acceso a mercados. Posteriormente se llevaría a cabo un proceso de negociación de las ofertas a nivel multilateral o bilateral de manera que los países pudieran solicitar mejoramientos en las ofertas presentadas por otras partes y revisar las propias.

Recomendaciones e instrucciones impartidas por el CNC al Grupo de Compras del Sector Público

El CNC dio para este grupo instrucciones únicamente para la cobertura de entidades, para la cual dispuso que fuera amplia para las entidades gubernamentales del nivel central o federal. Sin embargo, abrió la posibilidad para que los países pudieran incluir entidades cubiertas en otras categorías de gobierno. Finalmente, el CNC recomendó al Grupo de Compras el desarrollo medidas específicas que den cuenta de las diferencias en el nivel de desarrollo y tamaño de las economías.

Principios generales de la negociación y calendarios

El CNC estableció principios generales para las negociaciones de acceso a mercados en los cinco grupos mencionados. Estos son los siguientes.

- La congruencia con la OMC, específicamente con los artículos XXIV del GATT y V del GATS



- Trato especial y diferenciado, acorde con las pautas y lineamientos del anterior CNC así como otras que puedan surgir en el proceso de negociación.
- Liberalización progresiva de todos los sectores, y
- El principio de "Single undertaking"

En materia de fechas, se mantuvo el 15 de mayo de 2002, como fecha "emblemática", pero realmente para la presentación de arancel base y ofertas, se fijaron las siguientes fechas:

Presentación de ofertas: entre el 15 de diciembre de 2002 y el 15 de febrero de 2003.

Presentación de solicitudes de mejoramiento de las ofertas: entre el 16 de febrero de 2003 y el 15 de junio de 2003.

Inicio del proceso para la presentación de ofertas revisadas: 15 de julio de 2003.

El Ministerio de Comercio Exterior no solamente ha continuado realizando reuniones de concertación con entidades del sector público y privado relacionadas con los temas objeto de negociación, sino que decidió, en este sentido, conformar un Equipo Negociador mediante el Decreto 246 del 11 de febrero de 2002. Este grupo tripartito compuesto por el sector público, el sector privado y la academia busca fortalecer la posición y capacidad de negociación, basado en la investigación profunda de los temas, todo con miras a lograr la mejor negociación para la economía nacional. El Equipo Negociador cuenta con la participación de los gremios nacionales de la producción por parte del sector privado, con 10 universidades y centros de investigación por parte de la academia y con las demás entidades del sector público. Igualmente, el Equipo Negociador cuenta con una instancia asesora - Consejo Asesor Empresarial - el cual está integrado por 20 empresarios colombianos.

Ha sido una prioridad para el Ministerio de Comercio Exterior utilizar todas las herramientas que se encuentran a su alcance para dar amplia difusión al proceso de negociaciones para la conformación del ALCA.

Es así como se han invitado por diversos medios de comunicación a la sociedad civil para que se vincule con sus aportes en el Comité de Representantes Gubernamentales sobre la Participación de la Sociedad Civil del ALCA. El Ministerio también unió esfuerzos con Confecamaras para dictar seminarios sobre el tema en 7 principales ciudades del país: Bogotá, Medellín, Cali, Cartagena, Barranquilla, Bucaramanga, Pereira y Manizales. En conjunto con la ESAP, actualmente se está llevando a cabo el mismo ejercicio en otras 7 capitales de departamento: Cúcuta, Pasto, Leticia, San Andrés, Santa Marta, Ibagué y Armenia. Las ciudades que no han sido cubiertas por estas jornadas de capacitación, serán cubiertas durante las Semanas del Exportador.



En este mismo sentido, el pasado 23 de mayo se realizó el Seminario “Incidencias del ALCA en la Economía Colombiana” gracias a la cooperación técnica que otorgó la ALADI en respuesta a las gestiones llevadas a cabo por el Ministerio de Comercio Exterior. También se realizaron talleres en el área de compras públicas, servicios y solución de diferencias

ASIA

Comercio entre Colombia y Asia

Las exportaciones colombianas hacia el mercado asiático en el 2001 fueron de US\$299.5 millones, un 22.2% inferior al año 2000.

Los principales productos exportados hacia esta zona en el 2001 fueron:

PRODUCTO	VALOR (Millones)	PARTICIPACION
Café	US\$114	38.3%
Ferróníquel	US\$52.6	17.6%
Esmeraldas	US\$27.5	9.2%
Dms.Ind.Liviana	US\$22.7	7.6%
Productos del café	US\$16.3	5.4%
Química básica	US\$14.1	4.7%

Las importaciones colombianas desde los mercados asiáticos en el año 2001 alcanzaron los US\$1.152 millones, un 17.8% superior al año 2000.

Los principales productos importados desde esta zona en el 2001 fueron:

PRODUCTO	VALOR (Millones)	PARTICIPACION
Industria automotriz	US\$307.9	26.7%
Textiles	US\$146.7	12.7%
Química básica	US\$134.9	11.7%
Metalúrgica	US\$106.8	9.3%

- **Plan Estratégico Exportador para Asia y Australia**

Dentro del Plan Estratégico Exportador, elaborado por el Ministerio de Comercio Exterior, se contempla desarrollar una agresiva inteligencia comercial en función de la demanda mundial. En tal sentido, en el mes de noviembre de 2001, como se mencionó en la estrategia 1, durante el desarrollo del seminario: “Asia y Australia: una Nueva Frontera Comercial para Colombia”, se hizo el lanzamiento del Plan Estratégico Exportador al Asia y Australia. El evento contó con conferencistas de Australia, China, Japón, Singapur y Taiwán.



Se espera que este plan estratégico exportador le permita al empresario tener una aproximación desde el punto de vista comercial y se convierta en una herramienta en la toma de decisiones, aportándole elementos fundamentales de información para penetrar o consolidarse en los diez mercados que lo conforman: Corea, China, Hong Kong, India, Japón, Malasia, Singapur, Tailandia, Taiwán y Australia.

El Plan Estratégico Exportador al Asia y Australia contempla diez perfiles comerciales y culturales de los países mencionados (uno por cada país), 49 perfiles sectoriales y 6 estudios sobre canales de comercialización.

JAPON

Solicitud estudio para identificar las ventajas de un posible acuerdo de libre comercio entre Colombia y Japón.

Se adelantaron las gestiones pertinentes ante el Director General de JETRO, y posteriormente en reunión que sostuvo la Ministra de Comercio Exterior de Colombia con el Ministro de Economía, Comercio e Industria -METI- de Japón, en el marco del encuentro Ministerial de la OMC en Doha, en noviembre de 2001, se formalizó la solicitud al gobierno de ese país, en relación con el interés de nuestro Gobierno de adelantar un estudio conjunto con el objeto de identificar las ventajas de un posible acuerdo de libre comercio entre Colombia y Japón.

En marzo de 2002, el Gobierno japonés a través de su Embajada en nuestro país informó oficialmente al Ministerio de Comercio Exterior que previo al estudio solicitado por Colombia, se deberían fortalecer las relaciones comerciales bilaterales. En desarrollo de esta iniciativa se realizó a mediados de junio de 2002, una jornada informativa de alto nivel dirigida a empresarios japoneses establecidos en Colombia.

Solicitud levantamiento restricción a la importación de carne colombiana por parte de Japón.

Se adelantaron gestiones con el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural y el ICA, con el fin de hacer una solicitud formal al Ministerio de Agricultura, Bosques y Pesca de Japón, sobre el levantamiento de la restricción para la importación de carne procedente de Colombia, aprovechando la declaratoria de algunas zonas de nuestro país como libres de fiebre aftosa por parte de la OIE.

Entre el ICA de Colombia y la entidad respectiva de Japón se han venido intercambiando información para el estudio de la solicitud colombiana.



CHINA

- **Modificación Acuerdo Fitosanitario de Banano.**

Se adelantaron las gestiones pertinentes con el ICA y la Embajada de la República Popular China para solicitar al MOFTEC (Ministerio de Comercio Exterior y Cooperación Económica), la formalización de unas modificaciones al protocolo firmado en 1998 para la inspección sanitaria de banano. Esta modificación es conveniente para asegurar el acceso de nuestras exportaciones de banano, desde el punto de vista del cumplimiento de los requisitos sanitarios exigidos por ese país. En este momento el documento, salvo una pequeña modificación adicional, se encuentra listo para la firma de las respectivas autoridades sanitarias.

- **Consejo Empresarial Colombo-Chino**

Durante la visita de la misión del Consejo para el Fomento del Comercio Internacional de China – CCPIT, en el mes de octubre de 2001, se estableció el Consejo Empresarial Colombo-Chino. El capítulo colombiano está compuesto por 20 miembros entre empresarios y representantes de algunos gremios como la ANDI, AUGURA, ASOCAÑA Y ANALDEX. Por otro lado, el capítulo chino lo conforman 13 miembros, entre los que se encuentran el CCPIT y representantes de entidades como el Grupo Benxi Iron & Steel, el Grupo de Liaoning S.A., el Banco de Huaxia y la Corporación Electric Wire & Cable Import/Export, entre otros.

- **Visita Misión de Jiangsu**

Del 31 de agosto al 4 de septiembre de 2001, se llevó a cabo la visita de la Misión Empresarial de la Provincia de Jiangsu, la cual sostuvo ruedas de negocios con empresarios en Bogotá y Barranquilla e instaló el Centro de Promoción de la Inversión y el Comercio de Jiangsu en Barranquilla.

- **Visita Misión Económica y Comercial**

Del 20 al 22 de septiembre de 2001, se realizó la visita de la Misión Económica Comercial de China, la cual llevó a cabo reuniones con empresarios de los sectores de maderas, flores, aceites, productos farmacéuticos, la Federación Nacional de Cafeteros y exportadores de banano. En desarrollo de esta misión, se firmó un contrato de importación entre la Compañía de Té, Cacao y Café de la República Popular China y la Federación Nacional de Cafeteros. Además, la Corporación Nacional de Comercialización de Medicamentos con el Exterior, de



China, se comprometió a importar desde Colombia alrededor de un millón de dólares en fungicidas y herbicidas.

- **Visita Misión de Tecnología de China**

El 22 de noviembre de 2001, se efectuó la visita de la delegación de Tecnología de China, compuesta por representantes de los sectores de agricultura, biomedicina, telecomunicaciones, y la Corporación Nacional de China para la Importación y Exportación de Tecnologías, entre otros. Los miembros de esta misión sostuvieron reuniones con representantes de Colciencias, el Instituto Nacional de Pesca y Acuicultura – INPA, la Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria, el INVIMA, el Centro de Investigación Nacional de Telecomunicaciones, entre otros y rueda de negocios con empresarios colombianos.

INDIA

- **Visita Ministro de Estado para Asuntos Exteriores de India. (febrero 5 de 2002).**

Durante esta visita se realizó el lanzamiento del capítulo Colombiano del Consejo Empresarial Colombo – Indio y se firmó un acuerdo entre Eximbank de India y Bancoldex para una línea de crédito de US\$ 10 millones.

- **Visita Ministro Asuntos Parlamentarios, Comunicaciones y Tecnologías de la Información de India. (abril 1º y 2 de 2002).**

Durante esta visita se realizó el “Foro Indo-Colombiano sobre las Tecnologías de la Información y las Telecomunicaciones”, y los Ministros de Comunicaciones de Colombia y de Comunicaciones y TI (tecnologías de la información) de India firmaron un memorando de entendimiento sobre colaboración mutua en servicios de TI, entre otras actividades.

- **Consejo Empresarial Colombo Indio**

El lanzamiento del capítulo colombiano del Consejo Empresarial Colombo-Indio se llevó a cabo el 5 de febrero de 2002, durante la visita del Ministro de Asuntos Exteriores de India. En el capítulo colombiano se encuentran 4 empresas del sector químico-farmacéutico, 6 empresas de tecnologías de la información y la Incubadora de Medellín. El capítulo Indio lo componen representantes de Bajaj Auto Ltd., NIIT (Tecnologías de la Información), Ranbaxy Laboratories Ltd., Indo Rama Synthetics Ltd. (fibras sintéticas), y Larsen & Toubro Ltd. (Ingeniería-bienes de capital).



MALASIA

Durante la visita del Presidente de la República y la Ministra de Comercio Exterior de Colombia a ese país en el primer semestre de 2001, se planteó al Primer Ministro el proyecto mediante el cual se busca utilizar la palma como producto bandera para la sustitución de cultivos ilícitos en nuestro país.

- **Visita Viceministro de Industrias Primarias de Malasia (3-5 de Marzo de 2002)**

En seguimiento de la anterior propuesta, el Viceministro de Industrias Primarias de Malasia, acompañado de una delegación de empresarios, visitaron nuestro país del 3 al 5 de marzo de 2002. Durante la misma, Fedepalma firmó un contrato de compra de 1.3 millones de semillas de palma de aceite. Adicionalmente, sostuvieron reuniones con empresarios y los Ministros de Agricultura, Desarrollo Económico y Comercio Exterior, donde pudieron apreciar las políticas gubernamentales tanto en el sector agrícola como de atracción de inversión de nuestro país, entre otros temas.

EUROPA, LA UNIÓN EUROPEA Y PAISES DEL ESTE Y CENTRO DE EUROPA

- **Importancia de la Unión Europea**

La Unión Europea es, en conjunto, una de las economías más grandes del mundo. Comparando el mercado de la Unión Europea con algunos de los principales mercados mundiales, se aprecia que su PIB total es casi 2 veces mayor que el PIB de Japón y casi 6 veces mayor que el de la CAN y MERCOSUR juntos, aún cuando, es levemente menor al PIB total del área NAFTA. Los cuatro mercados más grandes dentro de la Unión Europea (Alemania, Francia, Italia y el Reino Unido), representan en conjunto cerca del 72% del PIB de la Unión Europea.

Pese a la diversidad que caracteriza al grupo de países que conforman la Unión Europea, el PIB per cápita es sólo inferior a aquel de NAFTA y al de Japón, cuatro veces mayor al promedio mundial y siete veces superior al de América Latina.

La Unión Europea, constituye de lejos el mayor bloque exportador del mundo: casi duplica las exportaciones de NAFTA, sus exportaciones son seis veces las de Japón y por si sola su capacidad exportadora es superior al resto del mundo en un 4.1%.

En cuanto a las importaciones, se observa claramente que la Unión Europea tiene la mayor participación en el total de las importaciones mundiales: su volumen de compras es mayor frente a NAFTA en un 13%, equivale a siete veces las de Japón y a casi 13 veces las de América Latina.



• **Relaciones Comerciales Y De Inversión Colombia - Ue**

Para el año 2001 las exportaciones colombianas a la UE disminuyeron 3,8% con respecto al año anterior, al alcanzar los US\$1.707 millones, representados básicamente en carbón (37,9%), café (18,9%), banano (12,1%), ferroníquel (9,8%) y flores (3,6%). De igual forma, para el mismo período de análisis, los principales compradores colombianos de la Unión Europea fueron, en su orden, Alemania, Reino Unido, Bélgica, Italia y España.

COMERCIO BILATERAL POR PAISES						
COLOMBIA – UNION EUROPEA						
	EXPORTACIONES			IMPORTACIONES		
Periodo = Enero – Diciembre	2000	2001	% VARIAC.	2000	2001	% VARIAC.
TOTAL UNION EUROPEA	1,773,546	1,707,034	(3.8)	1,840,631	2,116,830	15.0
Alemania	429,582	416,379	(3.1)	514,496	571,600	11.1
Holanda	112,018	114,302	2.0	118,043	121,157	2.6
Bélgica	222,600	206,172	(7.4)	79,164	69,942	(11.6)
Francia	137,383	133,785	(2.6)	360,506	372,317	3.3
Reino Unido	236,255	287,269	21.6	191,918	157,367	(18.0)
España	175,664	140,538	(20.0)	187,001	240,418	28.6
Italia	208,532	192,726	(7.6)	178,875	271,502	51.8
Suecia	47,938	32,732	(31.7)	93,358	137,028	46.8
Dinamarca	31,089	18,025	(42.0)	22,706	19,247	(15.2)
Portugal	72,194	70,161	(2.8)	3,387	9,347	176.0
Finlandia	55,359	58,944	6.5	33,077	36,890	11.5
Irlanda	36,778	25,759	(30.0)	24,844	79,328	219.3
Grecia	3,826	6,812	78.0	3,772	910	(75.9)
Austria	4,292	3,426	(20.2)	19,920	18,735	(5.9)
Luxemburgo	35	3	(92.6)	9,564	11,042	15.5

FUENTE: MINCOMEX, BASE DIAN

Por su lado, las importaciones que realizó Colombia de la UE en el año 2001 aumentaron en 15,0% con respecto al año anterior, al lograr un monto de US\$2.117 millones. Las compras que hizo Colombia a la UE en este período estuvieron representadas fundamentalmente por: maquinaria y equipo (36,5%), productos de la química básica (29,9%), productos de la metalurgia (4,5%) y papel



(3,8%). Alemania, Francia, Italia y España fueron, en su orden, los principales proveedores de la UE para nuestra economía en el período en mención.

- **Inversión Extranjera De La Unión Europea En Colombia**

A diciembre del año 2001, el stock de inversión directa de la Unión Europea en Colombia (sin hidrocarburos) fue de más de USD\$ 6.3 mil millones, representando el 28.6% de la Inversión Extranjera Directa (IED) en Colombia.

El Crecimiento del Capital de la UE en Colombia ha sido de un 30,5% anual, desde 1991, lo cual es superior al crecimiento total del Capital Extranjero en Colombia el cual fue del 19,8%.

La participación de los capitales europeos en Colombia ha venido en ascenso, lo que se explica en parte por el proceso de internacionalización que ha tenido el Sector Financiero Europeo, en especial el Español. El Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (España) entró al mercado Colombiano con la adquisición del 63% del Banco Ganadero en 1996; de la misma manera el Banco Santander Central Hispano (España) ingresó a Colombia con la compra de Bancoquía en 1997; otra de las grandes adquisiciones en el sector financiero y de seguros fue la adquisición del 60% de Colseguros por parte del grupo Allianz (Alemania) y AGF (Francia).

Es por esto que las inversiones en establecimientos financieros y de seguros representaron el 31% de la inversión de la UE en Colombia entre 1992 y el 2001. El segundo sector con mayor participación fue el de electricidad, gas y agua con el 27,8%; seguido del sector de la Industria manufacturera, con el 19,68%; mientras solo el 2,6% de la IE de la UE fue en inversiones de portafolio.

- **Iva Diferencial**

El Gobierno Nacional presentó el proyecto de ley 242 del 2002 el 8 de mayo pasado, ante la Cámara de Representantes, dando cumplimiento al acuerdo bilateral sobre el tema en mención para eliminar el diferencial en la tasa del IVA aplicado a los vehículos de hasta 1.400 c.c. entre los originarios de otros países y los ensamblados en el país o provenientes de la CAN.

- **Cumbre Unión Europea – America Latina Y El Caribe –Ue/Alc**

La Ministra de Comercio Exterior, Angela María Orozco Gómez, se reunió el 17 de mayo en Madrid con el Comisionado de Comercio de la Unión Europea, Pascal Lamy, en el marco de la Cumbre de la Unión Europea y los Países de América Latina y el Caribe, con el objetivo de profundizar en la propuesta de un Acuerdo de Cuarta Generación entre la CAN y la UE.



El Comisionado Lamy manifestó a la Ministra estar enteramente dispuesto a abrir un canal de diálogo directo para intercambiar información sobre aspectos normativos, sobre los cuales dijo podrían servir de base para un nuevo relacionamiento futuro.

En ese sentido, Colombia y la CAN han reiterado un Acuerdo de Asociación (cuarta generación) hacia el futuro, que es necesario para definir una nueva forma de relacionamiento con la Unión Europea no sólo en lo comercial, sino en lo político y en materia de cooperación. Por lo pronto, como conclusión de esta Cumbre, se acogió con satisfacción las nuevas iniciativas de negociación de Acuerdos políticos y de cooperación entre la UE y Centroamérica y entre la UE y la Comunidad Andina, así como la decisión de fortalecer la cooperación en materia de comercio, inversiones y relaciones económicas.

- **Renovación Del SGP Andino**

El pasado 10 de diciembre de 2001, el Consejo General de la Unión Europea adoptó el nuevo Reglamento relativo a la aplicación de un plan de preferencias arancelarias generalizadas para el período comprendido entre el 1 de enero de 2002 y el 31 de diciembre de 2004, en el cual se incluyen las preferencias andinas conocidas como SGP Andino (Régimen Especial de Apoyo a la Lucha Contra la Producción y el Tráfico de Droga).

En esta oportunidad, además, se contempla una eventual renovación del sistema preferencial andino para el decenio 2005-2014, dependiendo de la evaluación que se haga durante el trienio 2002-04 y, entre otros aspectos, de la observancia, por parte de los países beneficiarios, de las principales normas laborales de la OIT y de la protección del medio ambiente, incluida, en particular, la gestión sostenible de los bosques tropicales.

Conviene mencionar también que en la Cumbre de Madrid, el Comisionado Lamy se mostró abierto al intercambio directo de información entre la CAN y la UE y confirmó su decisión de continuar trabajando para asegurar que los países andinos puedan seguir disfrutando, de la mejor manera posible, de estas preferencias.

- **Divulgación Del Plan Estratégico Exportador A Europa Y De La Prórroga Del SGP Andino**

Como se mencionó en la Estrategia 1, El Ministerio de Comercio Exterior y Proexport, lanzaron el 12 de junio de 2001, el Plan Estratégico Exportador a Europa, PEEE, que arrojó los siguientes resultados: 152 perfiles de productos



definidos como potenciales en los siete (7) mercados prioritarios de la Unión: Alemania, Bélgica, España, Francia, Holanda, Italia y Reino Unido, los mayores importadores en cada uno de los diez (10) sectores seleccionados como estratégicos.

Su divulgación entre los empresarios colombianos, así como la divulgación del renovado SGP Droga, que se prorrogó para el período comprendido entre 1º de enero de 2002 y el 31 de diciembre de 2004, hace parte de las estrategias para fortalecer las relaciones comerciales entre nuestro país y la Unión europea.

- **Consejo Empresarial Colombo Aleman –Ceca-**

Para Colombia son muy importantes las actividades del CECA, dado que éste es un proyecto piloto que se viene utilizando como modelo en las relaciones con otros países como China e India, con los cuales recientemente se ha logrado establecer consejos empresariales similares.

Una vez se concluya la recomposición del CECA y en una reunión que se ha planeado con las empresas antiguas y nuevas, se definirá un esquema de trabajo, con base en mesas sectoriales, para la presentación de propuestas para alianzas estratégicas y proyectos conjuntos con las contrapartes alemanas.

De igual forma, se ha registrado la voluntad expresada por la Fundación Carl Duisberg, de poner a disposición del capítulo colombiano del CECA cooperación en el área de capacitación profesional.

- **Centro De Distribución De Neuss**

El 29 de enero de 2002 se inauguraron en el distrito de Neuss las oficinas de ventas de flores colombianas, con la presencia del Embajador de Colombia en Alemania, la Presidente de Proexport, el Director de la Oficina Comercial en Hamburgo y un grupo de empresarios colombianos del sector de flores.

Este proyecto de interés conjunto demuestra la manera en que las alianzas entre las dos partes pueden tener beneficio mutuo. En efecto, las empresas del sector floricultor cuentan con una oficina y un representante de ventas en esa ciudad, interesante punto para la comercialización de productos gracias a su estratégica ubicación en la cuenca del Ruhr, cerca de importantes centros de negocios como Dusseldorf, Colonia, Frankfurt, Amsterdam y Bruselas.

El proyecto pretende ser ampliado en un futuro cercano a dos sectores: confecciones y cueros.



ESPAÑA

- **Tratado General De Amistad Y Cooperación**

En junio de 2001 el Ministerio de Hacienda de Colombia y el Ministerio de Economía de España firmaron un programa financiero (Programa Financiero Hispano-Colombiano 2001–2004), que prevé nuevas facilidades concesionales a Colombia. Este caducará en el año 2004 e incluye tres líneas de crédito:

Línea de crédito principal por US\$137 millones, con la cual pueden beneficiarse las instituciones pertenecientes al sector público; Línea de crédito Plan Colombia por US\$70 millones, con la cual puede beneficiarse cualquier entidad del sector público, siempre y cuando sea aprobada por el Fondo de Inversiones para la Paz –FIP– y el DNP; y Donaciones por US\$3 millones. Además, la línea de reconstrucción del Eje Cafetero por US\$50 millones, para los proyectos que se desarrollen en esa zona.

- **Programa BASC Con España**

En el marco de la cooperación aduanera se firmó, en mayo de 2001, un Memorandum de Entendimiento entre el Departamento de Aduanas e impuestos Especiales de España y los Capítulos BASC de Colombia, las Sociedades Portuarias de Cartagena, Barranquilla y Buenaventura y los Terminales Marítimos Muelles el Bosque y Contecar S.A., que ayuda a fortalecer las exportaciones en tanto que este mecanismo permite a las empresas exportar sin riesgos de contaminación de mercancías ilícitas.

En el mes de septiembre de 2001 se llevó a cabo una visita al Puerto de Barcelona, en la cual la delegación de Colombia presentó el Programa BASC a importadores españoles y se expusieron los objetivos y operatividad del Programa, el grado de confianza y los estándares de seguridad implementados. Así mismo se presentó un amplio intercambio de información. Entre los resultados de la misión se destacan el fortalecimiento de los vínculos de cooperación entre las autoridades aduaneras de España y el sector privado de Colombia participante en el Programa, el cual busca garantizar un intercambio comercial ágil y seguro.

FRANCIA

- **Inversiones de Francia**

Las inversiones directas francesas en Colombia acumulada a 2001, fueron de US\$ 475 millones, monto equivalente al 7.4% de la inversión aportada por los



países de la Comunidad Europea (US\$6455 millones). Con ello, Francia ocupa la cuarta posición entre los países de la Unión Europea.

FEDERACION RUSA

Para 2001 el comercio global colombo-ruso llegó a US\$55 millones, siendo las exportaciones colombianas superiores a las importaciones en una relación de cerca de diez a uno. En los últimos años el comercio global ha tenido una tendencia estable, luego de descender las ventas de carros rusos a nuestro mercado, aunque, de todos modos no refleja las potencialidades de ambos países.

En el 2001 Colombia exportó a la Federación de Rusia US\$51.9 millones, monto superior en un 10,5% a lo exportado en el año anterior, representado en azúcar de caña en bruto (62,0%), flores (19,1%), productos del café (9,1%) y banano (3,2%).

Se debe destacar la tendencia creciente de las flores colombianas al mercado ruso, dado que en 1995 se exportaban US\$2,5 millones, en 1998 US\$8,4 millones y entre enero – noviembre de 2001 ya supera los US\$9,1 millones. Similar situación sucede con el azúcar y caso contrario con el banano y el café verde.

- **Segunda Comisión Mixta Colombo Rusa**

Los días 11 y 12 de Febrero de 2002 se celebró en Bogotá, la segunda Sesión de la Comisión Intergubernamental Colombia-Federación de Rusia para la Cooperación Económica, Comercial y Científico-Técnica. En esta Sesión las Partes discutieron: la situación económica en Rusia y Colombia, estado y perspectivas de la colaboración bilateral en economía, comercio e inversiones, ciencia y tecnología, el uso del espacio cósmico para fines pacíficos, sector energético y de combustible, esfera técnico-militar, sistema de salud pública, aviación civil; finanzas y bancos; problemas que detienen el desarrollo de la colaboración económica-comercial (las medidas “antidumping” impuestas por Colombia a la exportación productos siderúrgicos rusos); la ampliación de la base jurídica de la colaboración bilateral y otros temas de interés mutuo (adhesión de Rusia a OMC, petición de apoyo a la candidatura de Rusia como sede de “EXPO-2010”, la celebración de la tercera sesión de la Comisión y otros asuntos). En el marco de esta Comisión se suscribió un acta de compromisos y se estableció que la próxima comisión colombo-rusa se realizaría en Rusia en el segundo semestre del 2003.

POLONIA

En 2001 se registraron ventas por US\$5,6, menores en un 50,7% al monto registrado en el año anterior, debido especialmente a la caída en las ventas de café en un 64% y de las flores en un 100%, aunque estas últimas han sido poco representativas en este mercado.



- **Foro Económico Colombo-Polaco**

El día 15 de abril del año en curso, se celebró en esta ciudad, el Foro Económico Colombo-Polaco con la presencia de los presidentes de Polonia y Colombia. El presidente polaco estuvo acompañado por una delegación de su gobierno y empresarios de alto nivel de ese país. El foro tuvo como objetivo mostrar a los empresarios polacos las oportunidades de inversión en nuestro país y el acercamiento del empresariado colombiano a sus colegas polacos.

NORTEAMÉRICA

ESTADOS UNIDOS

Estados Unidos es nuestro principal socio comercial, tanto para importaciones como para exportaciones. En el año 2001, el 48.2% de nuestras exportaciones al mundo se hicieron a este país.

En el año 2001 se registraron ventas de productos primarios a los Estados Unidos por US\$ 3,895 millones para un crecimiento negativo del 26% frente al año anterior, cuando se registraron US\$ 5,272 millones. Al igual que el año anterior se observó un notable crecimiento en las exportaciones de carbón en un 77% y de demás productos mineros, con un crecimiento del 15%. Dentro de estos productos se observa que la gran mayoría de las exportaciones de productos básicos a Estados Unidos fueron de petróleo y sus derivados, con un 48.7% del total exportado; similarmente, aunque en menor medida, vemos que la exportación de flores ocupa el 8.9% del total exportado y el carbón un 5.8%.

En productos industriales y agroindustriales, nuestras exportaciones al mercado americano registraron ventas por US\$ 1,334 millones en el 2000 y US\$ 1,425 millones en el 2001. Las cifras demuestran un aumento del 6.8% con respecto al año 2000. Esto se puede explicar, en parte, por el crecimiento en la exportación de productos como tabaco (554%), calzado (68.1%), muebles de madera (45.4%), papel (34.6%), cerámicos (107%), maquinaria (91.3% maquinaria no eléctrica y 52.7% maquinaria eléctrica) y equipo de transporte (127.2%) entre otros. La mayoría de nuestras exportaciones en este renglón se registraron dentro de las exportaciones de industria básicas, por un valor de US\$ 769 millones.

- **Inversión Extranjera de Estados Unidos en Colombia**

Las inversiones directas de Estados Unidos en Colombia a diciembre de 2001, sumaban mas de 5.936 millones de dólares (md), monto equivalente al 26.96% de



la inversión aportada por extranjeros en Colombia (US\$22.018 md). Con ello, USA es el país con mayores inversiones en el país.

A pesar de esto, la participación relativa de USA ha disminuido de forma abrupta durante la última década, ya que en el año de 1990 el 70.6% de los capitales extranjeros en Colombia provenían de Estados Unidos, pero ya el 2001 había descendido esta proporción a tan solo un 26.96%. Esto se ha debido a las importantes inversiones de la Unión Europea (en especial España), los cuales han empezado a ser muy activos en los sectores de servicios públicos y financieros, a diferencia de los Estados Unidos que se ha venido concentrando en la industria manufacturera y los sectores extractivos.

Por sector económico, el 26.7% de la Inversión Extranjera de USA materializada entre enero de 1992 y Junio de 2000 se hizo en inversiones en portafolio; el 24%, de la inversión se destinó a la industria manufacturera; el 18.7%, al sector de servicios financieros y de seguros; el 11.9% al sector de transporte y telecomunicaciones; el 10.8%, al comercio.

- **Aspectos Puntuales Bilaterales**

- Ley de Preferencias Comerciales Andinas

Esta Ley de Preferencias Arancelarias venció el pasado 4 de diciembre, lo que obvio es decirlo, ha llevado a los gobiernos de los países andinos beneficiarios, a una vigorosa campaña para lograr su prórroga y ampliación.

El Gobierno de Colombia ha solicitado al Gobierno y al Congreso de los Estados Unidos su apoyo para lograr, en forma prioritaria, la renovación y ampliación del ATPA, extendiendo los beneficios de libre arancel para el calzado y manufacturas de cuero, textiles y confecciones, petróleo y sus derivados, atún enlatado, algunos azúcares, entre otros productos. Más aún, la prórroga y expansión es necesaria prontamente, no sólo por su caducidad a partir del 4 de diciembre pasado, sino en tanto la región andina ha experimentado una considerable desventaja frente a los países de otras regiones, en sectores clave como el calzado, los textiles y las confecciones. Ello en razón a la entrada en vigencia, a partir del año 2000, de preferencias otorgadas por el Congreso de los Estados Unidos a otros países de la región de Centroamérica y el Caribe, en contraprestación por los efectos causados allí por el ingreso de México al NAFTA (CBTPA).

Así, se considera que, como mínimo, es necesario lograr tratamiento similar al NAFTA para calzado y manufacturas de cuero, atún enlatado, petróleo y sus derivados, relojes y partes de relojes, ron y tafia y algunos azúcares, así como un tratamiento similar (aunque preferiblemente mayor), al otorgado a los países Centroamericanos y caribeños para textiles y confecciones.



Actualmente existen dos proyectos de Ley en el Congreso de los Estados Unidos:

1. El Senador Bob Graham presentó el 13 de marzo de 2001 un Proyecto de Ley en el Senado (S520), otorgando a la región andina beneficios como los de Centroamérica y el Caribe. El 29 de noviembre de 2001 este proyecto fue aprobado por el Comité de Finanzas y el 23 de mayo pasado por Plenaria del Senado.
2. Los Representantes Bill Thomas y Phillip Crane presentaron el 4 de octubre de 2001 en la Cámara de Representantes, el Proyecto de Ley “Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act” (H.R. 3009), mucho más amplio que el del Senado, pues otorga mayores beneficios a los países beneficiarios del ATPA, con una mayor duración. Entre los puntos más importantes se encuentran la inclusión de insumos tanto regionales como de los Estados Unidos para las confecciones. El 16 de noviembre de 2001 fue aprobado en la plenaria de la Cámara.

Ahora, el próximo paso legislativo es la Conferencia, en la cual se hará la conciliación entre el proyecto aprobado en la Cámara y el aprobado en el Senado, con miras a determinar el texto definitivo de la ley.

Sobre esta conciliación, sin duda el tema más controversial es la posibilidad de utilizar insumos regionales en las confecciones, consagrada en el proyecto de la Cámara. Senadores como Hollings o Helms, representantes de estados textiles, ni siquiera aceptan que se otorgue libre entrada a confecciones producidas en los países beneficiarios con insumos de Estados Unidos, lo cual generará gran debate. Sin embargo, esperamos que la ley sea aprobada por la Conferencia bicameral y sancionada por el Presidente en el mes de julio.

Tan pronto se apruebe en el Congreso la prórroga y ampliación del ATPA y esta ley sea firmada por el Presidente, el Representante Comercial de los Estados Unidos, Robert Zoellick, ha expresado que su efecto sería retroactivo al 4 de diciembre de 2001, lo cual permitiría a los exportadores pedir el reintegro de los aranceles pagados después de esta fecha.

Sin embargo, para que las preferencias sean efectivas, el Presidente Bush debe determinar que Colombia cumple con los criterios de elegibilidad establecidos, entre los que se encuentran que el país no sea comunista, que no haya nacionalizado o expropiado propiedades de ciudadanos estadounidenses, que no hubiera anulado acuerdos vigentes o derechos de propiedad intelectual, que no hubiera desconocido decisiones de arbitraje a favor de ciudadanos estadounidenses, que al menos fuera parte de un acuerdo que considerara la extradición de ciudadanos estadounidenses, que estuviese tomando pasos para reconocer internacionalmente los derechos de los trabajadores, entre otros. En este sentido, el Gobierno colombiano está trabajando desde ya para presentar, tan pronto el Presidente Bush firme la ley, los documentos que comprueben nuestro cumplimiento con todos estos requisitos, con miras a que esta ley se haga efectiva lo antes posible para las exportaciones colombianas.



- Tratado De Libre Comercio

El 16 de Enero de 2002 en la asamblea de la Organización de los Estados Americanos -OEA-, el Presidente Bush anunció que los Estados Unidos están estudiando suscribir un acuerdo de libre comercio con Centroamérica. Ante lo anterior ha surgido la necesidad de manifestarle a la Administración estadounidense la preocupación de nuestros países ante un eventual TLC con Centroamérica y nuestro interés por un acuerdo de libre comercio CAN – EEUU.

El tema de un TLC CAN – EEUU fue planteado el año pasado al Embajador Zoellick, y en esa oportunidad el USTR contestó que la posibilidad no estaba descartada, por lo cual parecería oportuno recordar al Presidente Bush la solicitud hecha en el 2001.

Es conveniente evaluar la oportunidad de hacer una solicitud formal de este tipo, dado el estado actual del proceso de renovación del ATPA. Además, no cabe desconocer el hecho de que los dos proyectos de ley que se encuentran actualmente en el Congreso de los EEUU limitan la vigencia de nuestras preferencias hasta el año 2006, por lo cual sí conviene planear una estrategia Post-ATPA, considerando, claro está, la actual coyuntura.

- TIC

El 30 de octubre de 1998, durante la Visita de Estado del Presidente Andrés Pastrana a Washington, se suscribió el Acuerdo de Cooperación en materia de Comercio e Inversión entre la Comunidad Andina y Estados Unidos, mediante el cual los Estados Unidos y los cinco países Andinos se comprometieron con la creación de un Consejo de Comercio e Inversión (CCI/TIC) CAN – EE.UU. Adicionalmente, se estableció que la reunión inaugural de este Consejo tendría lugar el 28 de mayo de 1999 en Cartagena, a continuación de la Cumbre de Presidentes Andinos conmemorativa del 30° aniversario de la Comunidad Andina de Naciones.

Durante este Primer Consejo Comunidad Andina – Estados Unidos sobre Comercio e Inversión (TIC), los principales temas de interés fueron: el ATPA y asuntos relacionados, Textiles y Confecciones, Asuntos Sanitarios, Fitosanitarios y Zoonosanitario, Procedimientos aduaneros, Intercambio de Información sobre Comercio e Inversión, Misiones Comerciales, OMC, ALCA, Propiedad Intelectual, Franjas de Precios, Convenios de Absorción y Licencias, Compras Públicas, y Negociaciones con Mercosur

Como han transcurrido más de dos años desde la primera reunión y se desea realizar una segunda reunión en el 2002, se debe considerar la estrategia a tomar frente a la convocatoria de esta segunda reunión. Es necesario tener en cuenta que actualmente nos encontramos en un importante proceso de cabildeo y



negociación con Estados Unidos para lograr la prórroga y ampliación del ATPA, por lo que debe analizarse cuidadosamente la conveniencia y oportunidad de fijar las fechas para esa reunión.

El 27 de marzo pasado, la Comunidad Andina envió una comunicación en la que se envía un cronograma de trabajo tentativo para trabajar en el tema con miras a realizar la segunda reunión en el primer semestre del año 2003.

- Agrícola

El fin principal dentro de este tema es trabajar por un mejor acceso de los productos colombianos al mercado estadounidense disminuyendo las barreras en materia de normas técnicas. Para este fin, el Ministerio ha venido trabajando en acuerdos de equivalencia o reconocimiento mutuo en Pescados y Mariscos, especialmente atún y camarón donde Colombia busca ingresar a la Comisión Interamericana de Atún Tropical (CIATT); en la lista de admisibilidad de frutas y hortalizas frescas del APHIS, en las normas del FSIS para carnes, aves de corral y derivados; y la aplicación del HACCP en todos los productos agrícolas. Actualmente, la Food Safety Inspection Service (FSIS) del Departamento de Agricultura (USDA) aprobó un programa de capacitación al INVIMA, con el fin de adelantar el proceso de armonización de normas sanitarias para carnes y aves de corral con los Estados Unidos.

- Cooperación Fitosanitaria

Hace más de un año, el Ministerio de Comercio Exterior presentó a las autoridades norteamericanas una lista de veinte frutas y hortalizas con potencial exportador pero sin reglas de admisibilidad fitosanitaria a territorio estadounidense, con el fin de identificar y desarrollar tales reglas en cada caso. Esta solicitud ha recibido una amplia cooperación por parte del Servicio de Inspección de Sanidad Animal y Vegetal de los EE.UU. (APHIS), siendo fundamental contar con una contraparte técnica adecuada – en cuanto a la cantidad y calidad de recursos humanos – en el ICA para poder avanzar a un ritmo satisfactorio.

- Cooperación Zoosanitaria

El Ministerio de Comercio Exterior, el INVIMA, la Embajada de los EE.UU. y el Servicio de Inspección de la Seguridad de Alimentos (FSIS) del Departamento de Agricultura de los EE.UU. (USDA) han venido diseñando un activo programa de cooperación, gracias al cual se espera obtener la homologación del sistema HACCP del INVIMA por el FSIS, en el curso del período 2000-2002, para productos cárnicos y de aves del corral y sus derivados.



La equivalencia con el FSIS forma parte importante de la política comercial del Gobierno Nacional, y en especial del Ministerio de Comercio Exterior, de facilitar el acceso de las exportaciones colombianas a nuevos mercados y sobrepasar las respectivas barreras técnicas y sanitarias. Sin ella, Colombia no puede exportar cárnicos a los Estados Unidos, así nuestras plantas exportadoras cumplan los requisitos del FSIS, ya que el INVIMA no tendría autoridad reconocida para certificarlas. Al tiempo, este proceso permitirá cumplir los requisitos zoonosanitarios de la gran mayoría de los países del mundo, al cumplir los estándares internacionales en la materia. Se busca también una participación canadiense en la respectiva cooperación.

- Admisibilidad Sanitaria

APHIS instaló un Centro de Excelencia Fitosanitaria en el cual se realizarán estudios de riesgo mediante la utilización de bases de datos e información existente; por medio de este trabajo se identifican también las necesidades de investigación aplicada que requiere hacer el país.

Se prevé que en los próximos tres años se realicen 36 estudios de riesgo para productos colombianos potencialmente exportables al mercado americano y simultáneamente el ICA podrá utilizar la información disponible y los vínculos con las bases de datos para el análisis de riesgos sanitarios de las importaciones, desde cualquier origen, al mercado colombiano.

Estos estudios de riesgo serán útiles para la introducción de productos al mercado americano y allanarían el camino para las ventas a otros países desarrollados.

El servicio tiene el apoyo del Ministerio de Comercio Exterior para su programa en lo que atañe con su capacidad de coordinación interinstitucional, y en la divulgación del Centro y de la información a nivel regional a través de los CARCES.

Recientemente USAID se comprometió a destinar US\$ 160.000 para el primer año y US\$ 100.000 anuales para los dos años siguientes, asegurando la provisión de los próximos tres años del Centro, aunque se hace énfasis en que el mismo debe operar de manera autosostenida.

- Normas Técnicas

Las normas técnicas, por su carácter descentralizado y de origen estatal, gremial, sectorial o sui generis – antes que federal o internacional – bien podrían constituir barreras al comercio y a la inversión, de no lograrse negociar Acuerdos de Equivalencia o Reconocimiento Mutuo (MRA) entre los EE.UU. y Colombia y/o una capacitación efectiva en la materia.

Dentro del área de normalización, se considera importante obtener del NIST cooperación para: i. la revisión de las Normas Técnicas obligatorias en Colombia;



ii. capacitación en los sistemas metrológicos actuales; y iii. la consecución de equipos y auditorías para lograr el reconocimiento de los resultados de verificación metrológica y reglamentos técnicos en metrología. Con esta cooperación, Colombia se beneficiaría por medio de la adopción y elaboración de normas que faciliten la importación y exportación de sus productos hacia los EE.UU., su principal mercado.

En este orden de ideas, el Instituto Nacional de Estándares y Tecnología (NIST) de los EE.UU., organismo de normalización de dicho país, organizó un seminario de capacitación sobre Metrología Legal para las Américas, el cual tuvo lugar en Washington, DC a mediados del año 2000. Por su parte en Noviembre del año 2001 se llevó a cabo en Bogotá, un seminario sobre normalización con la participación de funcionarios del NIST.

- Aduanas

Los trámites y procedimientos aduaneros norteamericanos acusan falta de agilidad por dos circunstancias: la interceptación de drogas ilícitas, por una parte, y, por otra, el rehuso tradicional de EE.UU. de practicar las disposiciones existentes sobre tránsito internacional. Por otra parte, el contrabando hacia Colombia de productos en principio “legítimos” (licores, cigarrillos, electrodomésticos y electrónicos, entre otros), amén de constituir un riesgo grave para el empleo y la producción nacionales, va íntimamente ligado al narcotráfico y al lavado de activos y debe ser combatido como parte integrante de la lucha contra la droga.

Ante este panorama, el Ministerio viene buscando agilizar los trámites y procedimientos aduaneros norteamericanos para beneficio de los exportadores colombianos. Es así como se firmó un Convenio de Asistencia Mutua y Cooperación Aduanera entre la DIAN y el Servicio de Aduanas de los EEUU, BASC Business Anti-smuggling Coalition, con el fin de luchar en contra del contrabando de productos tanto lícitos como ilícitos, bajo el principio de corresponsabilidad.

- Propiedad Intelectual

El propósito fundamental al trabajar este tema con Estados Unidos, es crear un ambiente favorable para la inversión de este país, garantizando a través de leyes la protección a las marcas, a los procesos industriales o a la invención.

El país se encontraba en la “lista vigilada” (“watch list”) de la Sección Especial 301 de la Ley de Comercio de los Estados Unidos, conforme a la revisión anual (ordinaria) del año 2001. Sin embargo, el 30 de abril de 2002, Colombia fue ubicada en la “Priority Watch List” de la Sección 301 de la Ley de Comercio de 1974 de los Estados Unidos.

Las razones alegadas en el documento del USTR son:



Las firmas farmacéuticas norteamericanas han experimentado pérdidas significativas en el mercado colombiano, en razón a la protección inadecuada de la información confidencial de las pruebas de laboratorio y la inexistencia de patentes de “segundos usos”. Ello explica la posición de Colombia como el segundo país en América Latina (después de Argentina) en número de medicamentos falsificados. Adicionalmente se sindicó a Colombia de liderar en la CAN los esfuerzos para debilitar la protección a la información no divulgada y de prohibir las patentes de segundos usos.

Finalmente el gobierno de los Estados Unidos urge al nuestro a remediar esta situación, especialmente en lo que hace a la protección de patentes, en la legislación colombiana y andina.

Dentro de las principales críticas que los Estados Unidos han realizado frente al tema de protección a la propiedad intelectual, se encuentra el tema de la patentabilidad, el de los segundos usos y el de la protección de datos.

Este aspecto sin embargo, ha de considerarse a la vez bilateral y regionalmente (CAN-EE.UU.), pues es la CAN la encargada de que sus decisiones se cumplan y estén acordes con los compromisos internacionales.

En el plano normativo, en efecto, las decisiones andinas 486, 345 y 351 reflejan fielmente las disposiciones y normas del Acuerdo TRIPS/ ADPIC (D.486 y 351 sobre propiedad industrial y derechos de autor y conexos), así como la plenitud del Convenio UPOV (1978). Si bien la normativa colombiana y andina no permiten ir más allá de TRIPS en aspectos como la patentabilidad del uso (incluido el segundo uso) y del “pipeline” de productos farmacéuticos²⁸. No obstante el resuelto liderazgo colombiano a favor de la observancia y obligación normativa de las Buenas Prácticas de Manufacturas (BPM) le ha ganado un good-will merecido por parte de los grandes laboratorios internacionales.

Adicionalmente, Colombia ha venido obrando con miras a lograr una mejor observancia de la protección de la propiedad intelectual. En el ámbito legal, Colombia ratificó los Tratados sobre Derechos de Artistas e Intérpretes (PRT), de Cooperación de Patentes (PCT), y de Internet (WCT y WPPT) de la OMPI, al tiempo que modificó su Código de Procedimiento Penal con miras a “criminalizar” la violación de la propiedad intelectual y fortalecer coactivamente las normas de observancia en la materia. En el plano institucional, se han creado unidades institucionalizadas sobre Derechos de Autor en la DIAN, Fiscalía, Policía Nacional y DIJIN y se ha venido obrando con la DIAN y la Superintendencia de Industria y Comercio con miras a adoptar los controles en fronteras para proteger la propiedad Intelectual.

²⁸ Otros Países Andinos, cuya legislación ampara uno u otro concepto, han sido amonestadas por la Secretaría General de la CAN y/o condenadas por el Tribunal Andino de Justicia.



CANADÁ

Colombia ha pasado a ser un país prioritario para Canadá, lo cual se refleja en un flujo mayor de visitas oficiales y en un seguimiento más cercano del proceso de apertura económica en Colombia, así como en una mayor participación de Canadá en las licitaciones públicas y en los niveles de inversión en Colombia. Tal es el caso de las telecomunicaciones, los sectores de gas y de petróleo y, en el desarrollo de infraestructura, donde Canadá está jugando un papel muy importante.

INTERCAMBIO COMERCIAL DE COLOMBIA CON CANADA 1999-2001 MILES DE US\$ (EN VALORES FOB)

	1999	2000	2001	VAR. 2000	VAR 2001
IMPORTACIONES DE CANADA	167,038	181,278	203,084	8.5%	12%
EXPORTACIONES A CANADA	120,125	146,461	142,503	21.9%	(2.7%)
BALANZA COMERCIAL	- 46,913	- 34,817	- 60,581	25.8%	(74%)

FUENTE: DANE/DIAN MINCOMEX

Nuestra balanza comercial con Canadá sigue siendo negativa, como se puede observar y presentó un aumento negativo del 74% entre 2000 y 2001.

Las exportaciones colombianas más significativas al Canadá en el 2001 fueron, entre otras:

PRODUCTO	VALOR	PARTICIPACION
Hullas térmicas (Carbón Coque)	US\$ 61,793,300	43.36%
Café sin tostar	US\$ 43,747,716	30.70%
Claveles frescos	US\$ 4,483,512	
Rosas frescas	US\$ 4,028,600	
Hilados entorchados	US\$ 3,882,600	2.72%
Fungicidas	US\$ 3,324,100	
Otras flores para ramo	US\$ 2,847,992	
Claveles miniatura	US\$ 2,262,587	
Extractos del café	US\$ 2,211,090	1.55%
Azúcar de caña	US\$ 2,000,000	1.40%
Gelatinas	US\$ 1,614,773	1.13%

En todo caso, la importancia de Canadá para Colombia puede ser mayor ya que:



La mayor parte de nuestro comercio de doble vía – 80%, según cifras de la Embajada -- transita por los EE.UU. y es generalmente contabilizado como comercio de Colombia y Canadá con dicho país; y

Buena parte de los flujos de inversión canadienses, por razones tributarias, registran como su procedencia formal paraísos fiscales “off-shore”, como las Islas Caymán, en vez de Canadá.

- Inversión Extranjera De Canadá En Colombia

Canadá se ha convertido en uno de los principales inversionistas extranjeros en Colombia, especialmente en el sector de petróleos y telecomunicaciones, con inversiones directas de mas de \$5 billones de dólares canadienses. Las telecomunicaciones (Nortel Networks, Bell Canadá) son actualmente el principal sector de inversión canadiense en Colombia. Otras inversiones a largo plazo se han hecho en exploración de petróleos, papel, calzado y sector de minería. Compañías canadienses activas en Colombia: Bell Canadá International, Enbridge, Nortel Networks, Loblaws, Teleglobe y Quebecor.

- Acuerdo Bilateral De Inversión

Canadá y Colombia han negociado un Tratado de la Inversión Bilateral desde 1994. La quinta y última ronda de negociaciones tuvieron lugar en Ottawa entre el 13 y 15 de abril de 1999. Colombia envió el nuevo modelo final del BIT al Gobierno canadiense el 20 de septiembre de 2001.

- Preferencias Unilaterales

La solicitud formal para preferencias “especiales” del tipo otorgado por Canadá al CARICOM o por los Estados Unidos y la Unión Europea a los países andinos, ATPA y el Sistema General de Preferencias Andinas respectivamente, fue formulado en Abril del 2000 en Ottawa por la Ministra de Comercio Exterior de Colombia, actuando como Presidente de la Comisión Andina.

En Julio del 2001, el Primer Ministro Chrétien envió un comunicado al Presidente Pastrana expresando la disposición del gobierno canadiense para avanzar en el programa de liberalización del comercio propuesta por Colombia, pero empleando una aproximación regional con la Comunidad Andina.

En agosto de 2.001 la Comisión Andina fijó los criterios para conformar las listas en las que se solicita el trato especial para los productos subregionales. Estas listas recogen ATPA más productos adicionales. En la reunión del 30 de octubre, la Comisión recibió el informe sobre el trabajo realizado y encargó a Bolivia presentar la lista consolidada al Gobierno canadiense, lo cual se hizo en diciembre de 2001.



La iniciativa de liberalización es importante para la lucha colombiana contra las drogas, incrementar la paz y lograr una recuperación económica. Al extender esta oportunidad a nuestros vecinos y socios, la región andina consolidará un nuevo camino hacia el progreso económico y social.

Es nuestra opinión que estas preferencias deben consistir del siguiente esquema:

Un sistema amplio de preferencias de productos de interés inmediato para los países andinos a la luz de su exportabilidad.

Productos con potencialidad de crear nuevas oportunidades de trabajo.

Los productos deben ser competitivos en la arena internacional, tales como flores, calzado, artículos de cuero y textiles.

Estas preferencias deberán incluir reglas de origen flexibles.

- Foro Empresarial Colombo Canadiense

El I Foro Empresarial se llevó a cabo el 18 de mayo de 1999 en Bogotá, y contó con una importante participación de los sectores privados colombianos y canadienses, así como de representantes de ambos gobiernos. El II Foro estaba programado para el mes de septiembre de 2001, pero por los sucesos conocidos fue aplazado para el 2.002. Se proyecta celebrarlo en Medellín en el mes de septiembre del presente año.

Colombia, y particularmente este Ministerio, ha venido trabajando en varios aspectos identificados como prioritarios en el Primer Foro Empresarial como: la posibilidad de establecer rutas aéreas directas entre Colombia y Canadá, para lo cual se han hecho estudios de flujo de personas y de carga; el desconocimiento del mercado canadiense por parte de los empresarios colombianos, para lo cual se han llevado a cabo seminarios y se han hecho cartillas informativas; homologación de los organismos de control sanitarios y fitosanitarios, para lo cual se elevó la respectiva petición al Gobierno Canadiense; y en cuanto a las restricciones sanitarias, se solicitó al Gobierno canadiense cooperación para implantar el Sistema HACCP y aplicarlo en los procesos de producción que tienen como destino ese mercado.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC)

En términos generales, el hecho de mayor relevancia para el país y el Ministerio de Comercio Exterior, en relación con los asuntos de la Organización Mundial del Comercio (OMC), fue la participación en la Cuarta Conferencia Ministerial de la OMC. Dicha Conferencia fue celebrada en Doha, Qatar y culminó el 14 de noviembre pasado con una agenda global que tuvo en cuenta de manera balanceada los intereses de los países en desarrollo y los países desarrollados.

Los temas en los que estuvieron concentrados los trabajos de la conferencia fueron: Aplicación de los Acuerdos de la Ronda Uruguay; Agricultura; Propiedad



Intelectual y Acceso a los Medicamentos/Salud Pública; Medio Ambiente; Temas relativos a las Normas de la OMC; Temas de Singapur²⁹.

Como resultado de los trabajos adelantados en cada una de las áreas mencionadas, la Conferencia produjo una Declaración Ministerial que define una agenda balanceada de negociaciones de la OMC hasta el primero de enero del 2005, un programa de trabajo global en distintas áreas que ya se venían trabajando desde la Conferencia Ministerial de Singapur y nuevos trabajos educativos en temas que por su contenido tocan la agenda comercial multilateral³⁰.

La Conferencia también produjo una Declaración Política sobre la relación del Acuerdo sobre los ADPIC y la salud pública.

Otro logro importante fue la Decisión que adopta medidas concretas para abordar las cuestiones y preocupaciones de los países en desarrollo con respecto a la aplicación de los Acuerdos de la OMC y el procedimiento propuesto para la concesión de prórrogas previstas en el Artículo 27.4 del Acuerdo de Subvenciones para los países en desarrollo. Este último se constituye en un elemento esencial para los intereses de Colombia con miras a la preservación de instrumentos de apoyo a las exportaciones como las zonas francas y el Plan Vallejo bienes de capital.

La Declaración Ministerial de Doha establece o reitera mandatos de negociación en varias áreas de interés para Colombia que se enuncian a continuación:

- **Servicios**

Para el caso de las negociaciones en servicios, se reafirmaron las directrices de negociaciones aprobadas por el Consejo del Comercio de Servicios en marzo del presente año. Se establecieron plazos para la presentación de las peticiones iniciales de compromisos específicos (30 de junio de 2002) y para la presentación de ofertas iniciales (31 de marzo 2003). Al reafirmarse el mandato y las directrices de negociación, las negociaciones en servicios no serían costosas para el país, pues el trato especial y diferenciado garantiza que la liberalización sectorial no sea indiscriminada sino que se haría en función de nuestro estado de desarrollo económico general o sectorial. En este momento, el Ministerio de Comercio Exterior se encuentra revisando los ajustes a las ofertas de Colombia en la negociación, en desarrollo del compromiso enunciado anteriormente.

²⁹ Los temas de Singapur fueron aquellos acordados durante la Primera Conferencia Ministerial celebrada en ese país. Estos temas son: Relación entre Comercio e Inversiones, Interacción entre Comercio y Política de Competencia, Transparencia en la Contratación Pública y Facilitación del Comercio.

³⁰ Estos temas se refieren al de pequeñas economías; comercio, deuda y finanzas; y comercio y transferencia de tecnología.



- **Agricultura**

En materia de agricultura se logró un mandato más ambicioso que el establecido en el Artículo 20 del Acuerdo sobre la Agricultura y en el que "sin prejuzgar el resultado de las negociaciones", busca (i) mejoras sustanciales en el acceso a los mercados; (ii) reducciones de todas las formas de subvención a las exportaciones, con miras a su eliminación progresiva; y (iii) reducciones sustanciales de la ayuda interna que distorsiona el comercio.

- **Temas resultantes de la Primera Conferencia Ministerial de la OMC (Singapur 1996).**

En los temas de Singapur, se logró aplazar hasta después de la Quinta Conferencia Ministerial el comienzo de las negociaciones bajo el condicionamiento de que éstas sean acordadas siempre y cuando exista consenso explícito respecto de las modalidades de la negociación. Se reconoció la necesidad de otorgar asistencia técnica y apoyar la creación de capacidad en los países en desarrollo en cada uno de estos temas. Finalmente, se acordó que en el período que transcurra hasta la Quinta Conferencia Ministerial, se continuará con las labores hasta el momento adelantadas en la OMC con miras a la aclaración de temas específicos en cada una de esas cuatro áreas.

- Subvenciones a las exportaciones y antidumping.

Se convino la celebración de negociaciones para aclarar y mejorar las disciplinas previstas en el Acuerdo Antidumping y en el Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias. Igualmente en el contexto de estas negociaciones se acordó la aclaración y mejoramiento de las disciplinas relativas a las subvenciones a la pesca. Las negociaciones acordadas en estos dos Acuerdos son de gran importancia para el país, pues uno de sus resultados deberá ser normas claras y concretas que eviten y controlen el uso indiscriminado de estos dos acuerdos por parte de los países desarrollados en contra de las exportaciones originarias de los países en desarrollo.

En cuanto a las subvenciones a la exportación, el mandato busca la reducción de todas las formas de subvenciones con miras a su remoción progresiva. Aquí hay dos elementos a considerar. De una parte, el hecho de que se refiera a todas las formas de subvención a las exportaciones implica que otros instrumentos como los créditos a las exportaciones serían sometidos a compromisos de reducción con miras a su eliminación. Este aspecto es importante ya que la Unión Europea ha insistido que su disposición a negociar las reducciones en las subvenciones a la exportación dependerá de sí éstas se ponen en pie de igualdad, entre otras, con aquellas involucradas en los créditos a la exportación.



Adicionalmente, se prorroga el período de transición del artículo 27.4 para ciertas subvenciones a la exportación y para ciertos miembros en desarrollo hasta por un plazo de 7 años³¹ de acuerdo con el procedimiento establecido por el Presidente del Consejo General. Los demás países en desarrollo y con un orden similar de magnitud en el comercio mundial no serán tratados de forma diferente y por lo tanto se les otorgará la prórroga en el marco del artículo 27.4 después de tomar en cuenta la competitividad relativa en relación con los otros países en desarrollo que hayan pedido la prórroga al amparo del procedimiento mencionado.

Es importante resaltar que para Colombia, en relación con la Decisión sobre implementación, uno de los asuntos más importantes es la prórroga de las subvenciones al amparo del artículo 27.4. Quedarse por fuera de esa extensión podría tener efectos negativos para el desarrollo de las exportaciones no tradicionales colombianas, al tiempo que afectaría los flujos de inversión extranjera desde y hacia Colombia ante el posible desplazamiento hacia otros países del Centroamérica y el caribe que si gozarían de los beneficios de dicha prórroga.

En desarrollo de lo anterior, el Gobierno de Colombia solicitó en diciembre pasado al Comité de la OMC de Subvenciones y Medidas Compensatorias, la prórroga del período de transición para continuar con la aplicación de los programas de subvenciones a la exportación descritos más adelante, y le otorgue el mismo tratamiento en lo que respecta a los programas admisibles y la duración de las prórrogas del período de transición que reciban los países en desarrollo Miembros que hayan pedido dicha prórroga. Los programas que cubrieron en la solicitud fueron los siguientes: (i) Sistema Especial de Importación-Exportación de Bienes de Capital y repuestos (SIEX) y (ii) Régimen de Zonas Francas (ZF).

- Acceso a mercados.

En materia de acceso a mercados, si bien el mandato no es muy específico, deja espacios para que se amplíe de manera sustancial el acceso a los mercados por medio de, entre otros, la reducción de los aranceles y la ampliación de los volúmenes de los contingentes arancelarios o la eliminación de los mismos. Por ejemplo, para el caso del azúcar, Colombia enfrenta restricciones al acceso del mercado norteamericano debido al contingente arancelario que se aplica en Estados Unidos. Las negociaciones en acceso a mercados podrían lograr la ampliación de los volúmenes o la eliminación del contingente para llegar a un sistema de arancel único. También será importante para Colombia lo que se logre en materia de reducción de los aranceles elevados, los picos arancelarios y el escalonamiento de manera que se mejore el acceso en productos con mayor valor agregado.

³¹ Son los programas de subvenciones a la exportación i) en forma de exenciones totales o parciales de derechos de importación e impuestos internos, ii) que existían el 1º de septiembre de 2001 o antes, y iii) que son otorgados por países en desarrollo Miembros iv) cuya participación en el comercio mundial de exportación de mercancías no era superior al 0,10 por ciento, v) cuyo ingreso nacional bruto ("INB") para el año 2000, publicado por el Banco Mundial, era igual o inferior a 20.000 millones de dólares EE.UU.



- Acuerdo sobre la protección a los derechos de propiedad intelectual (ADPIC).

En términos generales, el resultado más significativo para los países en desarrollo de la Ministerial de Qatar fue el alcanzado en el tema de la relación entre el ADPIC y la Salud Pública. En este punto, la Declaración Ministerial otorgó mayor flexibilidad a los países en desarrollo en cuanto a la interpretación del ADPIC para combatir pandemias como el HIV/SIDA, malaria, tuberculosis y otras.

En particular, dicha Declaración Ministerial reconoció la preocupación que existe respecto de los efectos que la protección a la propiedad intelectual tiene sobre los precios de las medicinas. En este sentido, la Declaración subrayó que el ADPIC no debe ser interpretado como un impedimento para establecer medidas que permitan a los países miembros de la OMC proteger la salud pública y el acceso a los medicamentos para todos. Para estos efectos, se convino que los países miembros de la OMC pueden utilizar al máximo aquellas disposiciones del ADPIC que prevén flexibilidad en esta materia.

- Comercio y Medio Ambiente.

En materia de comercio y medio ambiente, la Conferencia Ministerial acordó negociaciones sobre la interrelación entre las reglas de la OMC y aquellas obligaciones comerciales específicas contenidas en los Acuerdos Multilaterales sobre Medio Ambiente -AMUMA-; el desarrollo de procedimientos para el intercambio permanente de información entre los secretariados de los AMUMAs y los comités relevantes en la OMC; y sobre la reducción o eliminación de las barreras arancelarias y no-arancelarias sobre bienes y servicios ambientales.

También se encomendó al Comité de Comercio y Medioambiente que se concentrara en aclarar ciertas normas de la OMC y formulara recomendaciones a la Quinta Conferencia Ministerial sobre la conveniencia de celebrar negociaciones sobre el efecto de las medidas ambientales en el acceso a los mercados; las disposiciones pertinentes del Acuerdo de los ADPIC y las prescripciones relativas al etiquetado para fines medioambientales.

En desarrollo de la Agenda Conjunta firmada el 26 de abril de 2001 entre el Ministerio de Comercio Exterior y el Ministerio del Medio Ambiente, se han realizado trabajos conjuntos para armonizar políticas comerciales y ambientales, especialmente aquellas que se incluyen dentro del Plan Estratégico Exportador y el Plan Colectivo Ambiental, con el objetivo de obtener las mayores ventajas en los foros de negociación comercial en los cuales Colombia participa.

El Ministerio de Comercio Exterior ha participado activamente en la ejecución de los acuerdos multilaterales vigentes en el marco del medio ambiente y relacionados con el comercio e igualmente, en el proceso de negociación y gestación de nuevos acuerdos multilaterales en estas materias que son



coordinados y liderados por los Ministerios de Relaciones Exteriores y del Medio Ambiente.

En cumplimiento de las instrucciones de los Ministros del Medio Ambiente, de Agricultura, de Salud y de Comercio Exterior se elaboró una Propuesta de Plan de Acción para la Bioseguridad de los Organismos Modificados Genéticamente (OMGs) y sus derivados. En desarrollo de esta Propuesta, el Ministerio de Comercio Exterior apoyó el financiamiento ofrecido por el Banco Mundial-GEF para Bioseguridad. Actualmente se está trabajando en la elaboración de la Norma Marco de Bioseguridad en Materia de Organismos Genéticamente Modificados (OGMs) y en la ejecución del proyecto Banco Mundial -GEF.

Dentro de su política de hacer más competitiva la oferta exportable nacional en los mercados internacionales, el Ministerio ha puesto en práctica la suscripción de convenios de competitividad en distintas cadenas. De los 41 convenios de competitividad exportadora que se han firmado en la actualidad, 20 de bienes y 2 de servicios poseen compromisos relacionados con los temas ambientales; estos temas son trabajados conjuntamente entre las instituciones del Sector Público relacionadas directamente con el tema ambiental como el Ministerio del Medio Ambiente, las Corporaciones Autónomas regionales y el ICA entre otros.

Dos nuevos convenios con proyección específica hacia los “Mercados Verdes” se firmaron durante el VI Encuentro de Productividad y Competitividad en marzo de 2002, sobre Productos Ecológicos (Agrícolas y Pecuarios como Hortalizas y Frutas, Café y Carne de Búfalo) y Productos Naturales de Origen Vegetal (No Maderables Provenientes el Bosque, Plantas medicinales, hierbas Aromáticas y Aceites Esenciales, entre otros)

En el marco del Equipo Negociador (grupo tripartito compuesto por el sector público, el sector privado y la academia, para fortalecer la posición y capacidad de negociación del país para las negociaciones del ALCA y de la OMC), se cuenta con la participación de la Academia en el tema específico de comercio y medio ambiente. Una universidad se encuentra elaborando el documento “Estrategias Colombianas para la Inserción de los Productos y Servicios Amigables con el Medio Ambiente en los mercados internacionales”. De igual forma se conformó un grupo interinstitucional de trabajo en la materia.

De otra parte, Colombia fue anfitrión del seminario sobre comercio y medio ambiente financiado por la Organización Mundial de Comercio, 5 a 7 de marzo de 2002, con participación de funcionarios de los Ministerios de Comercio y de Medio Ambiente de los países de Latinoamérica. El evento tuvo como finalidad facilitar la efectiva participación de los países en desarrollo de la región en las actividades sobre dichos temas contribuyendo así, a la preparación de los funcionarios para las próximas negociaciones en la OMC en torno a la materia.



- Banano

Durante la IV Conferencia Ministerial de la OMC en Qatar, en noviembre de 2001, fue emitida una decisión referente a la importación de banano por parte de la Unión Europea. La fruta queda incluida, al igual que los demás productos, en la exención a la cláusula Nación Más Favorecida (NMF) que permite dar un tratamiento arancelario preferencial a las importaciones procedentes de países ACP, hasta el 31 de diciembre de 2007.

No obstante, se prevén consultas acerca de las dificultades y cuestiones que puedan surgir para otros miembros de la OMC con ocasión de la aplicación de tal exención, las cuales deberán terminar al menos 3 meses antes de la entrada en vigencia del régimen arancelario (1º. de diciembre de 2005).

Diez días antes de terminar las negociaciones sobre la tarifa arancelaria, se nos deberá informar a los países no-ACP acerca de las intenciones de reconsolidación del arancel aplicable a la fruta y la metodología utilizada; 60 días después del anuncio de estas intenciones, podrá solicitarse un arbitraje, cuyo árbitro deberá determinar en los 90 días siguientes a su nombramiento si la reconsolidación tiene como resultado, al menos, el mantenimiento del acceso a los mercados para proveedores de banano; de no ser así, las CE deberán rectificar la situación, para lo cual, 10 días después del fallo arbitral, se iniciarán consultas; si no se llega a una solución mutuamente satisfactoria, se podrá solicitar un segundo arbitraje, cuyo árbitro será el mismo asignado al primer arbitraje y deberá determinar en los 30 días siguientes a la nueva solicitud, si las CE han rectificado la situación; si mediante la notificación del segundo laudo arbitral se evidencia que las CE no han rectificado la situación, dejará de ser aplicable la exención (waiver) otorgada al banano a partir de la entrada en vigor del régimen arancelario (1º. de enero de 2006).

De otro lado, la Decisión sobre el régimen de transición permite a la Unión Europea la discriminación, entre el 1º. de enero de 2002 y el 31 de diciembre de 2005, relativa a las restricciones a las importaciones de banano para el contingente C (de 750.000 toneladas), que hubiera sido otorgado en forma exclusiva a los países ACP mediante el nuevo régimen arancelario de importación de banano a la Unión Europea, para lo cual la Decisión también prevé el mecanismo de consultas.

Estos nuevos acuerdos, establecidos en el marco de la Conferencia Ministerial, tranquilizan en cierta medida a los productores de banano de países no ACP, que exportamos a la Unión Europea.

Colombia ha sido persistente en la búsqueda de una posición unificada latinoamericana frente a la UE para lograr influir sobre el tenor y alcance del futuro Régimen Único del Banano que impera a partir del 1º de julio del presente año.



El Ministerio de Comercio Exterior viene trabajando estrechamente con el sector privado bananero nacional. El nuevo esquema de importación de banano a la UE es un paso positivo en la medida en que se eliminó la utilización del método de “primer llegado, primer servido” y se hace uso de referencias históricas.

El 16 de marzo de 2001, el Consejo Superior de Comercio Exterior aprobó la distribución del CERT para las exportaciones de banano, y el 4 de abril del mismo año se expidió el Decreto 587 mediante el cual se distribuye el CERT a razón del 90% para los productores de banano y el 10% restante para las sociedades de comercialización internacional.

COMUNIDAD ANDINA

La dimensión de la Comunidad Andina, conformada por una población que supera los cien millones de habitantes y un producto bruto de más de 280 mil millones de dólares, que la han convertido en el tercer mercado del Continente después del Nafta y del Mercosur. Dado su gran atractivo para la inversión extranjera, se ha constituido en el principal destino de las exportaciones no tradicionales de los países socios.

De las exportaciones intrasubregionales, que alcanzan los cinco mil ochocientos millones de dólares, el 91% corresponde a productos manufacturados, con un positivo impacto sobre la industria y el empleo subregional. Característica principal del comercio intracomunitario es la gran diversificación de las exportaciones comunitarias al mundo, superando a los Estados Unidos y a la Unión Europea.

Durante el año 2001 las exportaciones intracomunitarias crecieron 10 por ciento respecto al año 2000, registrando 5 680 millones de dólares. Colombia fue el país que mayor participación tuvo en el total de las exportaciones, con un monto de 2.744 millones de dólares, para un crecimiento del (26,7%) respecto del exportado en el año 2000.

Colombia fue el país que más contribuyó a la recuperación del comercio intracomunitario durante el 2001, al realizar exportaciones hacia Venezuela por valor de 1.727 millones de dólares, y por 691 millones de dólares hacia Ecuador, lo cual representa un aumento del 33 y 50 por ciento respectivamente, frente al año 2000.

Para el periodo Enero - Abril del año 2002, las exportaciones de Colombia hacia la Comunidad Andina, crecieron un 3% respecto del mismo periodo del año anterior; este modesto incremento es un reflejo de las dificultades que se presentan en el entorno económico internacional, que no escapa a la subregión.

En materia normativa, vale la pena mencionar las siguientes Decisiones aprobadas por la Comisión y el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores:



Decisión 507 por la cual se actualiza la Nomenclatura NANDINA acorde con la Tercera Recomendación de Enmienda al Sistema Armonizado del 25 de junio de 1999 aprobada por el Consejo de Cooperación Aduanera; en aplicación de esta Decisión, Colombia expidió el Decreto 2800 de 2001 que adoptó el Arancel de Aduanas, mediante el cual se actualizó la nomenclatura en los Acuerdos Comerciales vigentes, para facilitar la identificación de los productos en los procesos de importación y exportación, trabajo que actualmente se está adelantando.

Por medio de la Decisión 510 se adoptó el Inventario de Medidas Restrictivas del Comercio de Servicios, norma que permite identificar fácilmente las medidas restrictivas o contrarias a los principios de Acceso a Mercado y/o Trato Nacional que los Países Miembros mantienen sobre el comercio de servicios.

Por medio de la Decisión 511 se fijan las pautas para establecer bases metodológicas armonizadas para las estadísticas comunitarias y adoptar las recomendaciones internacionales más recientes en esta materia.

En Agricultura se avanzó en la eliminación de varias de las distorsiones y perforaciones que comprometían seriamente la competitividad de las agroindustrias colombianas. Se expidieron entre otras, la Decisión 512 que permite a Colombia limitar la aplicación de los derechos variables adicionales del Sistema Andino de Franjas de Precios (SAFP) para los productos que forman parte de la Franja del Aceite Crudo de Palma, de la Franja del Aceite Crudo de Soya y de la Franja de la Soya en Grano del SAFP, hasta un nivel tal que el arancel total para sus importaciones no resulte superior al cuarenta por ciento (40%). Igualmente, mediante las Decisiones 518 y 521 se modificaron las decisiones referentes al SAFP y Valoración Aduanera, logrando aclarar el funcionamiento del SAFP y la normativa andina en materia de Valoración Aduanera.

La Decisión 515 establece el marco jurídico andino para la adopción de medidas sanitarias y fitosanitarias de aplicación al comercio intrasubregional y con terceros países de plantas, productos vegetales, artículos reglamentados, animales y sus productos; en cumplimiento de la Decisión 519 los Países Miembros ejecutarán un Programa Subregional de Erradicación de la Fiebre Aftosa para el período 2002-2009.

La Decisión 516 sobre armonización de legislación en Cosméticos, actualiza la legislación andina a los estándares mundiales para acceder al mercado andino mediante la notificación obligatoria del producto ante las autoridades sanitarias, sin necesidad de trámites previos para aprobación de registro.

Colombia ha liderado una sana Política de Relacionamento Comercial y el desarrollo de una estrategia conjunta, elemento fundamental para la consolidación de la integración andina frente a terceros, lograr una única preferencia a la producción subregional y evitar distorsiones a la competencia y obstáculos al



comercio. Frente a negociaciones complejas como ALCA, Mercosur, Unión Europea y OMC, una acción concertada y en bloque es indispensable para defender efectivamente los intereses comunitarios.

En la actualidad la Comunidad Andina, reitera la consolidación de un mercado común para el año 2005, con lo cual se sientan las bases para la aplicación comercial de una política comercial conjunta en relación con terceros y la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas entre los países miembros.

El Mandato Presidencial de Santa Cruz de la Sierra, reafirma el compromiso de establecer el Mercado Común y perfeccionar la zona de libre comercio así como el de adoptar y aplicar un Arancel Externo Común, aunado a un acuerdo de armonización de políticas macroeconómicas en el plazo de dos años como elemento fundamental del proceso de formación del Mercado Común Andino.

Para lograr el mercado común, la CAN adelanta trabajos tendientes a conformar un Arancel Externo Común (AEC), que le permita consolidar una sólida política comercial en relación con terceros, pues el AEC que se defina será la tasa base de negociación de la Comunidad Andina en el ALCA, que debe ser presentada en octubre del presente año.

En la conformación del AEC, se tiene presente que una estructura arancelaria común es indispensable para fortalecer la integración de las economías andinas no sólo para corregir las distorsiones que alteran las condiciones de competencia, sino también para mejorar la competitividad del aparato productivo subregional, otorgándole al arancel un perfil claramente exportador, que mejore las condiciones de producción, con miras a elevar la participación en el mercado internacional.

Este Ministerio, en colaboración con el DNP viene desarrollando un trabajo de análisis de los principales índices y variables para asignar a la producción de bienes los niveles del arancel establecidos en la Declaración de Santa Cruz: 0%, 5%, 10% y 20%. El trabajo busca evitar distorsiones al comercio, proteger los sectores donde exista evidencia importante de lograr sustitución de importaciones y minimizar el costo asumido por los consumidores sin lesionar en lo posible, las finanzas públicas. Es importante mencionar que representantes del sector productivo no comparten la eliminación del nivel de 15%.

Colombia y Venezuela han realizado ejercicios que permiten afirmar que es posible presentar un listado de desgravación para CAN-Mercosur completamente comunitario. Ecuador no se ha plegado a tal voluntad. Perú ha mostrado que no adoptará posiciones comunitarias en este tema. Ecuador y Perú están a la espera de obtener ganancias de un acuerdo de AEC al interior de la Comunidad Andina, generando situaciones inequitativas en el seno de la misma. Entre tanto, Colombia y Venezuela, los países que ganarían con el acuerdo con Mercosur, negociarían bajo una lógica comunitaria.



La meta de lograr un Mercado Común en el 2005, supone la eliminación de restricciones y gravámenes al libre comercio de mercancías así como la armonización de políticas macroeconómicas, especialmente en materia cambiaria, fiscal y financiera.

- **ASUNTOS PUNTUALES.**

- Ecuador

i) Licores. Con el fin de eliminar el incumplimiento de Colombia, declarado por el Tribunal de Justicia por los tratamientos discriminatorios que aplican los Departamentos a los alcoholes y licores de origen subregional, este Ministerio remitió al de Hacienda para su aval, un Proyecto de Ley que busca facilitar el comercio de dicho producto a nivel andino.

ii) Arroz. Colombia difirió en 15 puntos porcentuales el AEC y amplió hasta el 30 de junio de 2002 y diez (10) días adicionales, la salvaguardia para un contingente de 123 mil toneladas de arroz paddy seco. Entre los Ministerios de Agricultura de los dos países, se suscribió un Acuerdo de compra por parte de Colombia de 70.000 toneladas. La Secretaría General de la CAN dictaminó incumplimiento y dispuso el levantamiento inmediato de las restricciones cuantitativas.

iii) Azúcar. Desde finales de 1998, Ecuador restringió las importaciones de azúcar de Colombia. En octubre de 2001, el Tribunal de Justicia formuló cargo de incumplimiento a Ecuador; este Ministerio solicitó a la Secretaría General realizar seguimiento al tema.

iv) Restricciones al libre flujo de transporte. Se mantienen en la frontera de Colombia con Ecuador. El 6 de febrero de 2002, el Tribunal de Justicia Andino autorizó la aplicación de un gravamen de 5% a las importaciones provenientes tanto de Colombia como de Ecuador, en cinco principales productos.

v) Sector automotor. Ecuador aplica un gravamen arancelario de 0% a la importación de chasis, chasis descabinados, buses y busetas para el transporte escolar y taxis nuevos. El Tribunal autorizó gravámenes adicionales de 5%, a importaciones procedentes y originarias del Ecuador, de cinco productos a elección de los países.

vi) Eliminación del Trigo de la Franja de Precios. Ecuador unilateralmente eliminó la aplicación del SAFP al Trigo y productos vinculados. En agosto del 2000 la Secretaría General dictaminó el incumplimiento. Colombia le solicitó realizar seguimiento al tema.



vii) Incumplimiento de la Decisión 370. Las últimas 247 subpartidas de las excepciones al Arancel Externo Común debieron eliminarse el 31 de julio de 2000. El 24 de agosto de 2001, el Tribunal Andino de Justicia declaró el incumplimiento.

viii) Oleaginosas. En agosto de 2001, Ecuador estableció un contingente de 128.000 toneladas de torta de soya y 70.000 toneladas de frijol de soya sin el pago de gravámenes hasta el 31 de agosto de 2002, contraviniendo el SAEP. El 30 de noviembre de 2001, la Secretaría General dictaminó el incumplimiento. También mantiene licencias previas para algunas subpartidas de la cadena de oleaginosas; la Secretaría General las calificó como restricción a las importaciones.

ix) Papa. Ecuador no entrega permisos sanitarios para la importación de papa aduciendo riesgo de “polilla guatemalteca” a pesar de contar con los certificados sanitarios colombianos. El 15 de mayo de 2002, la Secretaría General de la CAN comunicó a Colombia el inicio de la investigación.

- Perú

i) Perú estableció una sobretasa del 5% a 381 subpartidas a las cuales había disminuido el arancel del 12 al 7%, en contravención de la Decisión 414 que establece que: “los márgenes de preferencia se otorgarán sobre los gravámenes aplicables a las importaciones procedentes de terceros países, al momento del despacho de las mercancías”. No obstante, el gobierno peruano no reconoce la preferencia aplicable a la sobretasa mencionada. Se elevó queja ante la Secretaría General de la Comunidad Andina.

ii) Zonas Francas. Perú dispuso que las mercancías originarias y/o procedentes de Zonas Francas o de empresas que gocen de beneficios de usuarios de Zona Franca, de acuerdo a lo establecido en los Acuerdos Comerciales de ALADI y Comunidad Andina, no gozarán de las preferencias arancelarias pactadas. Contraviene la Decisión 414. La Secretaría General emitió nota de observaciones.

- Venezuela.

i) Restricciones a los productos agrícolas a través de la utilización de los permisos sanitarios. El Gobierno venezolano restringe la importación de productos agropecuarios, a través de la no-expedición y/o demora de los Permisos Sanitarios. Los principales casos están relacionados con papa para consumo; huevos para consumo; Carne y Champiñones frescos. Por estos hechos se adelantan los correspondientes procesos ante la Secretaría General de la Comunidad Andina y/o ante el Tribunal Andino de Justicia.

ii) Exigencia de un “*permiso sanitario de importación y/o exportación*” para medicamentos y alimentos de uso animal, con un costo de cinco unidades tributarias (5UT), es decir, 75.000 Bolívares por cada operación de importación;



además, estableció un mecanismo de licencia previa para las importaciones de estos productos. En espera del pronunciamiento de la Secretaría General.

iii) Salvaguardias: a) al azúcar: Venezuela mantiene una salvaguardia al comercio del azúcar (132 mil toneladas anual). Cursa proceso ante el Tribunal de Justicia. En espera de la sentencia. b) a las oleaginosas: Venezuela impuso un gravamen del 29% y licencia previa de importación a los aceites crudos, grasas, aceites vegetales y sus fracciones, y a las margarinas. La Secretaría General se abstuvo de iniciar procedimiento, aduciendo impedimentos de carácter legal. Colombia reiteró la solicitud.

iv) Visado consular: Venezuela exige la consularización del Certificado de Inspección Sanitaria expedido por el Servicio de Salud de Norte de Santander, contraviniendo la Decisión 328 y el Convenio del sello de apostille. Se espera la apertura de investigación.

v) Precios de referencia a los textiles y confecciones: Venezuela estableció en enero de 2002, un Sistema de Bandas de Precios de Referencia para los textiles y las confecciones, sistema que se convierte finalmente en precios oficiales. La Secretaría General, determinó que ésta práctica constituye un gravamen y solicitó dejar sin efecto la medida. Venezuela interpuso recurso de reconsideración.

vi) Sobretasa de servicios aduaneros. Venezuela mantiene una sobretasa del 1% del valor FOB de las importaciones. Fue calificada por el Tribunal Andino de Justicia como gravamen y autorizó a los Países Miembros a imponer un gravamen hasta de 5% sobre cinco productos que se importen desde Venezuela.

vii) Medidas de promoción de los sectores productivos a través de la contratación pública. Estableció preferencias a la industria local venezolana, restringiendo la equitativa participación de proveedores colombianos. Se notificó a la Secretaría.

viii) Transporte: Venezuela mantiene desde 1999 la salvaguardia a los servicios de transporte internacional de carga por carretera. En agosto de 2001, el Tribunal Andino autorizó la imposición de un gravamen adicional de 5% a las importaciones de hasta 5 productos procedentes y originarios de Venezuela.

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

El TLC-G3 fue suscrito el 13 de junio de 1994 en la ciudad de Cartagena de Indias, aprobado por el Congreso de la República de Colombia mediante la Ley 172 del 20 de diciembre de 1994 y entró en vigencia el 1 de enero de 1995. La Honorable Corte Constitucional declaró exequible la citada Ley mediante Sentencia No. C-178 del 25 de abril de 1995. El Tratado está estructurado sobre la base de tres aspectos globales, que son el Comercio de Bienes, el Comercio de Servicios y Otros aspectos en materia de normalización técnica, compras del



Estado, política de empresas del estado, inversiones, propiedad intelectual, solución de controversias, administración del acuerdo y transparencia.

El 1 de julio de 2002, Colombia puso en vigencia la octava etapa de desgravación que establece el Anexo I al artículo 3-04 del Tratado, cuyo principio general establece que el universo arancelario se desgravará de manera gradual y automática en un período de 10 años. A su vez, México emitió la norma respectiva en diciembre del 2001 para poner en vigencia esta octava etapa de desgravación.

El comercio global entre los dos países se incrementó 10.6% del año 2000 al 2001, al pasar de US\$684 millones a US\$ 758 millones. En el año 2001 continuó el déficit comercial para Colombia de US\$284; sin embargo nuestros ingresos por exportaciones han aumentado en US\$30 millones, frente al año anterior en donde se transaron un total de US\$230 millones. Las importaciones provenientes de México para el año 2001 igualmente han aumentado en US\$40 millones, frente al año anterior en donde se transaron un total de US\$454 millones.

El comercio global entre los dos países se incrementó 6.2% en el período enero a abril de 2001 a 2002, al pasar de US\$229 millones a US\$ 243 millones. Durante el periodo mencionado del 2001 el déficit comercial para Colombia fue de US\$54.9 millones, aún cuando nuestros ingresos por exportaciones han aumentado en US\$20 millones. Las importaciones provenientes de México para el período enero - abril de 2002 disminuyeron US\$6 millones, frente al mismo período del año anterior en donde se transaron un total de US\$159 millones.

En septiembre del 2001 se realizó la IV Reunión de la Comisión Administradora del G-3 en Ciudad de México. En esta Reunión se definieron aspectos relacionados con el desarrollo del Tratado, tendientes a incrementar los flujos comerciales entre los tres países que forman parte del Acuerdo, tales como la firma de la Decisión No. 30, mediante la cual se otorga una dispensa para que ciertos bienes textiles y del vestido puedan utilizar insumos no originarios y gozar de las preferencias del Tratado. Dicha dispensa tiene vigencia de un año, a partir de octubre de 2001. A este respecto, el Ministerio ya está trabajando para la prórroga y aumento de esta Dispensa el próximo mes de octubre.

México y Colombia acordaron realizar la 1ª aceleración en la desgravación arancelaria, que representa la eliminación recíproca a los aranceles de 53 productos de interés exportador de los dos países; entre otros se eliminaron los aranceles para ciertos productos químicos, herbicidas, llantas, lijas, y partes para teléfonos. Estos 53 productos representan la eliminación de aranceles para un comercio bilateral de aproximadamente 18 millones de dólares. La aceleración de la desgravación para los productos acordados entró en vigencia en ambos países –México y Colombia- en marzo de 2002, una vez cada Parte finalizó los trámites de Ley.

Se acordó realizar la V Reunión de la Comisión Administradora a finales del I semestre de 2002, con el fin de evaluar los temas mencionados y dar lineamientos



para el futuro próximo. Por distintos motivos la Reunión no se ha realizado. Se está planteando la posibilidad de llevarla a cabo a finales del mes de julio en la ciudad de Caracas, Venezuela.

Por otro lado, el pasado 12 y 13 de junio se llevó a cabo en la Ciudad de México una reunión entre los responsables del grupo de trabajo de reglas de origen, para revisar la modificación de las reglas de origen específicas del TLC-G3 debido a las adecuaciones del Sistema Armonizado 2002. Venezuela no pudo asistir a la reunión, por lo tanto se está coordinando una fecha próxima para revisar los temas atinentes a este grupo de trabajo, que no pudieron analizarse por la no presencia de Venezuela.

Para Colombia es importante que se reúnan a la brevedad posible los grupos de Reglas de Origen y Procedimientos Aduaneros, Sector Automotor, Medidas de Normalización y Servicios e Inversión, antes de la realización de la próxima Comisión Administradora.

MERCADO COMUN DEL SUR (MERCOSUR)

El 16 de abril de 1998, los cinco países andinos y los cuatro del Mercosur suscribieron el Acuerdo marco para la creación de la Zona de Libre Comercio entre ambos bloques que beneficiaría a una población de 300 millones de habitantes, cuyo Producto Interno Bruto asciende a 1,2 billones de dólares.

Las negociaciones debían desarrollarse en dos etapas: primero, a través de un Acuerdo de Preferencias Arancelarias Fijas y después se completaría el proceso con el acuerdo de libre comercio propiamente dicho.

Luego de la suscripción de los Acuerdos de Complementación Económica CAN-Brasil en agosto de 1999 y CAN-Argentina el 29 de junio de 2000, las negociaciones entre la Comunidad Andina y el Mercosur han ingresado a su segunda fase y, por lo tanto, tienen como objetivo suscribir un Acuerdo de Libre Comercio.

Con Paraguay y Uruguay se tienen Acuerdos de Alcance Parcial con unos pocos productos, que fueron suscritos a principios de 1993 y están vigentes hasta el 31 de diciembre de 2002.

Las negociaciones entre la CAN y Mercosur se reanudaron en el primer semestre de 2001, y se han continuado desde entonces. La negociación es importante en el escenario actual de ALCA, por cuanto permitirá fortalecer la posición negociadora de la Comunidad Andina, acceder anticipadamente al mercado de Mercosur y aprovechar la asimetría que en este contexto Mercosur ofrece. Colombia ha adoptado una posición de liderazgo y jalonamiento para el avance de las negociaciones y conserva una estrategia similar a la de Venezuela. Sin embargo,



Ecuador y Perú parecen manejar más una lógica negociadora individual y no colectiva, lo cual probablemente genere otros escenarios de integración.

- Argentina

Con el ánimo de fortalecer y profundizar el proceso de integración de América Latina y a fin de alcanzar los objetivos previstos en el Tratado de Montevideo de 1980, mediante la concertación de acuerdos económico-comerciales lo más amplios posibles, se negoció en el marco de la CAN, el Acuerdo de Complementación Económica N° 48 con Argentina el 29 de junio de 2000, cuya vigencia vence el 31 de diciembre de 2002. Este Acuerdo fue incorporado provisionalmente a la legislación Nacional con los Decretos Nos. 1595 y 1596 del 22 de agosto de 2000. Así mismo, se mantienen las preferencias derivadas del Acuerdo Regional N° 4 (PAR).

El Acuerdo es asimétrico a favor de Colombia con preferencias en promedio en niveles altos que van entre el 50 y 100%, generando un aprovechamiento del 80% de nuestras exportaciones que en su gran mayoría son productos de mayor valor agregado.

Los principales productos beneficiados por el Acuerdo se encuentran: café tostado y productos derivados del café, carbón, flores, pañales desechables, cepillos de dientes, hilados de spandex, cápsulas de gelatina, confecciones, libros, ropa interior, ácido cítrico, caprolactama y láminas de polipropileno.

El comercio bilateral ha registrado una leve recuperación en los últimos años después que en 1998 alcanzó US\$214.6 millones, cifra que disminuyó significativamente en los últimos años, y que en el 2001 se ubicó en US\$ 164.8 millones. Este país es uno de nuestros principales socios comerciales de la ALADI, después de Venezuela, Brasil, Ecuador, México, Chile y Perú. En 1998, la relación comercial con esta economía, representaba aproximadamente el 19.5% del intercambio total colombiano con ALADI. Actualmente, participa en el 1.0% de nuestras exportaciones y en el 0.3% del total de importaciones.

- Brasil

La conveniencia de ofrecer a los agentes económicos reglas claras y previsibles para el desarrollo del comercio y la inversión, que propicien de esta manera, una participación más activa de los mismos en las relaciones económicas y comerciales del país y para fortalecer el proceso de integración entre la Comunidad Andina y el Brasil se suscribió el Acuerdo de Complementación Económica N° 39 el 12 de agosto de 1999. Este acuerdo fue aprobado mediante la Ley 661 del 30 de julio de 1991 y desarrollado con los decretos 1145 del 13 de junio de 2001 y 2617 del 4 de diciembre de 2001.



La vigencia del ACE N° 39 venció el pasado 30 de junio. El Ministerio solicitó formalmente prorrogar este Acuerdo hasta el 31 de diciembre de 2002, y se está a la espera de la confirmación por parte de Brasil.

El crecimiento del comercio bilateral y la insistencia de varios gremios y empresas para ampliar este acuerdo, llevó a que Colombia negociara en la Comisión Administradora del Acuerdo la profundización de preferencias y la incorporación de nuevos productos mediante los Protocolos Adicionales 2, 3 y 4 de 2001 que cubren cerca de 200 subpartidas, de la industria química, cosmética, textil, confección, vidrios y sus manufacturas.

Las exportaciones Colombianas beneficiadas por el Acuerdo cubren el 86% de las exportaciones a Brasil. En cuanto al comportamiento del comercio se ha registrado que la balanza comercial entre Colombia y Brasil históricamente ha sido deficitaria para Colombia, pero cabe destacar que este déficit había presentado crecimientos decrecientes desde 1997 hasta el 2000, pero durante el año anterior registró el mayor crecimiento de toda la última década. Es decir que la balanza comercial en el 2001, frente al mismo periodo de 2000, es adverso a la tendencia de los últimos seis años, en los cuales se redujo el déficit en un 22%. La situación desfavorable par el año 2001, se debe principalmente a la crisis que han venido afrontando las dos economías más fuertes del cono sur, Brasil y Argentina, las cuales estuvieron acompañadas de reformas en su sector externo con fuertes devaluaciones que favorecen las exportaciones.

- Chile

El comercio global de 2000 a 2001 tuvo un ligero descenso del 1% por una caída en las ventas de azúcar a ese mercado.

Las exportaciones colombianas registradas para el 2001, alcanzaron los US\$167.9 con una participación del sector industrial que pasó del 85% en el 2000 al 96% en el 2001, por una mayor diversificación de productos de la industria liviana con productos de confecciones, jabones y cosméticos, plástico, editoriales entre otros. Las exportaciones para el período enero - abril de 2001-2002 descendieron en 12% al pasar de US\$54.9 millones a US\$ 65.6 millones.

Las importaciones provenientes de Chile para el período registraron un incremento del 12%, que se manifiesta en un déficit comercial para Colombia de US\$ 83.8 millones. Así mismo, las importaciones para el período enero - abril de 2001-2002 aumentaron en 16% al pasar de US\$83.5 millones a US\$ 97.5 millones, registrando un déficit ante ese mercado de US\$31.9 millones

Colombia y Chile enmarcan sus relaciones bilaterales y comerciales en el Acuerdo de Complementación Económica - ACE-24 suscrito el 6 de diciembre de 1993, con el objeto de establecer un espacio económico ampliado, en el marco del Tratado de Montevideo que creó la Asociación Latinoamericana de Integración – ALADI –.



Este Acuerdo es de los mas cercanos a los llamados acuerdos comerciales de nueva generación, pues incluyó ámbitos que exceden las negociaciones para el acceso de los bienes a los mercados, al incluir temas que se venían negociando en los foros multilaterales como la inversión extranjera, mecanismos de solución de diferencias, compras estatales, medidas de defensa comercial, entre otros.

A junio de 2002 la liberación de los aranceles cubre el 96% del universo arancelario que representa la eliminación total de los aranceles para el 95% del comercio entre los dos países. La desgravación de los aranceles en curso está compuesta por un número reducido de productos, que culminará a 31 de diciembre de 2006, cubre alimentos para animales, jugos de cítricos, petróleo y sus derivados, objetos de vidrio y cerámicos, tableros de madera y algunas manufactura de cobre.

Los productos más sensibles inician la desgravación el 1° de enero de 2007 y termina el 31 de diciembre de 2011, estos productos son: lácteos, cereales, semillas oleaginosas y aceites, azúcar, tortas y demás residuos de aceites y grasas, adhesivos a base de caucho, aceite esteárico y oleico y demás ácidos grasos.

- Acceso del azúcar Colombiano en el mercado de Chile

Desde 1997, el azúcar fue negociado junto con los demás productos que estaban en las excepciones del programa de desgravación del ACE 24, con una desgravación lineal en 5 periodos a partir del 1° de enero de 2007 hasta el 31 de diciembre de 2011.

En ese momento Chile aplicaba al azúcar originario de Colombia un arancel fijo del 11% al cual se le adicionaba un arancel variable, que podía subir hasta el 31.5%, tope consolidado por Chile en la OMC, que luego fue negociado e incrementado al 98%, lo cual lleva a vulnerar el artículo 5° del Sexto Protocolo del Acuerdo Bilateral en el que se establece para los productos del sistema de bandas (franjas) de precios, la no-inclusión de nuevos productos ni la modificación de los mecanismos ni aplicarlos de tal forma que impliquen un deterioro en las condiciones de acceso para las Partes. Este es el "statu quo" que en materia específica de franjas de precios quedó en el Acuerdo.

Ante las diferencias de interpretación e incumplimiento de estos compromisos, Colombia en la X Reunión de la Comisión Administradora realizada el 27 de noviembre de 2001, solicitó el reconocimiento del "statu quo" antes señalado.

Igualmente, en esta Reunión de Comisión Colombia solicitó compensación con un cupo preferencial de cero arancel para el azúcar, ante el desconocimiento como proveedor sustancial del mercado de azúcar en ese país, si tenemos en cuenta que Colombia participa en más del 10%, compensaciones que fueron negociadas



con los proveedores sustanciales del mercado azucarero de Chile, por el aumento del arancel consolidado en la OMC, al subir el arancel de 31.5% al 98%.

Colombia ante la dilación y el incumplimiento de las condiciones de acceso para azúcar en Chile, que amenaza seriamente la industria azucarera colombiana, adoptó medidas compensatorias comerciales mediante la aplicación de arancel para los vinos chilenos.

En la primera reunión Extraordinaria de la Comisión Administradora del Acuerdo realizada el 12 de junio de 2002, los dos países presentaron sus respectivas solicitudes en materia de acceso tanto para el azúcar de Colombia como para los vinos de Chile, como respuesta las delegaciones de los dos gobiernos se comprometieron en adelantar las respectivas consultas internas para avanzar en una definición positiva en la próxima reunión de la Comisión Administradora. Así mismo, se adelantó la revisión del reglamento de solución de diferencias del ACE 24.

CENTROAMÉRICA Y EL CARIBE

Ante la solicitud de los empresarios colombianos de profundización de los Acuerdos de Alcance Parcial suscritos en el marco de la ALADI con algunos países de Centro América y El Caribe, el Ministerio de Comercio Exterior una vez evaluó dicha solicitud, decidió adelantar las negociaciones que se describen a continuación.

- Con el Mercado Común Centro Americano

Con los países del Triángulo Norte de Centro América – Guatemala, Honduras y El Salvador -. Se inició la negociación de un Acuerdo Comercial de Preferencias Arancelarias Fijas entre la Comunidad Andina (CAN) y estos países; sin embargo, el proceso de negociaciones no fue el esperado debido a la cantidad de países que intervienen y a la falta de acuerdo entre las Partes en cuanto a las preferencias a otorgarse mutuamente y a la solicitud de asimetrías a favor de algunos países de la CAN. Por estos motivos, la negociación quedó suspendida.

- Con Honduras y Guatemala.

En el año de 2001, la balanza comercial de Colombia con Honduras fue positiva (US\$ 22,9 millones). Las exportaciones fueron de US\$ 24,6 millones y las importaciones de US\$ 1,7 millones. Por su parte, de enero - abril de 2002, las exportaciones fueron de US\$ 9 millones (crecieron 5% con respecto al mismo período de 2001) y las importaciones durante el período enero - marzo de 2002 fueron de US\$ 0,35 millones (aumentaron 56% con respecto a ese mismo período de 2001), generando una balanza positiva de US\$ 8,65 millones.



En el 2001 en desarrollo del Acuerdo de Alcance Parcial (AAP) N° 9, Colombia logró reciprocidad y profundización de las preferencias arancelarias que le había otorgado unilateralmente en 1984 a Honduras en el marco del Artículo 25 de la ALADI. Los dos países ampliaron las preferencias de manera mutua en un grupo adicional de productos.

El número de productos con preferencias mutuas corresponde a unos 80 y en su mayoría son del 100%. Se cuenta, entre otros, con algunos productos de la carne bovina, concentrados de café, tabaco, insecticidas, fungicidas y herbicidas, botellas plásticas, llantas nuevas de caucho, madera, papel higiénico, bragas y sostenes, cocinas, herramientas y de las construcciones prefabricadas. Estas preferencias están vigentes en los dos países desde el mismo año de 2001.

Frente a Guatemala, Colombia presenta una balanza comercial positiva de US\$ 66,6 millones en el año de 2001. Las exportaciones fueron de US\$ 76,7 millones y las importaciones de US\$ 10,1 millones. Por su parte, de enero - abril de 2002, las exportaciones fueron de US\$ 24,4 millones (crecieron 1,9% con respecto al mismo período de 2001) y las importaciones durante el período enero - marzo de 2002 fueron de US\$ 1,8 millones (disminuyeron 32% con respecto a ese mismo período de 2001), generando una balanza positiva de US\$ 22,6 millones.

En el 2001, entre las exportaciones, se destacan las industriales (77,5%): principalmente: química básica (22,0%), maquinaria y equipo (13,7%), jabones y cosméticos (6,8%), editoriales (5,9%), productos de plástico (5,8%), confecciones y textiles (5,6%), papel (4,4%), metalúrgica (1,6%), calzado y manufacturas de cuero (1,3%) y algunos agroindustriales (1,3%). Tienen potencialidad las construcciones prefabricadas y los kits de vivienda para esas construcciones. Entre los productos primarios, se destacan las exportaciones de carbón.

Con Guatemala, se realizó una negociación durante el primer semestre del año 2002, cuyo resultado fueron unos nuevos textos normativos que reemplazarán el vigente AAP de 1984, y adicionalmente se negociaron preferencias recíprocas.

A la fecha, falta la suscripción del Protocolo Modificatorio al AAP que incluirá las preferencias arancelarias de parte y parte, y de ser posible se adelantaría un Bit con Guatemala de lo cual se está verificando su viabilidad. Las listas de productos negociadas, incluyen preferencias de 100% de lado y lado para un poco más del 50% de dichas listas. El número de productos contenidos en estas listas es cercano a 250 de parte y parte. Adicionalmente, los países se otorgaron preferencias que oscilan entre el 20% y 80% para el restante 50% de dichas listas.

De los productos que se negociaron, Colombia exporta a Guatemala US\$ 9,9 millones (1,2% de US\$ 805,9 millones que es exportado por Colombia al mundo de esos productos) e importa US\$ 3,2 millones (0,4% de US\$ 781,9 millones lo cual es lo importado por Colombia del mundo). Por otro lado, de los mismos productos, Guatemala exporta al mundo US\$ 342,9 millones e importa US\$ 510,9 millones.



- Con El Salvador.

La balanza comercial de Colombia con El Salvador fue positiva durante el año de 2001 (US\$ 28,6 millones). Las exportaciones fueron de US\$ 29,1 millones y las importaciones de US\$ 0,5 millones. Por su parte, de enero - abril de 2002, las exportaciones fueron de US\$ 9,7 millones (crecieron 9,4% con respecto al mismo período de 2001) y las importaciones durante el período enero - marzo de 2002 fueron de US\$ 0,3 millones (aumentaron 165,6% con respecto a ese mismo período de 2001), generando una balanza positiva de US\$ 9,4 millones.

El Embajador de este país visitó recientemente el Ministerio y propuso adelantar contactos para iniciar un proceso de negociaciones de preferencias en el marco del AAP suscrito desde 1984 y al mismo tiempo adelantar la negociación de un Bit bilateral. Esta iniciativa se estudiará para ver su viabilidad.

- Con Costa Rica.

Con Costa Rica, la balanza comercial de Colombia es positiva durante el año de 2001 (US\$ 134,6 millones). Las exportaciones fueron de US\$ 149,8 millones y las importaciones de US\$ 15,2 millones. Por su parte, de enero - abril de 2002, las exportaciones fueron de US\$ 46 millones (crecieron 1,9% con respecto al mismo período de 2001) y las importaciones durante el período enero - marzo de 2002 fueron de US\$ 4,1 millones (disminuyeron 10,5% con respecto a ese mismo período de 2001), generando una balanza positiva de US\$ 41,9 millones.

En el 2001, entre las exportaciones, se destacan las industriales (81%); principalmente: confecciones, productos de la química básica, productos de la metalurgia de hierro o acero, maquinaria y equipo, productos de plástico, papel, textiles, editoriales y productos de confitería y de la agroindustria. Tienen potencialidad las construcciones prefabricadas y los kits de vivienda para esas construcciones.

Tomando en consideración el AAP de 1984 el cual ha sido desaprovechado en lo que corresponde a las posibilidades de otorgar preferencias arancelarias entre los dos países, Colombia ha venido adelantando contactos con Costa Rica con el fin de iniciar un proceso de negociaciones mediante la ampliación de preferencias en el marco de dicho AAP. Este Ministerio ha reiterado a Costa Rica, su solicitud de iniciar cuanto antes la negociación bilateral con el fin de otorgarnos mutuamente preferencias arancelarias y mejorar las condiciones de acceso a nuestro comercio. Recientemente, también se propuso a este país adelantar simultáneamente las negociaciones del Bit y de preferencias. Aún no ha habido una respuesta positiva costarricense al respecto.



- Panamá

Con el fin de fortalecer el intercambio comercial se suscribió en Cartagena de Indias el 9 de julio de 1993, un Acuerdo de Alcance Parcial de tipo comercial entre las Repúblicas de Colombia y Panamá, que permite otorgar de preferencias con respecto a los gravámenes y demás restricciones aplicadas a la importación de los productos negociados por ambas partes cuando estos sean originarios y provenientes de sus respectivos territorios. El AAP entró en vigencia en Colombia en enero de 1995.

Posteriormente, en agosto de 2001 con el objetivo primordial de impulsar una mayor dinámica y ampliación del comercio recíproco entre ambos países, se reunieron los representantes gubernamentales de Colombia y Panamá para revisar el texto del Acuerdo vigente e incluir nuevos productos para negociar preferencias arancelarias y dialogar e intercambiar opiniones en materia de cooperación aduanera.

Luego de dos reuniones, no se logró mayor avance en la negociación, ya que el gobierno panameño no ha definido su posición sobre si suscribe o no un Acuerdo de Cooperación Aduanera con Colombia, el cual es condición indispensable para profundizar el acuerdo de comercio.

El comercio global entre los dos países se incrementó 14.2% del año 2000 al 2001, al pasar de US\$628 millones a US\$718 millones. En el año 2001, se transaron US\$628 millones, continuando con un déficit comercial para Colombia de US\$188 millones; más sin embargo nuestros ingresos por exportaciones han aumentado en US\$90 millones, frente al año anterior en donde se transaron un total de US\$175 millones. Las importaciones provenientes de Panamá para el año 2001 disminuyeron US\$ 0.1 millones, frente al año anterior en donde se transaron un total de US\$453.6 millones.

El comercio global entre los dos países se incrementó 12.5% en el período enero a abril de 2001 a 2002, al pasar de US\$212 millones a US\$238 millones. En este período del año 2001, se transaron US\$212 millones, continuando con un déficit comercial para Colombia de US\$97 millones; sin embargo, nuestros ingresos por exportaciones han aumentado en US\$32 millones, frente al mismo período del año anterior en donde se transaron un total de US\$57 millones. Las importaciones provenientes de México para el período enero - abril de 2002 disminuyeron US\$5 millones, frente al mismo período del año anterior en donde se transaron un total de US\$154 millones.

CUBA

En el año de 2001, Colombia tiene una balanza comercial positiva con Cuba de US\$ 13,8 millones. Las exportaciones fueron de US\$ 24 millones y las importaciones de US\$ 10,2 millones. Por su parte, de enero - abril de 2002, las



exportaciones fueron de US\$ 22,7 millones (crecieron 248,2% con respecto al mismo período de 2001) y las importaciones durante el período enero - marzo de 2002 fueron de US\$ 1,3 millones (disminuyeron 61% con respecto a ese mismo período de 2001), generando una balanza positiva de US\$ 21,4 millones.

Tomando en consideración el año 2001, las principales exportaciones fueron las industriales con una participación de 91,9% del total. Discriminado así: en maquinaria y equipo a un 40,3%, industria liviana a un 25,2%, industria básica a un 24,1%, agroindustriales a un 2,0% y en otros productos industriales a un 0,3%.

Realizando un breve resumen de lo que han sido las negociaciones con Cuba, tenemos:

En 1998, el Consejo de Ministros de ALADI, aceptó la adhesión de Cuba al Tratado de Montevideo de 1980. En julio de 1999 Cuba suscribió el Protocolo adicional para la Preferencia Arancelaria Regional (PAR) de la ALADI. En agosto de 1999 Cuba protocolizó su adhesión plena a la ALADI. Colombia y Cuba se otorgaron mutuamente el 20% de PAR a los productos no exceptuados de parte y parte, una vez puesto en vigencia en sus territorios el Protocolo N° 3 del Acuerdo N° 4 de la PAR.

En julio y agosto de 1999, se suscribieron el Segundo y Tercer Protocolos del AAP N°33 Colombia - Cuba, de preferencias arancelarias otorgadas mutuamente. Se procedió con el AAP N°33 y sus Tres Protocolos (junto con sus Anexos) a la correspondiente adecuación en el marco del Artículo 7 y siguientes del Tratado de Montevideo 1980, culminando con la suscripción del AAP de Complementación Económica (CE) N°49. Este AAP se firmó en la ciudad de Montevideo el día 15 de septiembre de 2000. Adicionalmente, se suscribió el 29 de marzo de 2001 un Acta de Rectificación a dicho AAP.

En el período de julio de 2001 a junio de 2002, es importante destacar lo siguiente:

El AAP de CE N°49 contiene, además del Anexo III sobre la normativa de origen adecuada a las normas ALADI, el Anexo I en donde quedaron recopiladas las preferencias a favor de Cuba y el Anexo II en donde quedaron recogidas las rebajas otorgadas a Colombia. Con respecto a las vigencias de las preferencias arancelarias, tanto el decreto 1491 y resolución 3, de Colombia y Cuba, respectivamente, fueron reemplazados por unos nuevos instrumentos. En el caso de Colombia fue el decreto 1385 del 10 de julio de 2001. Por su parte, Cuba también puso en vigencia el AAP N° 49 en el mes de julio de 2001.

Se realizó del 8 al 10 de abril de 2002 en La Habana, Cuba, la Primera Comisión Administradora en desarrollo del Acuerdo de Alcance Parcial (AAP) N°49 Colombia - Cuba. Entre otras cosas, se ampliaron las preferencias del acuerdo en unos pocos productos (22 en nomenclatura Nandina de parte y parte) que se adicionarán a las preferencias ya existentes y se negoció el texto del Protocolo al Bit Colombia - Cuba.



Colombia y Cuba, se otorgan preferencias arancelarias en promedio de un 50%. Colombia concede preferencias en un poco más de 600 y Cuba en un poco más 1000 subpartidas, en nomenclatura Nandina. El Acuerdo ha tenido como resultado el incremento relativo en los niveles de exportaciones colombianas. En cuanto a su aprovechamiento, Colombia ha logrado una gran diversificación de productos, entre los que sobresalen los herbicidas, fungicidas y un número considerable de productos para la construcción. Por el contrario, Cuba continúa bastante concentrada en productos tales como vacunas, medicamentos y mármol.

Entre los asuntos pendientes y posibles negociaciones con Cuba, tenemos que está pendiente la puesta en vigencia de las últimas preferencias negociadas para lo cual se prevé unificar en un solo Decreto dichas preferencias, así como también está pendiente la suscripción del Protocolo al Bit. Igualmente, se trabaja actualmente en la posibilidad de negociaciones CAN - Cuba tendiente a unificar en un solo acuerdo las preferencias otorgadas entre los países de la CAN y Cuba de manera bilateral.

MERCADO COMÚN DEL CARIBE (CARICOM)

En el año de 2001, Colombia presenta una balanza comercial positiva con CARICOM de US\$ 217,9 millones. Las exportaciones fueron de US\$ 249,7 millones y las importaciones de US\$ 31,8 millones. Por su parte, de enero - abril de 2002, las exportaciones fueron de US\$ 76,3 millones (decrecieron 4,2% con respecto al mismo período de 2001) y las importaciones durante el período enero - marzo de 2002 fueron de US\$ 4,6 millones (disminuyeron 56,4% con respecto a ese mismo período de 2001), generando una balanza positiva de US\$ 71,7 millones.

Las exportaciones de Colombia a CARICOM están dominadas por el petróleo. Si se excluye este producto, el comercio es de tamaño bajo, pero con crecimiento interesante y sostenido. El resto de productos tiene enorme variedad, pues hay productos propios de nuestras exportaciones a países desarrollados, demandados por países como Bahamas o Barbados, y productos propios de nuestras exportaciones a países subdesarrollados, como neveras, maquinaria, etc. La enorme variedad de grados de desarrollo al interior de CARICOM genera esta diversidad en los tipos de productos exportados por Colombia.

Las condiciones actuales de acceso preferencial al mercado de CARICOM están enmarcadas en un Acuerdo de Alcance Parcial (AAP) suscrito en 1994 en el marco de la ALADI y en su Primer Protocolo de 1998. Son doce los países miembros de CARICOM que participan como Signatarios de este AAP: Trinidad y Tobago, Jamaica, Barbados, Guyana, Antigua y Barbuda, Belice, Dominica, Granada, Monserrat, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas. Colombia otorga preferencias arancelarias a esos países en 1128 subpartidas de productos en nomenclatura Nandina y recibe rebajas arancelarias en 1074, tan sólo de parte de Trinidad y Tobago, Jamaica, Barbados y Guyana. En



la actualidad, las preferencias para los productos negociados en del 100%; es decir, no pagan aranceles en las dos Partes siempre y cuando se cumpla la normativa del AAP en especial las normas de origen.

Se puede considerar como un logro positivo para Colombia esta negociación y en la actualidad está en vigencia. Dando continuidad a estas negociaciones, se realizó la VI Reunión del Consejo Conjunto en Cartagena el 20 de febrero de 2002.

Entre los asuntos pendientes y posibles proyecciones con CARICOM, es importante mencionar lo siguiente:

Están pendientes unos compromisos derivados de la VI Reunión del Consejo Conjunto, unificar en un solo Decreto las preferencias otorgadas por Colombia para actualizar a la nomenclatura 2002 y continuar con las negociaciones de ampliación de preferencias en el marco del AAP Colombia - CARICOM, y de igual manera verificar la viabilidad de suscribir un Bit.

Se proyecta la posibilidad de promocionar un mayor acceso al mercado de CARICOM mediante la realización de ruedas de negocios, la investigación del mercado y otros mecanismos que puedan aumentar la productividad y competitividad colombiana en ese mercado.

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

1.4.1 PROYECTO 1. *Promoción y coordinación del funcionamiento del comité de articulación con políticas sectoriales de bienes y servicios.*

El Comité de Articulación de Políticas Sectoriales está conformado por los Ministerios de Agricultura, Desarrollo, Comercio Exterior, Hacienda y el Departamento Nacional de Planeación. Es un mecanismo de coordinación interinstitucional cuyo objetivo es la unificación de criterios para la construcción, ejecución y seguimiento de los Convenios de Competitividad Exportadora de cadenas de Bienes y Servicios.

En su desarrollo, se consolidó la metodología de construcción de los convenios, la cual consiste en la elaboración de un breve perfil por cadena, la identificación de actores con el apoyo de los respectivos gremios y las entidades sectoriales, y la realización de un taller de planeación estratégica con el cual se busca sentar las bases del convenio, mediante una convocatoria que cubre al sector empresarial, académico y gremial de cada cadena. Se trabaja en un comité público-privado para concretar los compromisos de los convenios de acuerdo con las necesidades o limitantes identificadas por cada cadena, consulta desde la Presidencia de la



República a las entidades involucradas para asumir o rechazar los compromisos propuestos y definición de la matriz de compromisos para la posterior firma del Convenio.

Por otro lado, se realizó la coordinación del seguimiento al cumplimiento de las acciones consignadas en cada uno de los 41 Convenios de Competitividad firmados hasta el momento. Este seguimiento está a cargo de los ministerios de Agricultura, Desarrollo o Comercio Exterior de acuerdo con la naturaleza agroindustrial, industrial o de servicios de las cadenas productivas. Para ello, se hace seguimiento mensual por mesas temáticas: Capacitación, Promoción de Exportaciones y Negociaciones, Innovación y Desarrollo Tecnológico, Productividad y Competitividad, Financiero y una reunión general mensual o bimensual de cada Convenio. La coordinación de las mesas temáticas está a cargo de un par público-privado que hacen de secretaría técnica.

Con la participación interinstitucional y la coordinación de DNP y DANE, se ha diseñando una plataforma tecnológica que permite desarrollar indicadores de medición para cada uno de los compromisos de los 41 convenios de competitividad exportadora suscritos hasta el momento. Esta plataforma además brindará información técnica adecuada para la toma de decisiones en aspectos como el proceso de integración del ALCA, soportadas en el concepto de cadena productiva.

1.4.3 PROYECTOS 3 Y 4. Concertación y ejecución de convenios de competitividad exportadora de cadenas de bienes y servicios entre el gobierno y el sector privado.

Los Convenios de Competitividad Exportadora buscan la eliminación de obstáculos a la competitividad del sector productivo, mediante la priorización de acciones a desarrollar por los sectores público y privado, que tengan un alto impacto en la integración de los diferentes eslabones de las cadenas y la consolidación de éstas en los mercados externos.

Hasta la fecha se han firmado 41 Convenios de Competitividad Exportadora de bienes y servicios. De estos, entre julio de 2001 y junio de 2002 se suscribieron los siguientes convenios de bienes a saber: Banano; Café; Flores; Petroquímica; Productos orgánicos; Hierbas aromáticas, plantas medicinales y aceites esenciales; Cluster de Frutas y Verduras de Antioquia y Cluster de Ropa Interior Femenina de Antioquia.

En este mismo período se han firmado los convenios de Servicios de Salud, Servicios de Logística y Transporte Terrestre, de Empresas Colombianas de Transporte Aéreo, Cluster de construcción de vivienda en Antioquia, Cluster de la Garantía Vallenata y el convenio de Zonas Francas.



Como resultado de la evaluación de los Convenios, el Ministerio de Comercio Exterior como Secretaría Técnica del Comité de articulación de políticas sectoriales, recomendó la reformulación de los primeros nueve convenios suscritos en febrero de 1999, ya que estos no tuvieron como punto de arranque el taller de planeación estratégica y la metodología de construcción fue diferente. Esta nueva formulación se llevó a cabo con la metodología descrita, en talleres realizados entre diciembre de 2001 y febrero de 2002, teniendo como punto de referencia la visión de largo plazo de las cadenas y el reto y los desafíos que implica el ALCA para el sector productivo. Así se redireccionaron los 9 convenios de: Algodón - Fibras - Textil – Confecciones; Autopartes – Automotor; Azúcar - Confeitería – Chocolatería; Cuero - Manufacturas de Cuero y Calzado; Oleaginosas, Aceites y Grasas; Camarón de Cultivo; Atún; Productos de Aseo y Cosméticos; y Papa y sus productos.

Las estadísticas sobre exportaciones están disponibles sólo para las cadenas de bienes. Durante el 2001 se destacó el dinamismo de las ventas externas de productos no tradicionales que alcanzaron el monto más importante en la historia del país con US\$7.049 millones. Las exportaciones no tradicionales aumentaron 10.1% en el 2001, frente a las exportaciones efectuadas durante el 2000. En el repunte de las exportaciones no tradicionales se destaca el comportamiento presentado por las cadenas que suscribieron Convenios de Competitividad Exportadora, cuyas ventas externas en 2001 ascendieron a US\$6.077 millones, con un crecimiento anual de 10%, superior al 10% anual promedio de las exportaciones no tradicionales.

1.4.4 PROYECTO 5. Hacer seguimiento a los convenios de competitividad exportadora de las cadenas de Bienes y servicios.

Ver **anexo 1** de Seguimiento a los Convenios de competitividad Exportadora de Bienes y **anexo 2** Seguimiento a los Convenios de competitividad Exportadora de Servicios.

1.5 ESTRATEGIA 5. APOYAR LA CALIDAD, LA ADECUACIÓN E INNOVACIÓN TECNOLÓGICA.

1.5.1 PROYECTO 1. Articulación y Adecuación de la Política Tecnológica para el desarrollo de las Empresas Exportadoras.

CENTRO NACIONAL DE PRODUCTIVIDAD

Desde su conformación como Centro Nacional de Productividad (CNP) en febrero del 2001, El CNP cuyo objetivo es contribuir al incremento de la productividad de la economía colombiana mediante la adaptación, desarrollo, promoción y masificación del uso de las tecnologías de gestión en las organizaciones y la



participación en la formulación de la política pública sobre calidad, productividad y competitividad, atendió 180 empresas en el 2001 y en lo corrido de 2002 se han atendido 80 nuevas compañías.

El CNP avanzó en la conformación de sus principales áreas de trabajo como son las de consultoría, la medición de la productividad, la coordinación de la Red de Centros Regionales de Productividad y la gerencia del Programa de Mejoramiento Continuo del SENA que realizó hasta diciembre de 2001.

En desarrollo del Programa de Cooperación Técnica con el Gobierno Japonés, en el último año a través de JICA- vinieron al país 2 expertos japoneses que capacitaron en medición de la productividad a cerca de 700 participantes en siete seminarios realizados en Bogotá, Barranquilla, Cali y Manizalez. Estos expertos también prestaron servicios de consultoría y asesoría en cerca de 20 empresas colombianas y capacitación de consultores de los centros regionales de productividad.

Igualmente, 10 empresarios y funcionarios colombianos participaron en programas de entrenamiento en Japón, con el apoyo de JICA y AOTS (The Association for Overseas Technical Scholarships)

PROGRAMA ANDINO DE EXPORTACION DE TECNOLOGIAS Y SERVICIOS TECNOLOGICOS "EXPORTE. ORG"

El Programa Andino de Exportación de Tecnología y Servicios Tecnológicos, es un proyecto piloto que se desarrolla en Colombia, en el que participan Ministerio de Comercio Exterior, CAF, Proexport y Colciencias y su propósito es identificar productos y servicios de alto contenido tecnológico con posibilidades de exportación.

En su primera etapa el programa, gerenciado por la Incubadora de Bases Tecnológica de Antioquía (IEBTA), cuenta con una financiación de US\$ 400.000 (US \$200.000 aportados por la CAF y otros US \$200.000 de contrapartida colombiana) destinados a apoyar iniciativas científicas y tecnológicas que se puedan exportar a otros mercados del mundo.

El Programa realizó una convocatoria a la cual se registraron 415 proyectos, de los cuales 172 completaron toda la información requerida por el Programa y de acuerdo con la disponibilidad de recursos se escogieron 30 empresas, las cuales se encuentran en la fase de elaboración del plan de negocios.

Se han realizado visitas a las empresas seleccionadas en el programa, con el objeto de evaluar y asesorar el plan de negocios de cada empresa, así como para generar tareas puntuales.



Las empresas seleccionadas han culminado el plan de negocios de exportación en una plataforma virtual, escenario diseñado por la IETBA, con el fin de evaluar allí las posibilidades de cada uno de los negocios planteados.

Se programó un laboratorio de comercialización de tecnología en la ciudad de Miami con el apoyo de la oficina comercial de Proexport. Igualmente se programó un taller en la ciudad de Bogotá para el segundo semestre de 2002

CORPORACION COLOMBIA DIGITAL NATION

Se firmó el Acta de constitución de la Corporación Colombia Digital Nation y los estatutos correspondientes. Su propósito es disminuir la brecha digital en nuestro país para apostarle a una Colombia más competitiva y productiva a través de la realización de proyectos que con el uso de las tecnologías de la información y las comunicaciones brinde soluciones para el bienestar de la población y de las comunidades menos favorecidas

Se concretó para mediados de julio el ingreso de la Corporación al “Digital Nations”, consorcio de investigación entre el Media Lab de MIT y el Centro para el Desarrollo Internacional de Harvard University.

Las 24 entidades que constituyen la Corporación pertenecientes al sector público, privado y academia, comprometieron recursos para un período de cinco años por valor equivalente a US\$1.535.000

CATEDRA VIRTUAL DE CREACION DE EMPRESAS DE BASE TECNOLOGICA

Este proyecto apunta a recoger una de las principales preocupaciones de este Ministerio en ampliar y diversificar la oferta exportable de bienes y servicios de alto valor agregado, niveles de calidad y competitividad acordes a los exigentes parámetros de los mercados internacionales.

Se puso en marcha esta cátedra para fortalecer a las universidades en la tarea de articular los nuevos profesionales con el sector productivo, forjando en los estudiantes, las competencias empresariales requeridas para conformar una masa crítica de nuevas empresas tecnológicas con un enfoque exportador. En alianza Incubadora de Empresas de Base Tecnológica de Antioquia y el Mincomex, se formarán 7.250 estudiantes en tres promociones, la primera de las cuales se inició el 3 de junio

Con este esquema se busca asegurar mayor impacto en términos de cobertura, continuidad y la elaboración de planes de negocios exitosos, para garantizar que a través de un proceso de incubación, estos planes se puedan convertir en empresas de base tecnológica reales



En la actualidad 60 universidades han firmado con el Ministerio de Comercio Exterior el Acuerdo de Voluntades y 31 de ellas han iniciado el proceso de registro de 1.120 estudiantes.

1.5.2 PROYECTO 2. Desarrollo empresarial para las Pymes exportadoras.

EXPOPYME TRADICIONAL

A través del programa diseñado para la pequeña y mediana empresa interesada en participar en la actividad exportadora o en consolidar sus exportaciones, desde su lanzamiento se han vinculado en agosto de 1999 hasta mayo del 2002, 1680 pymes. La meta de esta administración es vincular durante todo el año 2002 a 250 empresas, con lo cual la cobertura del programa se ampliaría a 1930 empresas.

Cada empresa inscrita en Expopyme cuenta con la asesoría de tutores profesionales y con el apoyo de un coordinador quien se dedica de tiempo completo y de forma exclusiva a acompañar el desarrollo del programa, garantizando una relación directa del empresario con las instituciones del sector. Estos tutores y coordinadores están siendo supervisados por las Universidades, quienes ejecutan el programa brindando además un diplomado de obligatoria asistencia para los Gerentes o Representantes legales de las pymes que participan en el mismo.

Este programa, cuenta con un reconocimiento internacional importante, por el exitoso proceso de inserción de la pequeña y mediana empresa a la internacionalización y con indicadores de impacto que reflejan su efectividad. Es así como a diciembre de 2001 para 1472 empresas en términos de generación de exportaciones se evidenció un significativo crecimiento del 65%, pasando de US\$ 67,2 millones a US\$ 110,2 millones.

Estos resultados han sido posibles gracias al esfuerzo y colaboración permanente de la red de universidades conformada por INALDE, CESA, Sergio Arboleda, Javeriana de Cali, ICESI, Universidad del Norte, EAFIT y ANDES, que apoya el programa y que ha permitido extender su cobertura y a los esfuerzos de promoción y coinversión realizados por Proexport bajo los lineamientos del Ministerio de Comercio Exterior.

Los recursos de coinversión de Proexport en este programa desde sus inicios hasta finales del año 2001 ascienden a \$6.785 millones y se espera que al final de este año dicho monto supere los \$2,000 millones. La financiación del Programa Expopyme para el año 2002, se estructuró con base en recursos del Fomipyme del Ministerio de Desarrollo, para lo cual se presentó al Fondo una propuesta conjunta con las universidades vinculadas al programa, que fue aprobada por el Fondo con una disponibilidad de recursos de \$2.000 millones.



PROGRAMA EXPOPYME – ACOMPAÑAMIENTO

Como resultado de la identificación de las necesidades de las empresas graduadas del Programa Expopyme en la encuesta mencionada anteriormente, con el fin de evaluar el Programa en múltiples aspectos, se diseñó conjuntamente con las universidades que trabajan con Expopyme, el Programa de Acompañamiento. A través de este programa, la empresa graduada recibirá apoyo en el análisis de entorno y la modificación de estrategias de mercados, revisión de metas, cronogramas y presupuestos y acompañamiento la ejecución de sus planes de negocio en los mercados internacionales.

Así mismo, contarán con una consultoría especializada que incluye entre otros módulos el análisis de logística de exportación producto/mercado, empaque y embalaje y en general un Modelo eficiente de distribución física internacional, así como estrategias de penetración de mercados, apoyo en el proceso de negociación y cierre de ventas y búsqueda de contactos internacionales.

De igual manera se tiene previsto un trabajo de apoyo y actualización en Sistemas Especiales tales como Plan Vallejo, Zonas Francas, Zonas Especiales, entre otros, así como la asesoría en la presentación de proyectos a Bancoldex, IFI Leasing y Bancos Comerciales y el direccionamiento y apoyo en la consecución de ingreso a diferentes programas, tales como el Programa Nacional de Productividad y Competitividad.

A través de este programa Proexport espera atender en el año 2002 a aproximadamente 750 empresas, con un presupuesto de costos totales de \$3.000 millones de pesos, de los cuales Proexport aportaría el 50%, esto es, \$1.500 millones de pesos. El otro 50% será asumido directamente por las empresas a un costo por empresa de \$2 millones de pesos.

PROGRAMA EXPOPYME- ARTESANÍAS

Este programa dirigido al sector artesanal, se inició en marzo del 2001, y ha prestado asesoría y capacitación a 218 empresas del sector artesanal. En el marco de este programa, Proexport realizó un Showroom especializado para compradores en Expoartesanías 2001, que contó con la presencia de 31 compradores internacionales. Adicionalmente, coordinó la producción de un catalogo especializado en CD room que contiene información para más de 200 empresas y sus productos, lo cual ayudará a promover ampliamente las artesanías colombianas en el exterior y a incursionar en eventos internacionales, como hasta ahora se ha hecho en Frankfurt. . En lo corrido de este año, se ha conformado un grupo piloto en Ráquira, Boyacá con el objetivo de desarrollar el diseño y la comercialización de productos para competir en los mercados internacionales.



PROGRAMA DE ASEGURAMIENTO DE CALIDAD

Con el objetivo de garantizar el cumplimiento de las exigencias mínimas de los mercados internacionales en materia de adopción de sistemas de calidad en los procesos productivos, el Ministerio de Comercio Exterior en asocio con Proexport lanzó oficialmente en agosto de 1999 el Programa de Aseguramiento de la Calidad, con el objetivo de vincular a 500 empresas exportadoras o potenciales exportadoras para la obtención de la Certificación Internacional en normas ISO al terminar el año 2002. Este programa tuvo como base el programa piloto de aseguramiento de calidad que inició Proexport en 1997 con 64 empresas vinculadas.

Desde el lanzamiento del programa hasta diciembre del 2001, se han vinculado 452 empresas: 104 empresas en el año 1999, 224 empresas en el año 2000 y 124 en el 2001. Al finalizar el año 2001 116 empresas vinculadas al Programa ya han sido certificadas, luego de un proceso de aseguramiento que toma entre 13 y 18 meses. La meta de esta administración es vincular durante todo el año 2002 a 150 empresas adicionales, con lo cual la cobertura del programa se ampliaría a 602 empresas, que representan un cumplimiento de 120% respecto a la meta inicial.

Para el desarrollo de este programa Proexport ha suscrito convenios de cooperación con Colciencias, el Centro Nacional de Productividad, Confecámaras – BID – y a los Centros de Desarrollo Empresarial (CDE). Adicionalmente, Proexport se vinculó al Programa CYGA (Calidad y Gestión Ambiental) en septiembre de 2001, a través de la firma de un convenio con el ICONTEC para vincular 100 PYMES exportadoras. En el 2001, se vincularon 32 PYMES y en el presente año se busca vincular las 68 restantes.

1.5.3 PROYECTO 3. Certificación de Empresas colombianas con normas Internacionales de calidad.

Siendo consciente de que la competitividad de las empresas y de los productos exportables implica la necesidad de un reconocimiento internacional, a través de procesos de certificación en sistemas de aseguramiento de calidad, se impulsó el desarrollo del Programa de Aseguramiento de Calidad. Proexport ha suscrito convenios de cooperación para este fin; uno suscrito entre Proexport, Colciencias y el Centro Nacional de Productividad. El segundo convenio, suscrito entre Proexport y Confecámaras – BID - Centros de Desarrollo Empresarial (CDE), tiene como operador del programa al CDE de Confecámaras. A este programa se vincularon 104 empresas en el año 99, 224 empresas en el año 2000 y 124 en el 2001. Adicionalmente, Proexport se vinculó al Programa CYGA (Calidad y Gestión Ambiental) en septiembre de 2001, a través de la firma de un convenio con el ICONTEC para vincular 100 PYMES exportadoras. En el 2001, se vincularon 32 PYMES y en el presente año se busca vincular las 68 restantes.



2 OBJETIVO ESTRATÉGICO 2: Incentivar e incrementar La inversión extranjera para fomentar directa o indirectamente las exportaciones.

2.1 ESTRATEGIA 1: CREAR UN AMBIENTE DE NEGOCIOS MÁS ATRACTIVO PARA INVERSIÓN EXTRANJERA.

Desde la expedición de la Decisión 486 se ha generado una problemática³² con el sector farmacéutico nacional e internacional a raíz de la discusión de los lineamientos que debería tener en cuenta el Gobierno de Colombia al fijar los criterios de una posible reglamentación del artículo 266 de la Decisión 486 con relación a los secretos empresariales

En desarrollo del compromiso de revisar con los interesados los diferentes tópicos que envuelven esta materia, el Ministerio de Comercio Exterior ha propiciado escenarios con el fin escuchar los planteamientos del sector privado en este debate y los resultados de los estudios que respaldan sus opiniones sobre el particular³³.

Así mismo en el mes de mayo de 2002 se creó un grupo de trabajo entre los Ministerios de Salud y Comercio Exterior, INVIMA y Superintendencia de Industria y Comercio, que tiene como finalidad estudiar este y otros temas relacionados, que sin duda contribuirá a enriquecer este debate.

La Administración de Estados Unidos de conformidad con lo estipulado en la Sección 182 de la Ley de Comercio de 1974 mas conocida como Especial 301, conduce una revisión anual de las prácticas de sus socios comerciales, para determinar si existe una adecuada y efectiva protección a la propiedad intelectual en sus territorios.

Los resultados de esta revisión fueron publicados el pasado 30 de Abril de 2002 por la Oficina del USTR (Office of the United States Trade Representative) y Colombia, aparece ubicada en la "Priority Watch List".

³² Una de las preocupaciones de las compañías que deben proporcionar los resultados de investigación a las autoridades es que esta pueda ser usada por los competidores de una forma u otra en sustento de solicitudes de comercialización posteriores, sin incurrir en los costos asumidos por los solicitantes iniciales, permitiéndoles competir en los mercados a un precio menor. Otros, en cambio, consideran que el acceso a esta información no es contraria a las prácticas comerciales y en consecuencia permite el desarrollo tecnológico y científico de la industria nacional con costos razonables.

³³ Estudio de Fedesarrollo "Efectos económicos de la Regulación sobre la Industria Farmacéutica Colombiana: El Caso de los estudios de Bioequivalencia y Biodisponibilidad, de los secretos empresariales y las Buenas Prácticas de Manufactura" y del estudio de la Universidad del Rosario "A propósito del estudio de Fedesarrollo".



Asimismo, se ha acordado con el Consejo Superior de la Judicatura el inicio de un programa de capacitación a los miembros de la rama judicial en los temas relacionados con la protección a la propiedad industrial.

De otro lado, ha programado una reunión con el Convenio Antipiratería con el fin de aunar esfuerzos que nos permitan mejorar los niveles de observancia en materia de propiedad intelectual.

El Ministerio de Comercio Exterior junto con otras 16 entidades del orden oficial y privado, ha participado de manera activa en el Acuerdo Nacional Antipiratería con el fin de combatir las acciones de piratería en materia de derechos de autor y derechos conexos.

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

En el marco de las negociaciones internacionales los siguientes son los logros más importantes del último año:

En el marco de acuerdos bilaterales, se ha logrado construir un Acuerdo Bilateral de Promoción y Protección de Inversiones para Colombia. El mismo se ha venido actualizando. Es importante mencionar la expedición del documento CONPES 3135/2001 por medio del cual se dan los nuevos lineamientos de política para las negociaciones internacionales de acuerdos de inversión extranjera. Dichos lineamientos incluyen la autorización del Banco de la República para que los flujos de endeudamiento sean incluidos en la definición de inversión (aunque sujetos a que sean flujos de endeudamiento de acuerdo con el régimen interno, que excluyan los pagos de servicios y operaciones de endeudamiento asociadas a comercio exterior y que los flujos de endeudamiento se continúen sujetando a las regulaciones generales del Banco de la República)³⁴ ; y la autorización para introducir temas relacionados con asuntos laborales y ambientales en los acuerdos de inversión en caso de ser imprescindibles para el país con el que se está negociando.

De otra parte, la Corte Constitucional declaró exequible el Acuerdo Bilateral de Protección y Promoción a las Inversiones con Chile. A la fecha se encuentra en proceso de ratificación. Vale la pena mencionar que es el único que tiene suscrito nuestro país a la fecha.

Con el ánimo de poner en vigor el Convenio firmado en 1994 entre los gobiernos de las Repúblicas de Colombia y Perú sobre promoción y protección recíproca de

³⁴ Este es un gran avance, pues elimina una de las grandes diferencias con la mayoría de nuestras contrapartes en estas negociaciones.



Inversiones (el cual fue declarado parcialmente inexecutable por la Corte Constitucional), se suscribió en mayo de 2001 el Protocolo Modificadorio Adicional al Convenio. El mismo se encuentra para primer debate en el Congreso de la República y la Dirección de Inversión Extranjera le está haciendo un constante seguimiento.

Para poner en vigor el Convenio firmado en 1994 con Cuba, en la Ciudad de la Habana en abril de este año durante la primera reunión de la comisión administradora del Acuerdo de Complementación Económica se convino en aprobar el “Protocolo Modificativo al Convenio celebrado entre el gobierno de la República de Colombia y la República de Cuba en Santa Fé de Bogotá, el 16 de Julio de 1994”.

Vale la pena resaltar que en el ámbito bilateral, se continúa con la política de negociación iniciada desde el año 1994, que nos ha permitido sostener diálogos con Estados Unidos y Finlandia entre otros y negociaciones con países como Francia, España, China, Austria y Alemania.

Así mismo, se ha venido participando de manera activa en las negociaciones que se vienen adelantando en el marco del Área de Libre Comercio de las Américas ALCA, en los temas de inversión y de propiedad intelectual:

- Negociaciones en materia de inversión

Este año las discusiones sobre los textos principales continúan, sin embargo el énfasis del grupo se encuentra en dar cumplimiento al Mandato Ministerial de Buenos Aires y de esta suerte se trabajó en la solicitud al CNC para que diera instrucciones sobre modalidades y procedimientos de la negociación. Los lineamientos del CNC dejaron varios temas sin definir, especialmente aquel relativo al pre-establecimiento³⁵ y la negociación de presencia comercial en el capítulo de inversiones vs. el capítulo de servicios como modo 3.

Las negociaciones de fondo no han comenzado, entre otras razones por la ausencia de posiciones definidas de países como Canadá y México (en muchos temas) y Chile y Estados Unidos (en algunos temas).

- Negociaciones en materia de propiedad intelectual

En el año 2001, en la primera reunión se aprobó un cronograma de trabajo, que incluía como se abordaría cada tema para la preparación de la segunda versión del borrador de texto destinado al capítulo sobre derechos de propiedad intelectual, así como una propuesta de programa de reuniones del grupo para el período 2001-2002.

³⁵ Trato Nacional en la etapa anterior a la realización de la inversión



Durante el transcurso del año pasado y lo que va corrido de este el Grupo de Propiedad Intelectual intensificó sus esfuerzos con el fin de lograr la eliminación de corchetes y buscar una mayor consolidación de texto con el fin de presentar al Comité de Negociaciones Comerciales un segundo borrador de texto del capítulo.

El grupo ha avanzado en este período de negociación en la organización del capítulo, eliminación del texto redundante y del texto que duplicaba la legislación nacional, identificación de opciones para el alcance y cobertura del capítulo sobre propiedad intelectual, así como en el desarrollo de un marco que incorpore los derechos y obligaciones en cuanto a la propiedad intelectual. Vale la pena anotar que los acercamientos que se han dado en mesa aún no conllevan la discusión y la negociación de los temas de fondo del capítulo.

- En materia de propiedad intelectual

En el marco del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, Colombia debió haber regulado, con anterioridad al primero de enero de 2000 el tema de las "Prescripciones especiales relacionadas con las medidas en frontera" (Sección 4 Parte III).

La DIAN, La Superintendencia de Industria y Comercio, La Dirección de Derecho de Autor y este Ministerio hemos venido discutiendo un proyecto de decreto desde el año de 1999.

En el proceso de discusión de la normatividad que en Colombia habría de regular el tema, se consideró necesario contar con plena ilustración respecto de la forma en que han implementado esta obligación otros países miembros de la OMC, como Panamá, España y USA. De esta suerte se logró la colaboración de la OMPI para que un funcionario de la DIAN recibiese capacitación en los países mencionados sobre la materia y de otra parte se logró la materialización de un seminario auspiciado por la OMPI la cual se realizó el 12 de julio pasado.

2.3 ESTRATEGIA 3: GENERAR ESTÍMULOS A LA INVERSIÓN EXTRANJERA.

El Ministerio de Comercio Exterior promovió la expedición de la Ley 677 de 2001, por medio de la cual se expiden normas sobre tratamientos excepcionales para regímenes territoriales –Zonas Económicas Especiales de Exportación. Se expidió el Decreto 1227 del 12 de junio de 2002 por el cual se reglamentan las Zonas Económicas Especiales de Exportación. Con su implementación, se incentivará la nueva inversión con vocación exportadora, generando beneficios como el aumento de los niveles de empleo, transferencia de tecnología y el desarrollo de las regiones.



Se coordinó la visita en enero del presente año de una Misión China de la Zona Económica de Shenzhen con el fin de ilustrar a Colombia sobre sus experiencias y perspectivas.

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

Para adelantar una estrategia eficiente de promoción a la Inversión Extranjera en el país, con el apoyo de Coinvertir, se determinó la necesidad de coordinar los esfuerzos de atracción a la inversión que se están llevando a cabo en Colombia de forma dispersa, y en ese sentido se encuentra diseñando para implementar a corto plazo, un instrumento de promoción que consolide la información de oportunidades de inversión en el país y sus regiones

En desarrollo de lo anterior, y en el marco de la Red de Internacionalización de la Red Colombia Compite, la subred de Inversión Extranjera formuló como proyecto el diseño y montaje de un portafolio interactivo de proyectos de inversión en Colombia que, de un lado, le permita al empresario extranjero conocer la gama de opciones de inversión que tendría en el país, y que de otro lado, facilite el flujo de información entre aquellos agentes que intervienen directamente en el proceso de atracción de inversión extranjera.

Así mismo la red busca articular los esfuerzos de los oferentes de proyectos a nivel regional y nacional, las agencias expertas en la formulación y evaluación de proyectos de inversión (Onudi, Banko-Cepal, entre otros), y redes externas a las que el país tiene acceso y puede utilizar para promover la inversión en Colombia (Red de World Trade centers, Red de Oficinas Comerciales, Red de Embajadas, Red FDI Exchange, Red de Onudi, y Cámaras de Comercio Binacionales)

Se concretó así mismo, un proyecto de cooperación técnica con la UNCTAD con el fin de que dicho organismo internacional revise las políticas Colombianas en materia de inversión extranjera.



3 OBJETIVO ESTRATÉGICO 3. Aumentar la productividad empresarial y hacer competitiva la actividad exportadora.

3.1 ESTRATEGIA 1. SUPRIMIR, AGILIZAR Y ASEGURAR LA CALIDAD DE LOS TRÁMITES DE COMERCIO EXTERIOR PROMOVRIENDO LA CONECTIVIDAD.

3.1.1 PROYECTO 1. *Modernización de la Legislación Aduanera y seguimiento a su aplicación (Régimen Aduanero).*

En virtud de modernizar la legislación aduanera, en la actualidad se estudian y realizan conjuntamente con la DIAN las modificaciones necesarias a la normativa aduanera vigente, Decreto 2685 de 1999, mediante el cual se regulan los regímenes aduaneros, de importación, exportación y tránsito, procedimientos, infracciones y régimen sancionatorio para todos los auxiliares de la función aduanera en el ejercicio de sus funciones. Este Ministerio ha participado en la expedición de los decretos que complementan el Decreto 2685 de 1999, dentro de los cuales se enumeran los siguientes:

- Decreto 1198/00
- Decreto 2791/00
- Decreto 520/01
- Decreto 1232/01
- Decreto 2628/01
- Decreto 577/02
- Decreto 1161/02

Con la labor de seguimiento a la armonización y simplificación de los procedimientos aduaneros, por parte de este Ministerio, se ha logrado una aproximación al adecuado equilibrio entre la facilitación y el control que se debe ejercer en la realización de las diferentes operaciones aduaneras.

Actualmente, se encuentran en trámite tres proyectos de Decreto que optimizan la legislación aduanera, consistentes en: la modificación, entre otros, de los artículos 147, 156 y 400 del Decreto 2685 de 1999. Al respecto vale señalar, que los cambios realizados a la normatividad aduanera, se ajustan a la permanente evolución del comercio internacional.



3.1.2 *PROYECTO 2. Sistematización de Procedimientos*

Con el fin de agilizar los trámites de comercio exterior, se desarrolló un software para la implementación del trámite en línea para la inscripción, renovación y modificación del Registro Nacional de Exportadores, con lo cual los usuarios podrán adelantar el trámite respectivo a través de internet. El trámite en línea estará disponible a partir de la definición de la DIAN del procedimiento y el mecanismo bajo el cual operará la recepción de este registro en dicha entidad.

Las actividades relacionadas con estos aspectos se recogen en el desarrollo del Proyecto de Trámites en Línea de la Directiva Presidencial No. 2 de 2000. A finales de 2000 se incorporó todo lo relacionado con información de los trámites en la Página WEB Institucional, Fase 1 de la Directiva y para finales de 2001, se logró contratar la adquisición de la herramienta de implementación de trámites en línea.

Se ha estado trabajando con las áreas involucradas para establecer la priorización de los trámites e iniciar la implementación de los respectivos formularios en la Página Web, con el fin de que se realicen los trámites en línea.

3.1.3 *PROYECTO 3. Apoyo y coordinación para la simplificación de vistos buenos y permisos de importación y exportación de bienes y servicios.*

Para agilizar los procedimientos necesarios para la exportación e importación de bienes y servicios, el Ministerio de Comercio Exterior ha liderado un proceso de coordinación interinstitucional permanente con las diferentes entidades involucradas en el tema y que, por su competencia, deben emitir vistos buenos que afectan el comercio internacional tales como Ministerio del Medio Ambiente, Invima, ICA, Ministerio de Salud, Superintendencia de Industria y Comercio, Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada, Fondo Nacional de Estupefacientes, Indumil. Este proceso tiene como fin racionalizar los trámites. De otro lado, se realizaron los ajustes a las Circulares Externas 036 y 036-A del Incomex, de acuerdo con el decreto 2800 de 2001 lo cual implicó la revisión de todos los anexos con las diferentes entidades. Así mismo, se revisó y ajustó la Resolución de descripciones mínimas y se incluyeron los desdoblamientos propuestos en el Comité Triple-A.

Finalmente, se adelantó el proceso de racionalización de trámites para el Registro Nacional de Exportadores y la expedición de Certificados de Origen en el Grupo Operativo de Bogotá. Estos trámites a partir de noviembre de 2001 se realizan de manera inmediata y personalizada.



3.1.4 PROYECTO 4. *Diagnóstico, elaboración de propuestas y seguimiento a la eliminación de barreras al comercio exterior.*

El objetivo del proyecto es diseñar e implementar un sistema de identificación, priorización y solución de barreras al comercio exterior. Lo anterior en el marco de la Red Colombia Compite, a través de la Red de Internacionalización.

Los esfuerzos de la red de eliminación de barreras están dirigidos a la priorización y solución de las barreras no arancelarias que enfrentan nuestros exportadores y que en razón a que se reflejan en mayores costos y pérdida de tiempos para el empresario le vienen restando competitividad. El proyecto cubre a todos los exportadores que expresen su problemática a través del MINCOMEX, CARCES, gremios o de cualquier programa o canal para solicitar la eliminación de las mismas.

Durante esta vigencia se creó un Punto de Atención en Maicao teniendo en cuenta que esta ciudad es estratégica desde el punto de vista del volumen de operaciones de comercio exterior que se realizan, las cuales debían ser adelantadas en Puntos de Atención del Ministerio en otras ciudades ocasionando demoras a los usuarios.

Mediante Resolución 2070 del 25 de octubre de 2001 fue creado el Grupo de Atención Inmediata de Comercio Exterior El Dorado, dependiente del Grupo Operativo de la Subdirección de Registros de Comercio Exterior, de la Dirección General de Comercio Exterior. Con la creación de este Grupo de Atención Inmediata se configuró la primera ventanilla única en el país, dado que en el mismo espacio físico el usuario importador y exportador puede acceder a los servicios requeridos del Ministerio, de la DIAN y obtener los Vistos Buenos previos que establece la legislación a cargo del ICA y el INVIMA.

Así mismo, se realizó la revisión y actualización del inventario de barreras al comercio exterior con la información suministrada por las diferentes entidades que conforman la red, por los convenios de competitividad y los CARCEs.

En desarrollo del Plan de Acción, se llevó a cabo el primer taller sobre eliminación de barreras en el que se contó con la activa participación de los empresarios, gremios y las entidades del sector, en donde se revisaron, clasificaron y seleccionaron de manera prioritaria las siguientes cuatro barreras:

- Acceso restringido por normas sanitarias, para productos hortofrutícolas hacia los Estados Unidos;
- Insuficiente infraestructura y tecnología para inspección de mercancías en los puertos colombianos;



- Dificultad para obtener visas de entrada temporal de personas de negocios

A partir de esta priorización, se han adelantado los siguientes planes de trabajo con las entidades que actúan como agentes de solución de estas barreras, así:

- Plan de Trabajo para el estudio y elaboración de propuestas, con el fin de eliminar las restricciones por normas sanitarias para productos hortofrutícolas hacia los Estados Unidos.
- Plan de trabajo para mejorar la adopción de nuevas tecnologías en la inspección de mercancías, sin intrusión en los puertos colombianos.
- Plan de trabajo para eliminar dificultades en la obtención de visas de entrada temporal de personas de negocios

3.1.5 PROYECTO 5. Diseño e implementación de la política de calidad en procedimientos de comercio exterior.

PROCESO DE CERTIFICACIÓN, IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD DEL MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR.

El Ministerio de Comercio Exterior como entidad del sector estatal comprometida con la prestación de servicios de calidad a los usuarios de comercio exterior, ha venido adelantando la implementación del Sistema de Gestión de Calidad como una estrategia de mejoramiento de sus procesos internos.

En virtud de lo anterior, se consideró pertinente utilizar los planteamientos y parámetros establecidos por las Normas de Calidad ISO 9000, como metodología para la normalización y mejoramiento de procesos y se tomó como punto de partida el proceso que mayor impacto e incidencia tiene en los exportadores colombianos, el Proceso de Control y Seguimiento a los compromisos de Exportación de los Sistemas Especiales de Importación – Exportación, Plan Vallejo; por cuanto se inició la implementación del Subsistema de Calidad de Control y Seguimiento.

La Dirección General de Comercio Exterior como dependencia responsable de la ejecución de este proceso, asumió el liderazgo del proyecto y se ha encargado de la coordinación de todas las actividades tendientes a la implementación y mantenimiento del Subsistema de Calidad.

En desarrollo del proyecto se diseñó e implementó el Plan de Contingencia para la atención de 1105 solicitudes de evaluación de Estudio de Demostración que se encontraban represadas en el Grupo de Control y Seguimiento. La ejecución de esta tarea permitió establecer, en el marco de la nueva Legislación de los Sistemas Especiales de Importación – Exportación (Resoluciones 1964 de 2001 y



0143 de 2002), los requisitos mínimos y directrices a seguir para la presentación de este tipo de solicitudes, como también determinar el procedimiento mejorado para su atención, facilitando de esta manera la prestación del servicio a los usuarios de los Sistemas Especiales.

Igualmente, se llevó a cabo el ajuste de la documentación del Sistema de Gestión de Calidad y se han venido implementando las alternativas de mejoramiento requeridas para la optimización de los recursos y prestación ágil y oportuna de los servicios de Comercio Exterior.

Como mecanismos de revisión del Sistema de Gestión de Calidad para determinar su eficiencia y en este sentido tomar las decisiones pertinentes que garanticen su mantenimiento y mejoramiento, se diseñaron y oficializaron el Comité General de Calidad y los diferentes Subcomités de Calidad constituidos para cada uno de los Subsistemas.

Así mismo, mediante consenso del Comité General de Calidad, se establecieron la Política y Objetivos de Calidad del Ministerio, oficializados mediante Resolución No. 1962 del 28 de diciembre de 2001, los que determinan las directrices dentro de las cuales se enmarca el Sistema de Gestión de Calidad del Ministerio.

En este mismo sentido y con el fin de dar continuidad a la implementación del Sistema de Gestión de Calidad en el Ministerio, atendiendo la solicitud de la Subdirección de Prácticas Comerciales, a finales de marzo se inició el proceso en el Subsistema de Prácticas Comerciales, se estableció el plan de trabajo a desarrollar y a la fecha se encuentra en la Etapa I, Inicio y Planificación.

Adicionalmente, se ha venido trabajando en el análisis, diagnóstico y presentación de alternativas de mejoramiento con respecto al manejo de los puntos críticos del Sistema de Gestión de Calidad en las diferentes áreas del Ministerio, tales como el proceso de archivo y correspondencia y el manejo de la documentación al interior de los Grupos de Control y Seguimiento y Sistemas Especiales, tareas que se han desarrollado dentro de la etapa de mejoramiento continuo establecido en la Norma ISO 9001 y que a su vez se verán reflejadas en la prestación de mejores servicios tanto a los clientes externos como internos.

La ejecución de las actividades tendientes a la implementación del Sistema de Gestión de la Calidad en el Ministerio, Proyecto de Certificación, ha permitido el cumplimiento de los compromisos adquiridos con la Contraloría General de la República mediante la suscripción del Plan de Mejoramiento, vigencia 2001-2002, todo esto en desarrollo de la política de mejoramiento continuo de la entidad.

De otro lado, Bancoldex continuó el proceso de ajuste de su sistema de calidad a los requisitos de la norma NTC ISO 9001 versión 2000 para el proceso de Evaluación de crédito y Análisis de riesgo. Entre julio de 2001 y mayo de 2002 se adelantaron las actividades previstas en el cronograma del proyecto relacionadas con la definición de la política y objetivos de calidad del Banco, la elaboración de



los diagramas de flujo de los procesos caracterizados, el análisis de los requerimientos del sistema de comunicación y del sistema de control de registros, la identificación de los procesos relacionados con el cliente, el desarrollo y la preservación del producto y las competencias de personal y el ambiente de trabajo.

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

3.2.1 PROYECTO 1. *Conformación y puesta en marcha del Programa Nacional de Productividad y Competitividad.*

PROGRAMA NACIONAL DE PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD.

Mediante este programa, administrado por Proexport, los empresarios pueden contar con financiación en condiciones preferenciales y cofinanciación para proyectos empresariales de mejoramiento de productividad. Entre los principales logros obtenidos en desarrollo de este programa al finalizar el segundo semestre del año 2001 se destaca lo siguiente:

El PNPC – Proexport Colombia está ofreciendo dos productos: (1.-) línea de crédito de redescuento con un incentivo a la innovación tecnológica y (2.-) la línea de cofinanciación. A diciembre 31 de 2001, se habían aprobado doce proyectos que beneficiaron a 167 empresas por un valor de \$4.859 millones, con una cofinanciación del PNPC por valor de \$2.098 millones, crédito de \$289 millones y \$2.472 millones de los empresarios

Adicionalmente, se están evaluando varios proyectos con una cobertura de 188 empresas, por un valor de \$10.555 millones de los cuales el PNPC cofinanciaría \$1.960 millones y financiaría \$630 millones. Los empresarios pondrían recursos propios por \$7.965 millones.

3.2.2 PROYECTO 2. *Fortalecer el proceso de capacitación a los intermediarios financieros y exportadores.*

BANCOLDEX

En desarrollo de este proyecto, Bancoldex realizó 217 reuniones de capacitación con 34 intermediarios financieros (bancos, corporaciones financieras y compañías de financiamiento comercial); sobre beneficiarios, modalidades y condiciones financieras ofrecidas por el Banco al sector exportador, con la participación de 2303 funcionarios de entidades financieras.



Se dictaron 130 conferencias, algunas de ellas coordinadas con gremios, Cámaras de Comercio, Ministerio de Comercio Exterior, Ministerio de Desarrollo, Cadenas productivas, Fondo Nacional de Garantías, Entidades Financieras, Universidades, entre otros, a las cuales asistieron 6749 empresarios.

Bancoldex realizó una intensa labor comercial, se visitaron 1865 empresas, de todos los sectores económicos, con el fin de brindar asesoría personalizada sobre los productos y servicios que ofrece el Banco.

Así mismo, se asesoraron 1424 empresas, sobre alternativas de financiación y los procesos operativos necesarios para el uso de los recursos con los que cuenta el Banco.

Se realizaron contactos con 16 gremios con los cuales se programaron conferencias y talleres con empresarios.

Bancóldex acompañó al Ministerio de Comercio Exterior y al Ministerio de Desarrollo en la gestión con las cadenas productivas, así como en la realización de talleres en conjunto con empresarios e intermediarios dentro del marco de la Semana del Exportador.

Se realizaron 174 reuniones de capacitación con intermediarios financieros del exterior sobre los beneficios, modalidades y condiciones financieras ofrecidas por el Banco al sector importador en cada país, con la participación de 433 funcionarios.

El Banco participó en 74 ferias y eventos organizados por gremios, Cámaras de Comercio, Ministerio de Comercio Exterior, Ministerio de Desarrollo, Universidades, entre otros.

3.2.3 PROYECTO 3. *Capacitación de garantías semiautomáticas.*

Bancoldex capacitó a todos los intermediarios financieros que actualmente pueden utilizar la garantía semi-automática sobre los usuarios, beneficios y procedimientos que se encuentran vigentes y que ayudan al sector exportador.

Se realizaron 182 operaciones con cobertura de garantía instantánea y 18 con garantía semi-automática.

Con el fin de dinamizar el uso de la garantía semi-automática, se realizó un acercamiento con el Fondo Nacional de Garantías con el fin de aumentar el número de intermediarios financieros que actualmente poseen acceso a este producto.



Se participó en 3 Jornadas Empresariales organizadas por el Ministerio de Desarrollo a través de la realización de conferencias y atención personalizada a más de 260 empresas en unión con el Fondo Nacional de Garantías, Bancoldex y Proexport. Los sectores atendidos fueron el Metalmecánico en las ciudades de Medellín, Barranquilla, Cartagena, Manizales y Pereira, el sector Químico y Plástico en la ciudad de Bogotá y el Turístico en las ciudades de Villavicencio, Barranquilla, Pasto, Bucaramanga, Santa Marta, Cúcuta y Cartagena.

3.2.4 PROYECTO 4. Implementación de la red comercial de financiación – alianzas estratégicas.

Se realizaron programas de atención conjunta (visitas, asesorías, seguimiento a operaciones, etc) a empresarios con entidades tales como: Banco Bogotá, Bancolombia, C.F.Colombiana, C.F. del Valle, C.F.Corfinsura y Leasing Suramericana-Suleasing.

Se adelantaron contactos para ampliar dicho servicio con BBV-Banco Ganadero y Banco Tequendama, durante los primeros meses de 2002.

3.2.6 PROYECTO 6. Garantías para apoyar proyectos de exportación.

En desarrollo de este proyecto, Bancoldex estudió y aprobó la posibilidad de que en el año 2002 se constituya una reserva ocasional, con cargo a las utilidades de Bancoldex correspondientes al ejercicio de 2001, la primera (\$19.000 millones) orientada a la protección de activos de riesgo y la segunda (\$30.000 millones) para mejorar la competitividad de los servicios ofrecidos por el Banco. Estas reservas fueron presentadas por la Junta Directiva a la Asamblea General de Accionistas quien ya las aprobó y se encuentran pendientes de la correspondiente aprobación por parte del CONPES.

Al inicio del año 2001, Bancoldex fue designado por el Gobierno Nacional como ejecutor del proyecto BID CO-0249 “Fondo de Deuda para Exportaciones Colombianas” (FDEC), programa que pretende la creación de un fondo de capital de riesgo, con la participación del Banco Interamericano de Desarrollo, encaminado a dar apoyo financiero a las empresas colombianas con vocación exportadora. En desarrollo de dicha labor, Bancoldex adelantó los estudios legales y las diferentes gestiones requeridas para la creación del mencionado fondo. A la fecha éste no se ha implementado, debido a que el BID, al emitir el Borrador del Perfil II del programa, modificó las condiciones iniciales del mismo, imponiendo como requisitos que el fondo sea radicado en un paraíso fiscal y denomine todas sus operaciones en moneda extranjera.



Los anteriores requisitos no pueden ser cumplidos, ni por Bancoldex ni por la sociedad fiduciaria que administraría el Fondo, como quiera que su régimen legal de entidades financieras no se lo permite.

3.2.7 PROYECTO 7. *Modernización de líneas de servicios.*

Bancoldex en conjunto con el PNPC, desarrolló y puso en operación la línea de crédito con un cupo de \$32.000 millones para Proyectos Empresariales de Productividad, Innovación y Desarrollo Tecnológico realizados por empresas exportadoras o potencialmente exportadoras directas o indirectas, de bienes o servicios.

Se aprobó que los importadores pudieran acceder a los productos y servicios financieros ofrecidos por el Banco y a todas nuestras facilidades de crédito en pesos.

Con el fin de apoyar a los confeccionistas exportadores a Estados Unidos y Puerto Rico, se aprobó un Cupo Especial de \$50.000 millones y US\$100 millones. Asimismo, se aprobó un cupo de \$12.000 millones o su equivalente en dólares para empresas, gremios e instituciones públicas o privadas interesados en desarrollar los proyectos presentados en los PEER y aprobados por el Mincomex.

De otra parte, se rediseñó la página de internet de Bancoldex y se desarrolló y puso a disposición de los clientes, la primera fase del Proyecto de Banca Virtual que comprende el sistema de consultas, que ha permitido a los intermediarios financieros conocer el estado de los créditos, fechas de pago, desembolsos y comportamiento de cartera por moneda y modalidad de crédito, entre otros.

Se inició igualmente, el desarrollo de la segunda fase del proyecto Banca Virtual (actualmente permite a los usuarios consultas sobre sus operaciones), el sistema de transacciones le permitirá a los empresarios e intermediarios financieros realizar solicitudes de crédito, de reestructuración y prepago.

En octubre de 2001 se redujo la tasa de redescuento para operaciones en moneda legal para la modalidad de capital de trabajo a un año.

Con el fin de apoyar a las empresas exportadoras a Estados Unidos cobijadas por ATPA, se aprobó un Cupo Especial de \$100.000MM y USD100MM.

Se aprobó un Cupo de crédito para empresas participantes y/o compradoras en la XXIV Feria Internacional Industrial de Bogotá.

Con el fin de eliminar formatos, se simplificó el trámite para el acceso a los recursos del Banco. Esto permitió unificar el formato de información básica, y se establecieron mecanismos que hacen más ágiles las aprobaciones y los desembolsos.



Se modificó la Línea de crédito para Proyectos Empresariales de Productividad, Innovación y Desarrollo Tecnológico, en lo concerniente a elegibilidad de los beneficiarios.

En el mes de abril de 2002 se redujeron las tasas de redescuento para todos los plazos y modalidades para las operaciones en moneda legal.

Bancoldex desarrolló un mecanismo para apoyar la diversificación y consolidación de la estructura económica de las zonas fronterizas. El Banco redujo la tasa de redescuento para las empresas domiciliadas en ellas.

El Banco está desarrollando un mecanismo de crédito con destino a la promoción del comercio exterior colombiano.

3.2.8 PROYECTO 8. Sinergia entre los servicios de las entidades financieras del sector comercio exterior.

BANCOLDEX

Se realizaron acercamientos con las dos entidades con el fin de estudiar el mejoramiento de los productos actuales (Liquidex) así como para el desarrollo de nuevos productos de valor agregado (Fiducias de administración, pagos y garantía), los cuales están siendo actualmente estructurados entre las tres entidades.

FIDUCIARIA COLOMBIANA DE COMERCIO EXTERIOR S.A. - FIDUCOLDEX

FIDUCOLDEX S.A. está constituida desde octubre de 1992 como una sociedad de servicios financieros fiduciaria, sometida al control y vigilancia de la Superintendencia Bancaria, bajo la forma de sociedad comercial anónima de economía mixta indirecta del orden nacional. El Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A. BANCOLDEx es su principal accionista, con una participación estatal indirecta del 89.1% en el capital social efectivamente suscrito y pagado de la fiduciaria, el porcentaje restante se encuentra distribuido entre algunos gremios y cámaras de comercio del país, todas ellas de derecho privado.

Forma parte integral del Sistema General de Comercio Exterior, lo que ratifica su objeto desde su creación, de prestar servicios financieros al sector exportador de manera directa o indirecta y de constituir un complemento para el desarrollo del Comercio Internacional.

Es la única Fiduciaria en Colombia creada por autorización legal para el sector de Comercio Exterior, especializada en la oferta de instrumentos y productos



fiduciarios, primordialmente, en la administración del Fondo de Promoción de las Exportaciones Colombianas en el Exterior a través del fideicomiso PROEXPORT COLOMBIA, mediante el cual se ha logrado promover e incrementar las exportaciones no tradicionales, llegando de esta manera a diferentes sectores de la economía nacional e internacional.

El año 2001 aunque fue difícil para todos, no sólo en lo que respecta a Colombia sino al mundo entero, FIDUCOLDEX logró mejoras importantes que buscan la satisfacción de nuestros clientes exportadores. Los resultados obtenidos por Fiducoldex necesariamente estuvieron ligados al comportamiento de la economía colombiana, donde el sector de Comercio Exterior, jugó un papel preponderante en esta época de crisis.

Durante el período ejecutado, la Alta Dirección se concentró en administrar eficientemente los recursos de los accionistas y de terceros dentro de una política de austeridad del gasto sin restarle eficiencia a su gestión. Dentro de este marco, se logró exitosamente: concretar alianzas estratégicas con entidades del sector de comercio exterior, diversificar los servicios a través del diseño de nuevos productos, buscando ampliar su fuente de ingresos y presentando al mercado fiduciario nuevas alternativas de negocio, con unos índices que ameritan el reconocimiento del Gobierno Nacional y de autoridades certificadoras de la calidad empresarial en el país. En general, se logró el fortalecimiento institucional y económico de la fiduciaria.

El año pasado y durante el primer semestre de 2002, FIDUCOLDEX diseñó e implementó una política comercial novedosa, agresiva y coherente, la cual incluyó el aprovechamiento de la sinergia con el Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A. BANCOLDEX. A mediados del año 2001 se concretó la consecución de nuevos negocios a través de tres soluciones de fiducia modernas y funcionales, como son: liquidez antes de embarque, insumos y apertura de mercados, incidiendo en las comisiones fiduciarias recibidas con una evolución de \$4.850 millones en el año 2000 a \$5.663 millones en el año 2001. Así mismo, se suscribió con exportadores colombianos contratos fiduciarios de administración y pagos para la exportación de bienes y servicios, por un valor aproximado a US\$137.000.000, incidiendo de esta manera en los resultados obtenidos por el sector de Comercio Exterior. Para el año 2002, en atención a las políticas gubernamentales y a su Plan Estratégico, buscará celebrar nuevos contratos a través de las soluciones de fiducia antes citadas, con la finalidad de aumentar su participación en las exportaciones colombianas.

Su especialización en la oferta de instrumentos y productos fiduciarios ha ido evolucionando para responder a las necesidades de los exportadores a través de una sólida y versátil estructura organizacional. Actualmente FIDUCOLDEX cuenta con una estructura institucional enfocada y enmarcada funcionalmente para atender los requerimientos y asuntos del Sector Comercio Exterior y con el conocimiento y experiencia suficiente en el manejo de mecanismos e instrumentos



de promoción y de proyectos o programas con vocación exportadora ejecutados a través de contratos fiduciarios.

Las fortalezas de FIDUCOLDEX radican en sus estrategias de apoyo, dando origen a negocios fiduciarios que han permitido la conquista de mercados internacionales colocando la imagen del país en el exterior y promoviendo la reactivación de la economía nacional. La participación de FIDUCOLDEX en estos negocios ratifica su misión en ser un instrumento facilitador en la canalización de las oportunidades y los beneficios para cualquier oferta exportable.

Se comenzó a diseñar un esquema financiero especial que permite la obtención de liquidez a firmas que desarrollen proyectos de infraestructura y que han manifestado a la Fiduciaria el interés de obtener recursos a través de nuestro principal accionista, utilizando la Sinergia que presenta el Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A. BANCOLDEX, para el sector Comercio Exterior.

Enmarcados en esta política de apoyo e integración intersectorial, la Fiduciaria ha participado activamente en reuniones de las Cadenas Productivas lideradas por el Ministerio de Comercio Exterior. La presente administración comprometida en la consecución de nuevos negocios primordialmente enfocados al servicio del sector exportador, ha realizado alianzas estratégicas con el Ministerio de Comercio Exterior y BANCOLDEX, para estructurar negocios enmarcados en los diferentes productos fiduciarios existentes en el mercado, que representan soluciones a las necesidades de los exportadores y potenciales exportadores.

FIDUCOLDEX, manteniendo su espíritu y vocación hacia el sector exportador, ha avanzado en el diseño, estructuración y puesta en marcha de nuevos instrumentos fiduciarios encaminados a facilitar el crecimiento de las exportaciones colombianas, buscando además la disponibilidad, el costo y acceso de los exportadores a los recursos financieros, para lo cual BANCOLDEX y los establecimientos de crédito privado juegan un papel significativo como bancos de primer piso y la Fiduciaria como administradora y garante de los recursos, orientando sus esfuerzos a proyectos con alto impacto dentro del sector exportador en la mejora de la productividad de las empresas exportadoras o potencialmente exportadoras.

En igual forma, FIDUCOLDEX está trabajando en proyectos de exportación a través de instrumentos fiduciarios, sobre los cuales cabe destacar los siguientes:

- **Lote de Buenaventura**

En virtud del artículo 18 de ley 710 de 2001, la Nación Ministerio de Comercio Exterior y FIDUCOLDEX suscribieron el pasado 28 de diciembre de 2001 el contrato de Fiducia Mercantil de Administración y Pagos “Fideicomiso Lote Buenaventura”, el cual tiene por objeto la constitución de un Patrimonio Autónomo con el inmueble de propiedad de la Nación Ministerio de Comercio Exterior donde



funcionó la extinta Zona Franca, con la finalidad de que la Fiduciaria en su condición de titular jurídico, ejerza y ejecute todos los actos y contratos necesarios para la enajenación total o parcial, mediante subasta del mencionado inmueble. Con el producto de la misma se cancelaran hasta donde sea posible los pasivos del Municipio de Buenaventura, contemplados en el Acuerdo de Reestructuración de que trata la Ley 550 de 1999, en el orden de prelación de pagos y con sujeción a la validación de la Dirección de Apoyo Fiscal del Ministerio de Hacienda y Crédito Público. Con esta decisión gubernamental, no sólo se busca el saneamiento fiscal del municipio, sino también promover y fortalecer a Buenaventura como puerto para las exportaciones Colombianas hacia el Oriente.

- **Fondo para la acción ambiental**

Consiste en la transferencia de recursos económicos para invertir o colocarlos de conformidad con las instrucciones impartidas por el fideicomitente. Los recursos inicialmente aportados por el fideicomitente fueron incrementados en \$3.119 millones, el pasado 18 de julio de 2001, gracias a la gestión adelantada por la Fiduciaria en cuanto a la administración del portafolio se refiere.

- **Propalma**

En la actualidad este negocio se encuentra proceso de estructuración. Consiste en la conformación de un Patrimonio Autónomo, para que con base en él, mediante el mecanismo de la titularización, se emitan títulos de contenido crediticio de inversión palmera “T.I.P.” para su colocación en el mercado público de valores.

- **Autopistas del Nordeste - República Dominicana.**

Consiste en la administración por parte del Consorcio Fiduciario (FIDUPOPULAR Y FIDUCOLDEX) a título de fiducia mercantil irrevocable los derechos patrimoniales y recursos que ingresen al patrimonio autónomo, el cual adicionalmente servirá de garantía y fuente de pago de los créditos que se otorguen para el desarrollo del proyecto vial que se construye en República Dominicana.

- **Consorcio Vial Dominicano**

En la actualidad este negocio se encuentra proceso de estructuración. Consiste en la administración de los recursos financieros de la CONCESIÓN, suscrito el 19 de Febrero de 2001 entre el Estado Dominicano, representado por la Secretaria de Estado de Obras Públicas y Comunicaciones, y la Sociedad concesionaria Consorcio Vial Dominicano S.A; tanto en la etapa de diseño y construcción de la



vía como en la de operación de la misma incluyendo la realización de gestiones destinadas a la obtención de financiación para el proyecto, y se realizará el pago de las acreencias garantizadas por el fideicomiso.

En relación con sus aspectos financieros, FIDUCOLDEX presentó para esta última vigencia unas cifras importantes. Es así, como pasó de unos activos de \$14.281,5 millones en abril de 2001, a \$16.045,6 millones en abril de 2002, con un crecimiento del 12,4%. Su patrimonio cerró en abril de 2002 con \$11.810,9 millones, frente a \$11.398,2 millones de abril de 2001. Con relación a los resultados de la Fiduciaria, hay que destacar que sus utilidades crecieron en este período en un 9,5% al pasar en abril de 2001, de \$1.080,1 millones a \$1.182,8 millones en igual fecha del 2002. Con relación a los Ingresos Operacionales, Fiducoldex, con corte al 30 de abril de 2002, cerró con \$3.454,1 millones, registrando así un crecimiento del 9,5%.

Como requisito importante para garantizar a sus clientes la confianza y seriedad hacia los servicios fiduciarios ofrecidos y obtener la mejor herramienta para la competitividad dentro de las entidades del sector Comercio Exterior, FIDUCOLDEX en el mes de marzo del presente año obtuvo la “Certificación al Sistema de Calidad” sobre los servicios fiduciarios de Administración y Pagos, Inversión y Garantía, conforme a los requisitos establecidos en la NTC-ISO-9002:1994 otorgada por ICONTEC. Así mismo, en el mes de abril del presente año obtuvo de la firma Calificadora Duff & Phelps de Colombia S.A., la Calificación “AAA” (Triple A) para el riesgo de contraparte, que significa una evaluación sobresaliente de factores que incluyen primordialmente, fortalezas y debilidades de la administración de riesgo, capacidad operativa, fortaleza financiera, así como la eficiencia y filosofía gerencial, teniendo en cuenta los negocios específicos de la fiduciaria.

Finalmente, como efecto de las políticas en materia comercial FIDUCOLDEX continuará fortaleciendo la diversificación del portafolio de productos, utilizando la sinergia institucional con las entidades que conforman el sistema de Comercio Exterior. Así mismo, continuará explorando posibilidades dentro del sector comercio exterior donde ha identificado la presencia de recursos considerables que pueden ser administrados a través de negocios fiduciarios, que consisten en los flujos de Comercio Exterior donde hay exportaciones reales en los cuales los empresarios necesitan la concesión de créditos, y también una asesoría directa en la administración y pago de dichos créditos y de la cartera, así como la constitución de seguros. Este es un negocio fiduciario que no puede ser manejado por otras fiduciarias, ya que no cuentan con el portafolio institucional estructurado para el exportador como lo tiene FIDUCOLODEX, constituyéndose así en una fortaleza de la fiduciaria, conjuntamente con los productos y el nicho de mercado.

En consecuencia, la gestión cumplida y los resultados financieros obtenidos por FIDUCOLDEX han logrado el posicionamiento de la entidad dentro del grupo de las diez primeras fiduciarias del país.



SEGUREXPO

SEGUREXPO es una compañía de derecho privado con participación de Bancoldex en un 49% e igual participación de la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación S.A. CESCE.

La Compañía tiene por objeto ofrecer la cobertura de seguro de crédito a la exportación que incluye riesgo comercial y riesgo político, así como seguro de crédito interno en el país. El seguro de crédito es un efectivo mecanismo de apoyo para las empresas colombianas como herramienta de protección frente al riesgo de no pago de sus ventas. Permite adicionalmente que los créditos amparados bajo la póliza sirvan como garantía para realizar operaciones de “factoring” mejorando las condiciones de liquidez al empresario Colombiano.

A través de los Decretos 2589 del 1993, 1649 de 1994, 1176 de 1995 y 1082 de 1996, se determina la operación del sistema de seguros de crédito a la exportación con garantía de la nación sobre los riesgos políticos y extraordinarios, basado en los artículos Art. 205 y 282 del Estatuto Orgánico del Sistema Financiero.

Evolución Segurexpo últimos años

EXPORTACIÓN	1999	2000	2001	2002*
Primas (En millones de \$)	3.245	5.592	6.039	1.482
No. Empresas	188	222	206	194
Montos Asegurados (En millones de US\$)	170	1292	139	112
INTERNO (cifras en millones de pesos)				
Primas	\$1.063	\$1926	2.192	567
No. Empresas	47	60	73	71
Montos Asegurados (EN MILLONES DE PESOS)	\$147.700	\$334.900	\$394.154	\$363.431

*cifras primer trimestre

La siniestralidad de la compañía ha tenido una evolución negativa en el último periodo resultado de la caída de la economía mundial que ha conllevado innumerables insolvencias en muchos países.

Pese a las dificultades económicas, Segurexpo en los últimos años ha logrado arrojar utilidades y fortalecido su situación patrimonial. Así mismo viene desarrollando nuevos proyectos como la incorporación de la sociedad INFORMA S.A., la mayor agencia de información Española y la apertura del ramo de cumplimiento ampliando su órbita de operación a favor de los empresarios colombianos.

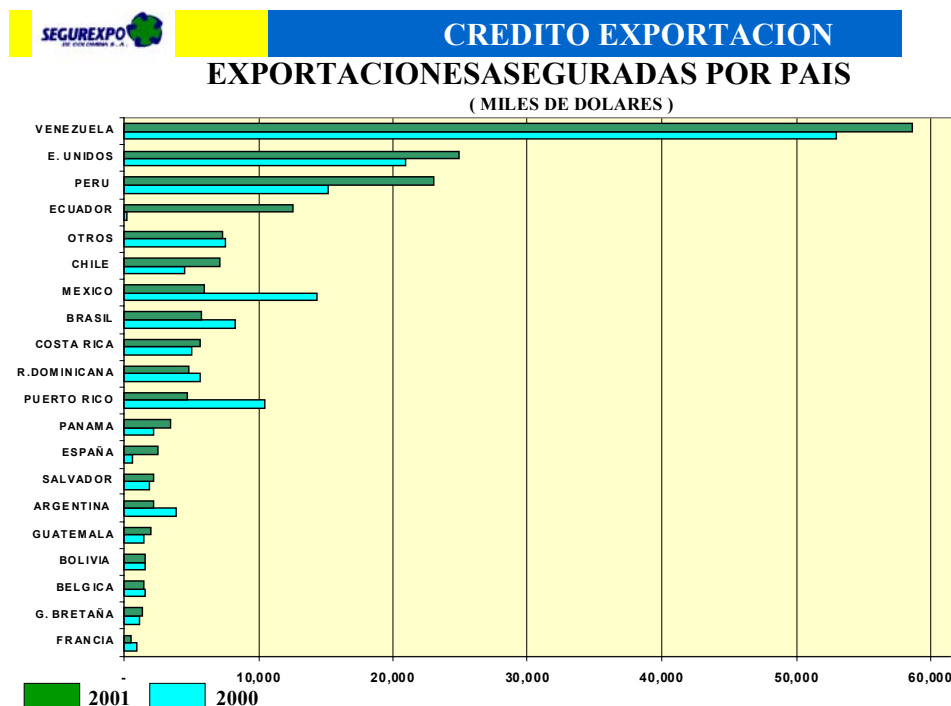


SEGUREXPO, viene desarrollando una importante labor protegiendo las exportaciones Colombianas contra los riesgos de no pago en el exterior y en el mercado nacional, así como cubriendo los incumplimientos de pagos derivados del Riesgo Político, por el riesgo del país destino de las exportaciones y los eventos catastróficos.

Las exportaciones que se aseguraron estuvieron orientadas básicamente hacia Latinoamérica y Estados Unidos, principalmente Venezuela, U.S.A., Perú y Ecuador.

El 80% de las exportaciones aseguradas tienen como destino la región Latinoamericana.

Frente a las difíciles circunstancias por las que han atravesado algunos países de la región latinoamericana como Argentina y Venezuela, Segurexpo ha mantenido las coberturas de los exportadores colombianos a dichos países a través de la cobertura de riesgo político evitando cuantiosas pérdidas para muchos de ellos.



El Seguro de Crédito está orientado principalmente a las exportaciones no tradicionales por ser estas las que en mayor medida requieren este tipo de protección. Segurexpo ha venido protegiendo los principales sectores de las exportaciones no tradicionales, como se muestra en la gráfica.



PRINCIPALES EXPORTACIONES ASEGURADAS POR SECTOR – 2001 (MILES DE DOLARES)

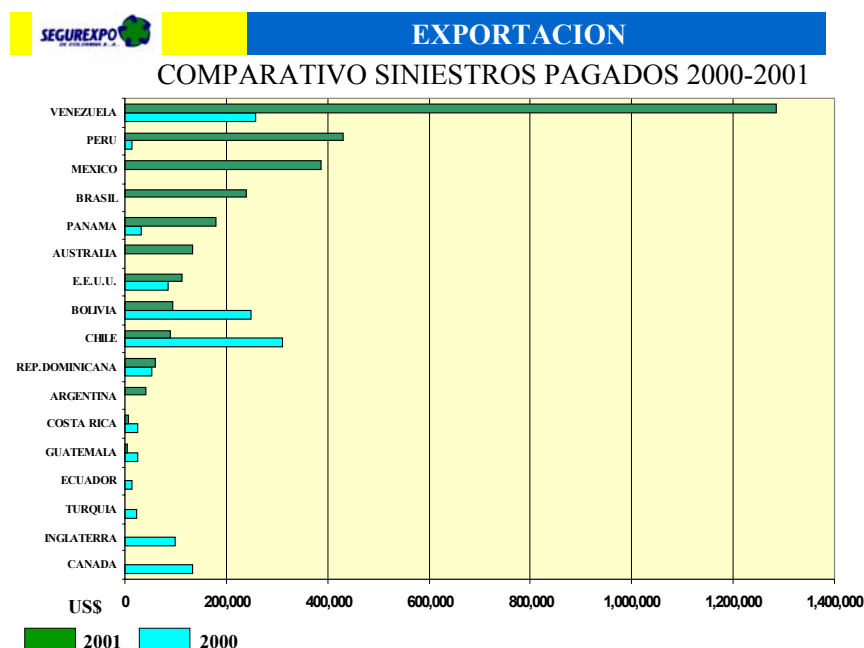


La Compañía ha experimentado un importante desarrollo en los últimos años, que indica la creciente necesidad de contar con esta cobertura.

• RIESGO COMERCIAL

La agravación de las condiciones económicas de la mayoría de las economías en el mundo actualmente, altera el comportamiento de las condiciones de pago. Este nuevo escenario sugiere cada vez más, considerar el costo de la protección del seguro, como un elemento esencial para el buen desempeño de la actividad exportadora.

Los últimos años han marcado una tendencia creciente en la siniestralidad en varios países y sectores, que revelan la débil solvencia de muchos de los compradores del exterior.



Segurexpo cubre en favor del exportador el riesgo de no pago, por los riesgos de insolvencia (quiebras) o mora prolongada (demora en el pago de la factura). Los incumplimientos en el plazo de pago de las exportaciones ha significado para Segurexpo enfrentar numerosas acciones legales en diversos países, obteniendo en muchas oportunidades el pago a favor de sus asegurados y en otras ocasiones la pérdida y consecuente indemnización por parte de la Compañía a favor de los exportadores, asegurados, que de otra manera, hubiera significado para ellos importantes pérdidas para sus empresas.

- **Riesgo Político**

Las difíciles circunstancias por las que atraviesan varios países, han puesto de presente la importancia de la cobertura de Riesgo Político. La situación Argentina es un hecho revelador de los riesgos a que está expuesto el comercio exterior, que en el caso de la cobertura de riesgo político, tiene connotaciones catastróficas, dado que esta cobertura opera en los casos de alteraciones económicas de carácter general en el país del deudor o medidas administrativas o legislativas adoptadas por el Gobierno del país deudor que impidan o demoren el pago.

El riesgo político cubre adicionalmente eventos extraordinarios como la guerra, el terrorismo y otros eventos similares y los sucesos catastróficos tales como terremotos, huracanes, etc.



- **Apoyo A La Actividad Exportadora**

Segurexpo viene ofreciendo a los exportadores importantes servicios además de la protección del riesgo de no pago tales como:

Desarrollo selectivo de la cartera de los clientes: Una red experimentada de agencias de información extendida por el mundo vinculada con Segurexpo, permite la selección y crecimiento sano de la cartera de clientes.

Medición y control permanente del riesgo: Segurexpo, mediante sistemas de vigilancia y cruces de información, monitorea el riesgo buscando en lo posible anticipar circunstancias negativas que afecten la estabilidad de los clientes de los exportadores.

Ampliación de mercados: Más de US\$300 millones de dólares asegurados en el último año, en operaciones a diferentes destinos, son la garantía para introducir ventas en diferentes mercados.

El acceso a la red de información de la Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación S.A. CESCE socia conjuntamente con Bancoldex en Segurexpo, permite al mercado exportador colombiano la posibilidad de acceder a la información de prácticamente cualquier parte del mundo.

- **Asesoramiento sobre países de destino.**

Segurexpo cuenta con información especializada en el riesgo país a través de sus socios BANCÓLDEX y CESCE.

Esta última compañía permite a Segurexpo el acceso a información sobre clasificación de los países, su grado de riesgo y produce informes permanentes sobre riesgos políticos, en su carácter de operador del riesgo por cuenta del Estado Español, de manera que a través de esta importante alianza BANCÓLDEX-CESCE, cuentan los exportadores con información especializada a través de Segurexpo sobre el riesgo país y la posibilidad de obtener la protección.

El acceso a la financiación y flexibilidad en las condiciones de venta a través del seguro de crédito, ha posibilitado a los exportadores el ofrecimiento de plazos, haciendo más competitivos los productos en el exterior, así como la posibilidad del descuento de facturas, que en los últimos años ha irrigado recursos al sector exportador por más de US\$70 millones de dólares.



Protección de la relación Comercial. El comprador en el exterior normalmente desconoce el aseguramiento. La confianza que debe existir en los negocios internacionales, requiere respetar estas relaciones. Tan solo si el comprador incumple, Segurexpo interviene y el exportador hace valer su póliza.

Importantes empresas Colombianas han venido utilizando el seguro, como elemento estratégico en su plan exportador, transfiriendo los riesgos de cartera a Segurexpo, beneficiándose de los atributos adicionales que ofrece la cobertura con esta Aseguradora.

Bancoldex y Segurexpo han venido trabajando productos conjuntos en beneficio de los exportadores, adecuándolos a las nuevas circunstancias del mercado.

Actualmente se está trabajando esquemas de aseguramiento novedosos buscando tomar la experiencia de la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación S.A.-CESCE en el mercado Europeo.

Así se está trabajando en un proyecto de seguros que permita la cobertura y financiamiento de exportaciones a mediano y largo plazo, especialmente de bienes de capital y servicios.

Esta alternativa, permitiría, como ha ocurrido en España, incrementar considerablemente la cifra de exportaciones, al permitir el manejo de riesgos de plazos largos y su consecuente financiación, factor fundamental en la participación de la contratación internacional y colocación de este tipo de productos.

• **Información – Tecnología**

En el 2001 se logró vincular a la compañía española INFORMA, una de las mayores empresas de información en España, líder en información económica, comercial y financiera cuyos accionistas son: CESCE y el GRUPO ORT. (Reuters). Dicha compañía pertenece a las dos redes más importantes de información del mundo (Eurogate, Infoalliance) con una cobertura de más de 4.5 millones de agentes económicos disponibles en su base de datos.

A través del sistema de Informa, se pueden:

- Encontrar y conocer las empresas.
- Estudiar nuevos clientes.
- Mejorar el conocimiento de sus clientes.
- Determinar niveles de crédito y plazos de Pago.
- Conocer el potencial de compra de sus clientes.
- Estudiar su posicionamiento frente a la competencia.
- Valorar prospectos.



A través de esta empresa se puede conseguir información comercial de empresas en más de 150 países, así como obtener otros servicios especiales, entre ellos de marketing.

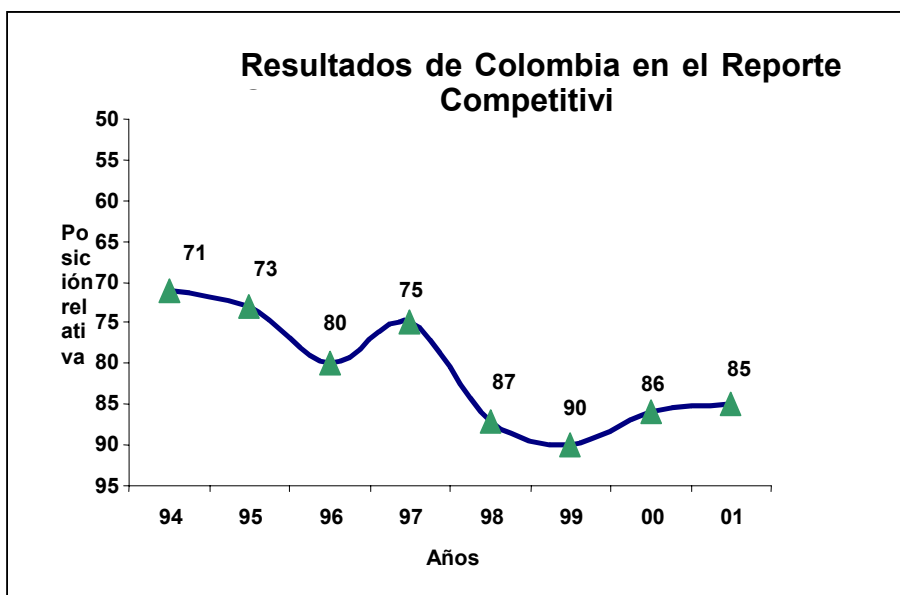
3.4 ESTRATEGIA 4: CUANTIFICACIÓN Y SEGUIMIENTO A LOS INDICADORES DE COMPETITIVIDAD.

3.4.1 PROYECTO 1. *Análisis y seguimiento a los indicadores de competitividad.*

El marco de referencia que adoptó el Ministerio de Comercio Exterior para hacer seguimiento a la Política Nacional de Productividad y Competitividad fue el Reporte Global de Competitividad que edita el Foro Económico Mundial (FEM). Sin embargo, se realiza el seguimiento periódico a otros informes de competitividad como son el Anuario Mundial de Competitividad: Publicado por el Instituto para el Desarrollo Gerencial (*Institute for Management Development, IMD*). También se han revisado otras publicaciones en las que se dan a conocer otras mediciones comparativas mundiales de desempeño nacional en aspectos como globalización, opacidad y tecnologías de la información.

Durante el periodo de referencia, se elaboraron y actualizaron informes de análisis correspondientes a la versión 2001 del Reporte Global de Competitividad publicado por el FEM y a la versión 2002 del Anuario Mundial de Competitividad editado por el IMD.

Según el Reporte de Competitividad del Foro Económico Mundial del año 2001, Colombia mantuvo su posición en términos relativos, al pasar del lugar 52 entre 59 países, al puesto 65 entre 75 economías analizadas, lo que en términos relativos significa que pasamos de ser superados por el 86% de los países de la muestra al 85% en el año 2001.



Posición relativa: Porcentaje de países superados por Colombia con respecto al total de países estudiados por el Foro Económico Mundial.

A partir de 1994 se presentó una marcada tendencia al deterioro de la posición relativa ocupada por Colombia en relación con el resto de países incluidos en la muestra, ya que el número de países que supera a Colombia pasó del 71 al 90 por ciento en el lapso de estos 5 años. Sólo a partir del año 2000, un año después de la introducción de la Política y los Encuentros Nacionales de Productividad y Competitividad, se observa el quiebre de esta tendencia, que hace que para el 2001 el país esté ubicado 5 puntos porcentuales por encima en el ranking.

Tabla 1 Resultados de Colombia en el Reporte Global de Competitividad ¹

Año	Posición Absoluta	Número de países estudiados	Posición Relativa ²	Porcentaje de países superados por Colombia
	A	B	$c = [(a - 1)/b] * 100$	$d = 100 - c$
1994	30	41	71	29
1995	36	48	73	27
1996	40	49	80	20
1997	41	53	75	25
1998	47	53	87	13
1999	54	59	90	10
2000	52	59	86	14
2001	65	75	85	15

¹ Hasta 1999 corresponde al índice de competitividad global. 2000 y 2001, según cambio de metodología, corresponden al índice de crecimiento de la competitividad.

² Porcentaje de países en mejor posición que Colombia.

Fuente: Foro Económico Mundial



Según la Tabla 1, (columna c) este progreso del país no deja de ser un reconocimiento a los esfuerzos que el gobierno nacional viene adelantando en la materia a través de los programas de la Política Nacional para la Productividad y la Competitividad, y la mayor reflexión que sobre estos temas se ha venido dando en la comunidad de negocios y las instituciones de la más diversa índole en el país, gracias precisamente a los encuentros de competitividad. De acuerdo con el mismo Reporte, en el año 2000 Colombia fue ubicado tercero en el ranking de 59 países para la variable promoción de exportaciones (sólo después de Singapur e Irlanda)³⁶.

El otro informe de competitividad que se analiza es el editado por el IMD³⁷ en Lausana (Suiza) y que contiene uno de los estudios internacionales más detallados en el tema de la competitividad para 49 países. Según este informe, Colombia en el año 2002 ocupó la posición 44 en el ordenamiento (ranking) general de países de más a menos competitivos. Según este resultado, este año se registra una mejoría de la posición relativa del país en relación con lo ocurrido el año anterior, en el que frente a los mismos 49 países Colombia ocupó la casilla 46. De hecho, la posición que ocupa el país en el 2002 es la mejor desde 1998, y por segundo año consecutivo se presenta una tendencia a mejorar en el ranking (Ver Tabla y Gráfico 2).

Tabla 2. Resultados de Colombia, Anuario Mundial de Competitividad

Año	Posición Absoluta	Número de países estudiados	Posición Relativa ¹	Porcentaje de países superados por Colombia
A	B		$c = [(a - 1)/b] * 100$	$d = 100 - c$
1998	44	46	93	7
1999	43	47	89	11
2000	45	47	94	6
2001	46	49	92	8
2002	44	49	88	12

¹ Países con una posición relativa mejor que la de Colombia

Fuente: Anuario Mundial de Competitividad

3.4.3 PROYECTO 3. Encuentros de competitividad.

Los Encuentros Nacionales para la Productividad y la Competitividad son eventos semestrales organizados por el sector de Comercio Exterior³⁸, liderado por el

³⁶ Este es el dato más reciente con que se cuenta, pues en el Reporte del año 2001 no se presentaron los datos correspondientes a esta variable.

³⁷ El IMD (*International Institute for Management Development*) es institución privada internacional dedicada a la educación e investigación en temas administrativos y gerenciales con sede en Lausana (Suiza).

³⁸ Además de Mincomex, el sector de Comercio Exterior lo conforman las entidades adscritas a éste: Proexport, Fiducoldex, Bancoldex y Segurexpo.



señor Presidente de la República a través del Ministerio de Comercio Exterior, el cual convoca a un grupo importante de dirigentes del sector público, dirigentes empresariales, académicos y gremiales del país para dar cumplimiento al compromiso establecido por el señor Presidente de la República en julio de 1999, de hacer sistemáticamente seguimiento a los avances de la Política Nacional de Productividad y Competitividad

En el último año se realizaron la V y VI versión de los Encuentros Nacionales para la Productividad y Competitividad. El V Encuentro celebrado en julio de 2001 en la ciudad de Medellín, reunió a 1200 participantes entorno al tema central de Gestión Estratégica de la Tecnología y la Innovación para la Competitividad empresarial.

El VI encuentro realizado en marzo de 2002, tuvo como sede la ciudad de Santa Marta, allí se reunieron 900 participantes y el tema central fue el reto de los empresarios, academia y sector público frente al ALCA.

3.5 ESTRATEGIA 5: CONSOLIDACIÓN DE LA RED COLOMBIA COMPITE.

3.5.1 PROYECTO 1. Organización Estratégica de la Red Colombia Compite.

La Red Colombia Compite – RCC es un esquema de trabajo integrado entre las entidades del sector público y de éstas con el sector privado y académico para mejorar la competitividad de nuestro país, tomando como parámetro los factores que define el Foro Económico Mundial – FEM, como determinantes de la competitividad de los países.

La coordinación general está a cargo del Ministerio de Comercio Exterior, como entidad encargada de liderar la Política de Productividad y Competitividad, acompañada por un representante del sector privado.

Cada una de las diez redes especializadas que conforman la RCC, definió de manera concertada su visión de largo plazo, los objetivos, el cliente o usuario hacia quien se dirigen los esfuerzos, el producto o servicio que generará, los requisitos que deben reunir sus miembros, las áreas temáticas en las que se trabajará, los proyectos prioritarios para mejorar la competitividad del factor y el plan de acción de corto y mediano plazo³⁹.

En total, la RCC cuenta con 44 proyectos estratégicos para mejorar la competitividad en cada uno de los factores definidos por el Foro Económico Mundial.

³⁹ Política Nacional para la Productividad y la Competitividad, VI Encuentro Marzo de 2002. Pags. 44 - 80



Se diseñó la página Web www.colombiacompite.gov.co como herramienta informática para articular el flujo de información entre las dimensiones de la Red, es decir Redes Especializadas, CARCES y Convenios de Competitividad.

En ejercicio de su papel de facilitador de la Red Colombia Compite, el Ministerio de Comercio Exterior gestionó la obtención de recursos para apoyar e impulsar el desarrollo de los proyectos de las Redes Especializadas, es así como se ha destinado un aporte del presupuesto de inversión del Ministerio del año 2002, con el visto bueno del Departamento Nacional de Planeación, para la consolidación y divulgación de la RCC y para apoyar los proyectos de las Redes Especializadas. En el anexo No. 2 se presenta el cuadro resumen de los proyectos de las Redes Especializadas que se financiarán con presupuesto de inversión para el año 2002.

3.5.2 PROYECTO 2. *Desarrollo de la herramienta informática en Internet.*

Se realizó el diseño conceptual, creativo y tecnológico de la herramienta informática de la RCC con el apoyo de la firma consultora Price waterhouse.

Asimismo, se construyó un modelo centralizado y proactivo para la interacción de los usuarios de la Red con los CARCEs, Convenios de Competitividad Exportadora y Redes Especializadas. Este diseño se complementa con la formulación de cinco planes estratégicos: 1) mercadeo, 2) tecnología, 3) financiero, 4) organizacional y de procesos y 5) de cambio organizacional.

Este modelo facilita la interacción de los actores de la RCC, y garantiza la articulación de las diferentes entidades responsables del desarrollo de proyectos y acciones para el mejoramiento de la competitividad. De igual forma, asegura que fluya la información entre el sector privado y público de manera que permita su participación activa en la toma de decisiones.

La implementación de la herramienta tecnológica se inició con el diseño la pagina web www.colombiacompite.gov.co , la cual fue lanzada en Medellín en julio de 2001 en el V Encuentro de Competitividad. Desde entonces se ha fortalecido y hoy cuenta con los siguientes servicios:

- Foro Público con capacidad ilimitada para ser usado por todos los actores de la RCC con el uso de un login y password.
- Encuesta en línea, la cual ofrece resultados de forma inmediata
- Chat con capacidad de ofrecer salas privadas para las diferentes reuniones de los actores de la RCC
- Módulo de solicitudes, que ofrece a los usuarios ingresar acciones concretas o posibles proyectos relacionados con la competitividad, para que sean evaluados por los encargados de CARCES, Convenios de Competitividad y



Redes Especializadas que tengan relación con su solicitud, de forma automática e interactiva.

- Motor de búsqueda que permite encontrar la información de manera más rápida con el uso de palabras clave
- Contáctenos para recibir los comentarios de los usuarios y actores de la RCC.
- Preguntas mas frecuentes – FAQs que ofrece un listado de las preguntas y respuestas mas solicitadas por los usuarios y actores de las RCC

3.5.3 PROYECTO 3. Creación de subredes especializadas y hacer seguimiento a su desarrollo.

Existen diez redes especializadas conformadas alrededor de los factores definidos por el Foro Económico Mundial – FEM: 1. Internacionalización, 2. Capital Humano 3 Transporte, 4. Ciencia y Tecnología, 5. Telecomunicaciones, 6. Finanzas, 7. Gobierno e Instituciones, 8. Energía y Gas, 9. Trabajo, y 10. Gerencia.

Cada red especializada tiene un coordinador del sector privado y uno del sector público y está integrada por representantes del gobierno, empresarios y académicos. La coordinación y operación de la Red Colombia Compíte la realiza el Ministerio de Comercio Exterior.

Entre octubre de 2001 y enero de 2002 se realizaron talleres de planeación para cada una de las Redes Especializadas, en los cuales participaron los coordinadores, empresarios, representantes de la academia, entidades públicas y representantes de los CARCES. Como resultado de estos talleres, se definieron para cada red especializada: el objetivo de la red, el cliente o usuario y el producto o servicio que generará, las áreas temáticas y proyectos prioritarios para mejorar la competitividad del factor, y el plan de acción de corto y mediano plazo para cada proyecto

Los proyectos identificados se agrupan en cuatro grandes áreas: Sistemas de Información, Investigación, Inversión y Fortalecimiento Institucional, Formación de Recurso Humano y Capacitación para la Competitividad e Innovación y Desarrollo Tecnológico.

En el **Anexo 3** se presentan los principales logros de las Redes Especializadas.



4 OBJETIVO ESTRATÉGICO 4: Regionalizar la Actividad Exportadora.

4.1 ESTRATEGIA 1. CREAR E INSTITUCIONALIZAR LOS COMITÉS ASESORES REGIONALES DE COMERCIO EXTERIOR CARCES.

4.1.1 PROYECTO 1. *Creación y asesoría de CARCES con cobertura regional.*

Colombia es un país de regiones, el Plan Estratégico Exportador debe trascender Bogotá, para lo cual el Ministerio de Comercio Exterior ha diseñado una estrategia de descentralización y de fortalecimiento conjuntamente con las regiones para que puedan competir desde una mejor posición en la economía global. Los proyectos de esta estrategia buscan facilitar que las regiones mismas lideren su propio desarrollo exportador con una visión a largo plazo, compartida entre los actores productivos y sociales, para orientar su desarrollo exportador hacia un mejor posicionamiento competitivo en los mercados internacionales.

Durante la vigencia, se crearon los CARCEs de Meta, Guajira, Guainía, Putumayo, Vichada, Casanare, Guaviare y Vaupés, completando de esta manera un total de 32 CARCEs en todo el país cumpliendo la meta de un CARCE por cada departamento colombiano.

4.1.2 PROYECTO 2. *Consolidación de los CARCES.*

En desarrollo de este proyecto y con el fin de hacer un adecuado seguimiento a la gestión de los CARCE, se regionalizó la coordinación de los mismos en cuatro grandes zonas, así: región andina, región caribe, Sur occidente y Amazonía/Orinoquía.

Así mismo, bajo la coordinación y apoyo del Ministerio, se conformó y articuló la Red Colombia Compite con un total 60 de mesas especializadas, con sus respectivos planes de trabajo. En este sentido, se han capacitado a los CARCEs para la constitución de las mesas especializadas de acuerdo con los 8 factores de competitividad evaluados por el Foro Económico Mundial (FEM), siendo estos factores: Internacionalización, Infraestructura, Gerencia, Finanzas, Gobierno, Ciencia y Tecnología, Capital Humano y Trabajo.



4.1.3 PROYECTO 3. *Desarrollar convenios con las Cámaras de Comercio.*

Para el cumplimiento de este PROYECTO, se suscribieron convenios de colaboración con las Cámaras de Comercio de Arauca e Ibagué, los cuales tienen por objetivo atender los trámites de comercio exterior en estas regiones que no cuentan con puntos de atención. Así mismo, con la Cámara de Comercio de Bogotá, se firmó un convenio de colaboración con el fin de adelantar un programa de simplificación de trámites de comercio exterior.

El Convenio de colaboración de Arauca, funciona bajo el esquema de Punto de Atención en la sede de esta Cámara con la presencia permanente de un funcionario del Ministerio. En virtud de las solicitudes del gobierno Departamental y Municipal y de la propia Cámara de Comercio, en el sentido de mantener la presencia de este Ministerio a fin de apoyar las actividades que allí se están adelantando para la elaboración del Plan Estratégico Exportador Regional y el marco del Programa Jóvenes Emprendedores, el convenio fue prorrogado el 13 de julio de 2001 por un año más.

En Ibagué el Convenio de Colaboración se encuentra funcionando en la sede de la Cámara de Comercio, con el desplazamiento de un funcionario desde Bogotá, un día cada semana. Fue prorrogado por un año más el 28 de diciembre de 2001.

Finalmente, en el marco del Convenio de Cooperación Técnica No Reembolsable firmado por la Cámara de Comercio de Bogotá con el BID - Programa "Simplificación de Trámites para el Sector Empresarial", fue suscrito entre este Ministerio y la CCB un Convenio de Interinstitucional de Cooperación, con el propósito de desarrollar de manera conjunta actividades relacionadas con estudios, análisis, recomendaciones y desarrollo de programas sobre simplificación de trámites.

- **Presencia En El Territorio Nacional**

El Ministerio de Comercio Exterior cuenta con el Grupo Operativo en Bogotá, 6 Direcciones Territoriales en las ciudades de Cartagena, Barranquilla, Cúcuta, Cali, Medellín y Pereira y 8 Puntos de Atención en las ciudades de Buenaventura, Ipiales, Santa Marta, San Andrés, Bucaramanga, Manizales, Maicao y Arauca que funciona en la Cámara.

El volumen anual de operaciones se ubica en torno a 650.000 operaciones de comercio exterior realizadas.

En general, la participación del Grupo Operativo, las Direcciones Territoriales y Puntos de Atención, en el total de operaciones registradas, refleja la concentración



histórica de las actividades económicas en las principales ciudades. De total de documentos radicados, aproximadamente el 50% se realiza en Bogotá, seguido por Medellín, Cali, Barranquilla, Cúcuta, Cartagena, Pereira, Manizales, Bucaramanga y Santa Marta. Las demás dependencias territoriales muestran participaciones inferiores al uno por ciento del total radicado.

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

4.1.4 PROYECTO 4. *Diseño de un esquema de información que permita compartir conocimiento entre CARCES para potenciar su gestión.*

Con el fin de intercambiar información entre los CARCES, se diseñó un boletín electrónico mensual y cuyo contenido es elaborado por los CARCES. Este boletín cuenta con una estructura que permite compartir tanto actividades específicas de cada uno de los CARCES, como ayudar a promocionar la posibilidad de participación de los mismos en su elaboración.

El boletín CARCES se ha distribuido a través de correo electrónico a los Comités Ejecutivos y miembros de los CARCES, así como aproximadamente a 2.000 personas integrantes, entre otras, de Gremios, Universidades, Cámaras de Comercio, jóvenes emprendedores, Alcaldías, Gobernaciones, Embajadas y entidades del gobierno central.

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

4.2.1 PROYECTO 1. *Asesoría para la identificación de Clusters.*

Mediante el acompañamiento a las regiones para la identificación de cluster se busca, la interacción de las fuerzas vivas de las regiones, el aprovechamiento de la cercanía geográfica y coincidencia de intereses, establecer la vocación exportadora regional e impulsar su desarrollo, por medio de la creación de ventajas competitivas relacionadas con su capacidad productiva.

Este esquema de trabajo permite reconocer fortalezas, debilidades y potencialidades, así como advertir sobre aquellos eslabones que necesitan refuerzo al interior del sector exportador en las regiones.



Durante noviembre y diciembre de 2.001, se desarrolló la segunda fase de este trabajo regional de identificación y mapeo de cluster y diez Carces identificaron productos específicos con posibilidades importantes de comercialización en función de la demanda internacional.

Para ello, el Ministerio de Comercio Exterior realizó talleres en las ciudades de Tunja, Neiva, Cúcuta, Leticia, Popayán, Montería, Valledupar, Armenia y Quibdó. Una vez identificados los clusters, se dió paso a la construcción de convenios de competitividad para aquellos escogidos por la región como prioritarios principalmente a través de su Plan Estratégico Exportador. Esta construcción de convenios tiene el enfoque de Autogestión, en el cual la Dirección de Competitividad del Ministerio capacita y transfiere la metodología de Convenios a las regiones, para que los actores regionales se apropien de esta herramienta.

Ver **Anexo 4** de Seguimiento a los Convenios Regionales

4.2.2 PROYECTO 2. Estructuración y firma de convenios de competitividad exportadora de bienes y servicios regionales.

Con base en el trabajo de identificación de cluster regionales, se ha realizado una labor de construcción de Convenios de Competitividad para cadenas de bienes y servicios del orden regional.

A marzo de 2.002 se han firmado 6 Convenios de Competitividad de Bienes y Servicios Regionales:

- Cluster Cuero y Marroquinería – Nariño
- Electrónica de la Zona Cafetera
- Textil y Confecciones de la Zona Cafetera
- Cluster de Ropa Interior Femenina
- Cluster de Hortalizas y Frutas
- Cluster de Vivienda

4.2.3 PROYECTO 3. Desarrollo de perfiles regionales.

Con el objeto de tener un panorama del comercio exterior regional, se diseñó un modelo de perfil que permitiera identificar plenamente las actividades de cada uno de los departamentos.

Se desarrollaron 34 perfiles regionales, uno para cada departamento, uno para la costa pacífica y otro para la costa atlántica, los cuales son actualizados de manera permanente. Adicionalmente, estos perfiles son publicados y actualizados en la página Web del Ministerio.



(www.mincomex.gov.co/carces/perfiles) y discutidos con entidades regionales.

Se ha logrado un conocimiento y apropiación regional de las estadísticas en materia de comercio exterior. Sin embargo también se han identificado errores en la codificación de la información a nivel departamental, solución y seguimiento de casos puntuales a cargo del grupo de estadísticas de la oficina de Estudios Económicos del Ministerio de Comercio Exterior.

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

4.3.1 PROYECTO 1. *Asesoría para la estructuración de proyectos de bienes y servicios.*

Se diseñó el Sistema de Información y Promoción de Proyectos (ver anexo 3), para replantear un primer intento de creación de un Banco de Proyectos. Se contó con la asistencia técnica de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) para la implementación y sistematización de esta herramienta.

Se han identificado y asistido a los CARCEs en 35 proyectos exportadores y sus respectivas fuentes de cofinanciación (Fomipyme, Programa Nacional de Productividad, Fondo para la Acción Ambiental).

En el marco del programa “Semana del Exportador”, se ha realizado talleres de capacitación sobre la metodología y forma de operar del sistema de información y promoción de proyectos. En total se realizaron 12 talleres en el 2001.

A junio de 2002, con base en la experiencia se mejoró el sistema de promoción de proyectos mediante el diseño de 3 instrumentos de apoyo: 1) Formato genérico para la presentación y filtro de proyectos productivos y 2) re-planteamiento de clínicas o talleres asesores.

A junio de 2002, se han realizado talleres de inducción a esta metodología para la promoción de proyectos productivos en 10 CARCEs: Risaralda, Caldas, Nariño, Huila, Meta, Córdoba, Bolívar, Chocó, Boyacá y Santander. En el anexo 4 se hace una relación de los proyectos que se han venido promoviendo. Se tiene previsto completar estas jornadas de capacitación en los demás CARCEs el 31 de julio de 2002.



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

4.4.1 PROYECTO 1. *Diseño y transferencia de una metodología para los PEERs.*

Este proyecto busca diseñar una metodología que permita CARCEs formular sus Planes Estratégicos Exportadores Regionales de la manera similar al diseño del Plan Estratégico Exportador. En este sentido, se realizaron talleres de Planeación Estratégica y capacitación a cada uno de los coordinadores de los CARCES de la Dirección de Promoción y Cultura Exportadora quienes asumieron posteriormente el papel de facilitadores de este proceso en cada una de los CARCEs a su cargo.

En 21 CARCEs se estructuraron los Planes Estratégicos Exportadores Regionales -PEER-, con la participación de los principales representantes de los sectores público, privado y académico de los respectivos departamentos.

El 17 de agosto de 2001, en adición a los 10 primeros PEER presentados en el 1º. Semestre de 2001, 11 CARCEs presentaron ante todo el sector de comercio exterior y ante otras entidades del gobierno central con responsabilidad en los proyectos identificados, su Plan Estratégico Regional. Estos departamentos fueron: Bogotá/Cundinamarca, Caldas, Cesar, Córdoba, Guajira, Huila, Meta, Quindío, Risaralda, San Andrés y Sucre.

Durante el último semestre de 2001 y primer trimestre de 2002 se terminó la fase de creación de CARCEs en la Orinoquía y Amazonía, lo que ha permitido en este mismo periodo la realización en cada uno de estos departamentos de los talleres de planeación estratégica para formular el PEER. El 15 de julio de 2002 se realizó la 3ª. presentación oficial de los PEER de los 11 CARCEs restantes y así completar la meta de 32 CARCEs con una carta de navegación en materia exportadora.

4.4.2 PROYECTO 2. *Estructurar un sistema de seguimiento a los PEERs.*

En desarrollo de un sistema de seguimiento de los PEER, se diseñó en noviembre del año 2001 una tipología y priorización de los proyectos identificados en los 21 PEER hasta la fecha presentados. En este ejercicio de clasificación y priorización se definió como principal criterio el tipo de responsabilidad que tiene cada una de las entidades frente a los proyectos y se definieron básicamente tres tipos de proyectos, A, B, y C (ver Cuadro 1) con el objetivo de formular un plan de acción con las entidades responsables de cada uno de los mismos.



TIPO DE PROYECTO	CRITERIO
A	Proyectos cuya responsabilidad cae directamente en las instituciones del Sector Comercio Exterior, principalmente Mincomex y Proexport.
B	Proyectos que deben ser ejecutados y guiados directamente por las regiones, dirigidos por los CARCEs
C	Proyectos cuya ejecución depende de entidades externas a Mincomex.

En el III ciclo de la Semana del Exportador se han desarrollado talleres de capacitación de acuerdo con las necesidades en comercio exterior expresadas en los PEER, dirigidas especialmente al fortalecimiento de la gestión empresarial y exportadora de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Así mismo, se han identificado 54 entidades del Estado como, gobernaciones, ministerios, alcaldías y entidades vinculadas que tienen competencia en la ejecución de los proyectos identificados en los PEER. A estas entidades se les ha solicitado apoyo para impulsar estos proyectos y se viene haciendo seguimiento para el desarrollo de un plan de acción.

De otro lado, se ha desarrollado una metodología para la realización de talleres de estructuración y promoción de proyectos productivos de los sectores estratégicos de los CARCEs alineados con los PEER, que consiste básicamente en: identificación de las diferentes fuentes de apoyo financieras o de cofinanciación a las cuales se presentará el proyecto, haciendo énfasis en las diferentes líneas de cofinanciación; desarrollo de talleres de identificación y estructuración de los proyectos en las regiones con los ejecutores potenciales; establecimiento de un plan de acción con los compromisos que cada uno de los actores debe asumir para estructurar y presentar el proyecto.



Se han realizado talleres de inducción a esta metodología para la promoción de proyectos productivos PEER en 10 CARCEs: Risaralda, Caldas, Nariño, Huila, Meta, Córdoba, Bolívar, Chocó, Boyacá y Santander.

Con el fin de articular la Red Colombia Compite con las diferentes estrategias identificadas en los PEERs y relacionadas con la plataforma de negocios (infraestructura, telecomunicaciones, educación, ciencia y tecnología, etc.), se han estructurado aproximadamente 60 mesas de trabajo en cada uno de los CARCEs. Para mejorar la competitividad de las regiones el CARCE debe constituir las mesas especializadas, que preferiblemente coincidan con los 8 factores de competitividad evaluados por el Foro Económico Mundial (FEM) – internacionalización, infraestructura, gerencia, finanzas, gobierno, ciencia y tecnología, capital humano y trabajo - y evaluarán los inconvenientes que se presenten en materia de comercio exterior y de competitividad en su región con el objetivo de formular las posibles soluciones.

4.5 ESTRATEGIA 5. PROMOCIÓN DE LA CULTURA EXPORTADORA.

4.5.1 PROYECTO 1. *Creación y apoyo a los consultorios empresariales de negocios internacionales.*

Con el fin de brindar asistencia técnica y capacitación a empresarios exportadores en los 32 CARCEs, se diseñó el modelo de Consultorio de Negocios Internacionales para lo cual se han definido los términos de referencia para contratar una consultoría que diseñe e implemente el modelo.

4.5.2 PROYECTO 2. *Estructurar y consolidar mesas de cultura exportadora*

Una vez creados los CARCEs y de acuerdo con las bases establecidas en el documento sobre metodología de trabajo éstos deben constituir una Mesa de Cultura Exportadora, la cual debe ser un espacio de encuentro interinstitucional para el intercambio de iniciativas, información y elaboración de propuestas en torno a la realidad de la formación e instrucción sobre Negocios Internacionales de la región. La mesa debe determinar necesidades de capacitación y proponer y ejecutar programas y proyectos que desarrollen cultura exportadora. A su vez, la entidad de educación superior o tecnológica que ejerza las veces de coordinación de esta mesa, coordina la Cátedra de Negocios Internacionales.

Durante esta vigencia, se han consolidado 16 mesas de capacitación y cultura exportadora en los departamentos de: Antioquía, Norte de Santander, Caldas, Tolima, Cauca, Atlántico, Nariño, Córdoba, Magdalena, Santander, Boyacá, Valle, Bolívar, Risaralda, Cesar y Sucre.



5 OBJETIVO ESTRATÉGICO 5. Desarrollar cultura exportadora.

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

5.1.1 PROYECTO 1. *Elaboración del marco conceptual sobre definición y segmentación del mensaje Exportador.*

El objetivo de este proyecto es generar un cambio de actitud en la ciudadanía y concientizar sobre las posibilidades que el mercado internacional ofrece en la búsqueda de ingresos y generación de empleo. En este sentido se han diseñado mensajes y metodologías de motivación y sensibilización hacia el comercio exterior, dirigido al público de manera masiva, a través de mecanismos masivos como prensa, conferencias magistrales, internet, y artículos en revista.

A partir de encuestas, se diseñó un mensaje segmentado según los diferentes públicos objetivo de acuerdo con las necesidades de capacitación identificadas en materia de comercio exterior. De esta manera, se creó el Plan Nacional de Capacitación año 2002.

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

5.2.1 PROYECTO 1. *Cátedra de negocios internacionales.*

El objetivo del proyecto es fortalecer la formación integral de los estudiantes de educación superior que cursan programas profesionales, técnicos y tecnológicos, diferentes al comercio exterior, negocios internacionales o afines, con el fin de internacionalizar y orientar su educación hacia la actividad exportadora, apoyados en las instituciones de educación superior.

Durante esta vigencia, se seleccionó la Universidad del Rosario como nueva Entidad Coordinadora Nacional (ECN), la cual es responsable de coordinar a escala nacional el seguimiento de las Entidades Asesoras Regionales; el desarrollo, seguimiento y evaluación del programa de la Cátedra de Negocios Internacionales, con base en los lineamientos establecidos por el Ministerio de Comercio Exterior.

Así mismo, se vincularon 16 Instituciones de Educación Superior como Entidades Asesoras Regionales, las cuales fueron responsables de impulsar y desarrollar en las regiones el Programa Cátedra de Negocios Internacionales; de igual forma



actuaron como canalizadoras entre las Instituciones Participantes, la Entidad Coordinadora Nacional y el Ministerio de Comercio Exterior. Además forman parte del CARCE de la región.

Las Entidades que actuaron activamente en el programa fueron:

DEPARTAMENTO	UNIVERSIDAD
Antioquia	Universidad Eafit
Atlántico	Universidad del Norte
Bolívar	Corporación Tecnológica de Bolívar
Boyacá	Uniboyacá
Caldas	Universidad de Manizales
Cauca	Universidad del Cauca
Cesar	Universidad Popular del Cesar
Córdoba	Universidad de Córdoba
Magdalena	Universidad del Magdalena
Nariño	Universidad de Nariño
Norte de Santander	Universidad Francisco de Paula
Risaralda	Universidad Tecnológica de Pereira
Santander	Universidad Autónoma de Bucaramanga
Sucre	Corporación Universitaria Del Caribe CECAR
Tolima	Corporación Universitaria de Ibagué
Valle	Universidad ICESI

De otro lado, se firmaron 67 Acuerdos de Voluntades con Entidades de Educación Superior, las cuales son responsables de implementar y ofrecer la Cátedra de Negocios Internacionales en los diferentes programas académicos. Los departamentos en los cuales se firmaron acuerdo de voluntad fueron los siguientes:

DEPARTAMENTO	NUMERO DE INSTITUCIONES CON ACUERDO DE VOLUNTAD
Antioquia	19
Atlántico	2
Bogotá	10
Bolívar	1



Boyacá	1
Caldas	2
Cauca	2
Cesar	2
Chocó	1
Guajira	2
Huila	1
Magdalena	2
Nariño	1
Norte de Santander	3
Risaralda	2
Santander	7
Tolima	3
Valle	6

Durante el 2001 se desarrollaron tres seminarios de capacitación a docentes en las ciudades de Bogotá del 22 al 26 de Enero de 2001 en la Universidad Externado de Colombia; Cali del 11 al 15 de Junio de 2001 en la Universidad ICESI; y Medellín del 19 al 25 de Noviembre de 2001, en la Universidad EAFIT. Participaron 125 docentes del país los cuales representaron 28 ciudades y 21 departamentos. A la cátedra se vincularon 6915 alumnos de todas las regiones del territorio nacional y para ampliar su cubrimiento, se ha venido trabajado en una orientación virtual que permitirá a los estudiantes participar de manera activa de forma no presencial.

Por otra parte, se ha diseñado un nuevo Plan de Estudios que consta de tres módulos con el fin de dar a los estudiantes los conocimientos, conceptos y herramientas básicas a utilizar en los Negocios Internacionales. El primer módulo, Motivación y Contextualización, estudia la política nacional e internacional y casos de países exitosos; el segundo, Conceptualización e Instrumentación estudia el mercadeo, la logística y las finanzas internacionales, y por último se encuentra el módulo de Planes de Negocios.

Por último, se ha realizado la logística para el IV Seminario de Capacitación a Docentes de la Cátedra de Negocios que se llevará a cabo el 31 de julio y el 1 de agosto en la ciudad de Bogotá.



5.2.2 PROYECTO 2. *Semanas del exportador.*

El objetivo del proyecto es fomentar y promover la cultura exportadora del país mediante la formación y capacitación de distintos segmentos de la población, despertando el interés en la búsqueda de nuevas oportunidades de negocios en los mercados externos, contribuyendo así a un cambio de mentalidad de los diferentes actores que intervienen de manera directa e indirecta en el proceso exportador.

Durante esta vigencia, se realizó el segundo ciclo de la Semana del exportador que abarcó 28 ciudades entre septiembre de 2000 y Noviembre de 2001 en el cual se capacitaron 13.000 personas. La estructura del evento fue de tipo masivo y la capacitación se desarrolló en el marco de la ruta del exportador, casos y modelos exitosos. Igualmente se desarrollaron ruedas de negocios en varias ciudades y una subasta de ciencia y tecnología en la ciudad de Bogotá.

Se estructuró el Plan Nacional de capacitación con base en los resultados y necesidades de capacitación obtenidos mediante las evaluaciones y encuestas del segundo ciclo de la Semana del Exportador, así como las necesidades de capacitación identificadas en los planes estratégicos exportadores regionales.

En el mes de enero de 2002 se presentó al Sector Comercio Exterior el Plan Nacional de Capacitación y su presupuesto con el fin de obtener el aval y los recursos para su desarrollo.

En el mes de febrero del mismo año se realizó en las ciudades de Bucaramanga y Villavicencio una prueba piloto con la nueva estructura de la Semana del Exportador, para hacer los ajustes necesarios. Esto permitió consolidar el tercer Ciclo de la Semana del Exportador, que a diferencia de los dos ciclos anteriores no será de corte masivo sino dirigido a grupos seleccionados de empresarios y potenciales exportadores.

De otro lado, se estableció el cronograma según respuesta de las regiones, el cual estableció su cubrimiento en 35 ciudades hasta noviembre de 2002 y se ha estructurado un modelo más amplio de capacitación de los programas líderes del sistema de comercio exterior en el marco del mismo. Particularmente, del tercer ciclo programado a la fecha se han llevado a cabo 9 Semanas del Exportador en las ciudades de Villavicencio, Bucaramanga, Cartagena, Quibdó, Cúcuta, Sincelejo, San Andrés, Pereira, Ipiales, con la participación de 1.160 personas, el apoyo de Mincomex, Proexport y los Comités Asesores Regionales de Comercio Exterior, CARCEs.



5.2.3 PROYECTO 3. *Formación a formadores.*

En el Proyecto Formación a Formadores, dirigido particularmente a docentes se llevaron a cabo dos seminarios: uno entre el 24 y el 29 de enero del 2001 en Bogotá, con una asistencia de 90 docentes y el segundo, entre el 14 y el 15 de noviembre del 2001, en Barranquilla, con una asistencia de 129 docentes.

Sin embargo, es importante mencionar que debido a la estructura diseñada para la Cátedra de Negocios Internacionales la cual prevee la formación y capacitación tanto de estudiantes y docentes, Formación a formadores quedará incorporado dentro de la Cátedra mencionada.

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

5.3.3 PROYECTO 3. *Unificación de publicaciones especializadas de comercio exterior.*

Con el fin de promocionar y difundir los procedimientos de Comercio Exterior, el Ministerio a través de la Dirección General de Comercio Exterior, elaboró y envió a usuarios exportadores, oficinas internacionales de Colombia en el mundo, centros educativos y bibliotecas, las siguientes GUIAS de Comercio Exterior:

- Guía de Dumping y Subsidios en Colombia
- Guía de Salvaguardia en Colombia
- Guía para importar en Colombia
- Guía para exportar en Colombia

Por medio de estas guías, se brinda al usuario una herramienta que ilustra los mecanismos de Dumping, Salvaguardias en la legislación colombiana y los trámites de Importación y Exportación, lo cual facilita su gestión y disminuye los tiempos de transacción, en desarrollo del propósito de mejoramiento continuo que ha destacado al Ministerio de Comercio Exterior.



5.3.4 PROYECTO 4. Consolidación del Centro de Información de Comercio Exterior.

Como resultado de la iniciativa del Ministerio de Comercio Exterior, Bancoldex y Proexport, de consolidar el punto de atención a público como un verdadero Centro de Información sobre Comercio Exterior a la altura de los más reconocidos a nivel internacional, en el mes de Noviembre del 2001 se inauguró el nuevo Centro de Servicios ZEIKY, el cual ofrece servicios de consulta a toda la comunidad exportadora.

Para ello se adecuaron las áreas físicas existentes de consulta, la biblioteca empresarial, las salas empresariales para reuniones, pantallas de consulta, área de asesores, pasantes y área administrativa. Esta adecuación contempló desde los diseños arquitectónicos y técnicos (eléctrico – voz y datos, ventilación, sensores e hidráulico) construcción e interventoría, con un costo aproximado de \$300 millones de pesos

La reconceptualización y puesta en marcha del Centro de información implicó una capacitación del recurso humano en los temas técnicos, servicio al cliente y mejoramiento continuo, y la adquisición de herramientas que permiten hacer un seguimiento al usuario, validar sus expectativas y necesidades y actuar de acuerdo a ellas (Outsourcing Call Center, documentum, digiturno), así como mantener un Centro de documentación vigente.

Como resultado de la readecuación, el nuevo Centro de Información sobre Comercio Exterior cuenta con los siguientes servicios dirigidos a brindar un servicio de direccionamiento oportuno y de calidad al usuario:

- **Línea de Comercio Exterior**

Se desarrolló un servicio de Call Center por outsourcing, el cual brinda información básica en comercio exterior y direcciona en forma eficiente al usuario a las instancias de las entidades de comercio. A partir de su puesta en marcha en Noviembre del 2001, se registraron durante ese año un total de 2945 llamadas en lo que restaba del año. Durante el 2002 se han recibido un total de 16,215 llamadas, con un promedio por llamada de 4 minutos con un nivel de servicio del 91%.

- **Digiturno**

Esta herramienta permite una prestación ordenada y sistemática de los servicios de información básica de comercio exterior a los usuarios, así como los procesos de registro de usuarios, su direccionamiento a los servicios de Zeiky y los mecanismos de seguimiento y evaluación de los servicios ofrecidos.



- **Biblioteca**

Se implementó el software Documentum con el cual se unificó la codificación y catalogación de las publicaciones de las bibliotecas del Ministerio de Comercio Exterior y Proexport, facilitándole al usuario la búsqueda y consulta de información así como desarrollando mejores dispositivos de seguridad para las publicaciones allí existentes.

- **Zeikynet- Centro de Internet**

En alianza estratégica con Terra Networks, las entidades del Sistema de Comercio Exterior, pusieron al servicio del empresario colombiano el primer Centro Internet especializado en comercio exterior del país, creado como punto de encuentro virtual donde los empresarios tienen acceso y acompañamiento en la exploración de los temas de comercio exterior disponibles en la web. A través del servicio de Zeikynet se busca familiarizar al empresario en la utilización de las herramientas y fuentes de información sobre comercio exterior y se orienta en el manejo adecuado de las fuentes y páginas web de mayor importancia en el tema.

- **Productos y ventas**

A través del Centro de Información Zeiky, se comercializan productos y servicios de Información comercial que se generan al interior de Proexport, tales como Estudios de Condiciones de Acceso, Planes estratégicos exportadores a Asia y Europa, Guías de Cómo Exportar a Europa, Asia, Comunidad Andina, Centroamérica y El Caribe, Nafta, Mercosur y Chile y el Manual para Importadores y Exportadores.

Desde su inauguración ZEIKY ha prestado alrededor de 30,000 servicios incluyendo asesorías personalizadas, autoconsultas en pantallas, consulta de biblioteca, talleres empresariales, visitas a empresarios, participación de empresarios en Semanas ZEIKY, entre otros.

- **Servicios en Logística**

En el año 2001, se atendió un total de 420 empresas correspondientes a 310 consultas en la Subdirección de Logística de Exportación. En el período Enero a Mayo de 2002, se atendieron 85 empresas. La nueva estructura de información implementada a través del Call Center, así como la información incluida en la página, ha facilitado la resolución de consultas básicas a través de estos medios



- **Divulgación del Proyecto Inteligencia de mercados a nivel internacional e iberoamericano**

En el mes de mayo del 2001, Proexport realizó en la ciudad de Cartagena de Indias la Tercera Reunión de la Red Iberoamericana de Organizaciones de Promoción del Comercio Exterior, con la participación de representantes y directivos de las Organizaciones de 24 países.

Durante el primer semestre del 2002, Proexport ha participado en forma activa en los siguientes eventos internacionales:

- Taller de Información Comercial organizado por el Centro De Comercio Internacional Unctad/OMC en Santo Domingo, República Dominicana (5-8 de marzo 2002).
- Cuarta Reunión de la Red Iberoamericana de Entidades de Promoción de Comercio Exterior, Fortaleza, Brasil (5-7 de junio de 2002).
- Cuarta Conferencia Mundial de Entidades de Promoción de Comercio Exterior, Beijing, China (15-17 de mayo de 2002)

- **Conversatorios empresariales**

Mediante este nuevo servicio Proexport busca lograr un acercamiento mayor con los empresarios, sus necesidades y sus intereses, con el fin de apoyarlo de manera oportuna en la coyuntura y contar con información relevante para adecuar permanentemente el portafolio de servicios de Proexport a las necesidades de los empresarios—para ser más efectivos tanto en la labor de promoción como en la venta de servicios.

El 1er. Conversatorio Empresarial cuyo tema fue ALCA, se realizó el pasado 28 de Mayo, en cinco (5) ciudades simultáneas (Bogotá, Barranquilla, Cali, Medellín y Pereira), mediante el sistema de videoconferencia, con una metodología especial de focus groups, diseñada para este tipo de mecanismos, contando con la participación de importantes conferencistas a nivel nacional e internacional, al igual que con cerca de 100 empresarios de primer orden, quienes participaron activamente en esta sesión comprometiéndose en cada ciudad a tener su dinámica propia.

- **Coinversión en promoción**

El apoyo de Proexport en la coinversión directa en promoción exportadora a través de sus diferentes servicios ascendió a diciembre de 2001 a \$ 14,088 millones con



un aumento nominal del 31.1% respecto al año inmediatamente anterior. Durante los primeros cinco meses de 2002 los gastos de coinversión sumaron \$3,742 millones, 4% más que en igual período del año anterior.

5.3.5 PROYECTO 5. Diseño desarrollo y actualización de la comunicación a través de medios electrónicos (página Internet).

Actualmente, la modernización y administración de la página Web del Ministerio, se adelanta según las directrices establecidas por la estrategia de Gobierno en Línea del Programa Agenda de Conectividad de la Presidencia de la República.

IMPLEMENTACIÓN DE LA FASE I DE LA DIRECTIVA PRESIDENCIAL 02 DE 2000

En cumplimiento de la Fase I de la Directiva Presidencial 02, se modificó la estructura de la página institucional del Ministerio para lo cual se desarrollaron nuevos contenidos con el fin de estimular temas fundamentales como Comercio Electrónico, ALCA, Instrumentos de Promoción, CARCEs, entre otros.

Se crearon adicionalmente herramientas de consulta como el buzón de consultas, quejas, sugerencias y peticiones, lo cual promueve la interacción del ciudadano y el Ministerio generando amplios esquemas de transparencia y rendición de cuentas. Con la nueva estructura de la página, el número de visitantes al sitio tuvo un importante incremento (100%).

De otro lado, se actualizó el software del sistema BACEX, herramienta estadística que actualmente que permite a los exportadores e importadores obtener información relevante para sus negocios. Este sistema cuenta con más de 600 afiliados en el país.

IMPLEMENTACIÓN DE LA FASE II DE LA DIRECTIVA PRESIDENCIAL 02 DE 2000

La II fase de la Directiva corresponde a la implementación de los trámites del estado en línea. Sobre esta base, se dio inicio el proceso de recolección de información, formas y formatos necesarios y de la documentación general de los trámites, siguiendo los lineamientos del Departamento Administrativo de la Función Pública.

Se capacitó a los funcionarios del Ministerio involucrados con las nuevas herramientas tecnológicas, para la sistematización de algunos tramites y servicios en línea y se realizó un trabajo con el Departamento Administrativo de la Función Pública en la revisión de los procesos y en la optimización de los diferentes trámites.



IMPLEMENTACIÓN DE LA FASE III DE LA DIRECTIVA PRESIDENCIAL 02 DE 2000

Se recibió en el mes de abril de 2002, una capacitación del equipo de Gobierno en Línea, en la que se presentó el Proyecto de Contratación Estatal, elaborado por el BIRF – DNP y la Estrategia de Gobierno en Línea de la Agenda de Conectividad.

En este sentido, se ha avanzado en el cumplimiento de los estándares de diseño exigidos para el cumplimiento de las políticas de contratación en línea y en el manejo de herramientas tecnológicas por parte del área de sistemas, que permiten hacer seguimientos, alertas, generación de flujos de trabajo, formatos entre otros, para la implementación de distintos trámites o servicios que ha de ofrecer en línea el Ministerio de Comercio Exterior a los usuarios. Hay que tener en cuenta que esta solución no tiene relación con la creación de medios de pago, aspecto que es responsabilidad de la Agenda de Conectividad.

De otro lado, se ha adelantado, el rediseño del sitio web y el diseño del Market Place del Proyecto Jóvenes Emprendedores Exportadores.

5.4 ESTRATEGIA 4. FOMENTAR LA CREACIÓN DE EMPRESAS EXPORTADORAS.

5.4.1 PROYECTO 1. Jóvenes Emprendedores Exportadores.

El objetivo del Programa Jóvenes Emprendedores Exportadores es generar e implementar mecanismos de apoyo dirigido a jóvenes estudiantes que cursen los últimos tres (3) semestres de educación superior o egresados menores de 35 años, la creación y consolidación de su propia empresa exportadora.

En el periodo julio 2001 a julio 2002, se recibieron 214 anteproyectos de jóvenes de 22 ciudades del país, de los cuales 55 han sido aprobados y 15 de ellos están exportando. Asimismo, se efectuó la difusión del programa en 20 ciudades a un total de 6590 jóvenes y se llevó a cabo el II Encuentro Jóvenes Emprendedores Exportadores, al cual asistieron 1761 jóvenes de todo el país. En este evento, se premiaron Planes de Negocios presentados por los jóvenes en las Categorías Gestión Exportadora, Impacto Social y Producto/ Servicio Innovador.

De otro lado, el Ministerio editó la cartilla “Haciendo Conexiones”, primera publicación de una serie que se desarrollará en el Programa de Jóvenes Emprendedores Exportadores, con el propósito de fomentar el emprendimiento empresarial entre los jóvenes y la generación de proyectos innovadores.

En el Concurso Anual Venture versión 2001, efectuado el 27 de noviembre, fueron preseleccionados 8 proyectos pertenecientes al Programa JEE, resultando premiado con un cuarto lugar el Proyecto "Electroterapia".



Con el fin de promocionar el Programa de Jóvenes Emprendedores en el ámbito regional, se está organizando la realización del Encuentro Nacional de Multiplicadores. Este evento busca invitar a docentes de las Cátedras de Negocios Internacionales, funcionarios de las Cámaras de Comercio, CARCEs a divulgar el programa y lograr una mayor cobertura a nivel nacional.

Se está coordinando la implementación de las herramientas Apoyo Joven Internacional y Plan Padrino, que son mecanismos de apoyo útiles a los jóvenes emprendedores vinculados al Programa, en las etapas de creación y estructuración de la empresa exportadora.

Finalmente, se viene fortaleciendo el Club de Trato Preferencial, al cual se invita a empresas del sector privado para que se vinculen y brinden a los jóvenes del programa productos y servicios a precios más económicos que los del mercado a cambio de publicidad en los eventos que organiza el programa.

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

5.5.1 PROYECTO 1. *Generación de estímulos a la actividad exportadora*

A través de este proyecto, se busca generar un plan de estímulos al proceso exportador. En ese sentido, con el fin de diseñar el esquema, se inició una investigación sobre programas de estímulos a nivel nacional e internacional para lo cual se hizo una compilación de los antecedentes que al respecto se habían trabajado en el sector comercio exterior y se realizó un benchmarking de los tres principales premios a nivel nacional que reconocen la actividad exportadora.

En los antecedentes se encontró que el sector comercio exterior había estudiado a nivel internacional el "Premio nacional de exportación de México en 1999" y el "Premio de excelencia a las exportaciones de Canada en 1998". Adicionalmente se encontró que el sector había estructurado y planeado el "Premio a la excelencia exportadora" y la "Orden al mérito exportador".

Después de realizar estas actividades se decidió trabajar el premio "Orden del mérito exportador", pues éste permite premiar diferentes actores en el proceso exportador a través de un solo instrumento. Este premio se creó en 1994, mediante el decreto 411, año en el cual se hicieron dos premiaciones.

En el año 2000 se quiso retomar esta orden por lo que se realizó un decreto para modificar el inicial; este fue firmado por la Ministra de Comercio Exterior, luego se envió a Cancillería, quien respondió sugiriendo que se adicionaría la categoría "Cruz de Plata", por lo que se realizó una nueva propuesta de decreto.



La decisión ha sido postergada y se revisará en el segundo semestre de 2002, con el fin de que abarque todas las categorías que se contemplan en los proyectos 1, 2, 3 y 4 de esta estrategia.

5.5.2 PROYECTO 2. *Generación de estímulos a los gestores de empresas con vocación exportadora.*

Con este proyecto se busca fundamentalmente reconocer el esfuerzo y la innovación de empresas con vocación exportadora.

A la fecha, se han realizado 2 premiaciones en los 2 Encuentros de Jóvenes Emprendedores Exportadores. En el I Encuentro realizado el 20 y 21 de Marzo de 2001 en Bogotá se premiaron 2 puestos en las modalidades de Impacto social, Producto y servicio innovador y Gestión exportadora. En la modalidad de impacto social el segundo puesto fue para Inabam y el primer puesto para Casa precolombina. En la modalidad de servicio innovador el segundo puesto se declaró desierto y el primero fue para Afueralink. Adicionalmente en esta categoría se dio un reconocimiento extraconcurso a la empresa Ambiente y Medio.

En la modalidad producto innovador, el segundo puesto fue para Colombian Trade Marketing Services y el primero para Expocomfort. En la última categoría, gestión exportadora, el primer premio se le otorgó a Propymex y el primero a Creative Art. El premio en todos estos casos fue una invitación especial al V Encuentro Nacional de Competitividad en agosto de 2001 en Medellín.

Durante el II Encuentro Nacional de Jóvenes Emprendedores Exportadores, efectuado el 11 y 12 de febrero del año 2002 en Bogotá, se realizó la segunda premiación a los gestores de empresas con vocación exportadora. Allí se premiaron en la categoría Desempeño Exportador, a San Marcos Frames, con el primer lugar; Afueralink, en segundo lugar y Colfoods Mekatos en el tercer lugar. En la Categoría Producto/servicio innovador se premió a Electroterapia con el primer lugar y JJ Technology con en el segundo lugar. En la Categoría Impacto Social, sólo se premio en primer lugar al proyecto Follajes Verdes.

Se logró reunir para los seis ganadores, premios donados por la empresa privada por un valor aproximado de \$25 millones de pesos y la invitación al VI Encuentro Nacional de Productividad y Competitividad efectuado en marzo de marzo 2002.