



**Ministerio de Comercio,  
Industria y Turismo  
República de Colombia**

# Bogotá – Cundinamarca y el TLC: Retos y oportunidades para los empresarios

**SERGIO DIAZ-GRANADOS GUIDA**  
Ministro de Comercio, Industria y Turismo

Bogotá, 1 de noviembre de 2011



# Contenido

- **Mitos y realidades en Colombia**

- La estrategia comercial de Colombia: triplicar las exportaciones en una década
- Bogotá – Cundinamarca y el TLC



## La televisión no le sirve a Colombia

¿Para qué un Pacto Subregional Andino?

El G-3 es dañino a la Industria Colombiana





La televisión no le sirve a Colombia

**¿Para qué un Pacto Subregional Andino?**

El G-3 es dañino a la Industria Colombiana

# Mito: ¿La CAN fuente de problemas?

En 1971 ....

TRIBUNA ROJA ★ MOIR ★

Organo del Movimiento Obrero Independiente y Revolucionario - MOIR

TRIBUNA ROJA N° 1, Julio de 1971.

Editorial:

¡LUCHEMOS POR UNA POLITICA

## EL PACTO ANDINO Y LA CUESTION NACIONAL

En toda la plataforma de la ANAPO no se menciona al imperialismo norteamericano principal de ataque de la revolución. Hay sólo una referencia tangencial en relación al conocido instrumento del imperialismo. Frente al saqueo de nuestros recursos naturales "nacionalización progresiva", fórmula copiada de los partidos tradicionales. Tomando Pastrana, firmado por liberales y conservadores en la Casa de Moneda, en el que se permite el saqueo yanqui para el saqueo de nuestros recursos y de nuestro trabajo, la ANAPO dice que la participación extranjera que aporte tecnología, experiencia y capital para la producción en las privilegiadas concesiones a las compañías petroleras norteamericanas, la Plataforma de Ecopetrol, "fijando una base mínima de participación no inferior al 50%". Las exigencias que han sido sólo dejan intactas las relaciones neocoloniales, sino que consolidan la explotación y dominación total de los recursos naturales, la confiscación de todas las empresas y posesiones de los imperialistas del pueblo.

En cuanto a la estrategia para el desarrollo industrial y la ampliación del mercado internacional se declara la ANAPO fervorosa defensora del llamado Pacto Andino. Al respaldarlo, lo presenta como una reivindicación máxima de los intereses de soberanía nacional. Esta es otra de las grandes farsas que el oportunismo quiere hacer pasar de contrabando en unión de los agentes del imperialismo. El Pacto Andino hace parte de la nueva política del imperialismo yanqui para consolidar su dominación neocolonial en el continente, mediante los acuerdos de integración subregional que permitan la ampliación del mercado para los productos norteamericanos, y condiciones más favorables para que los monopolios imperialistas aumenten la inversión en América Latina y la explotación de sus recursos naturales; todo esto con la doble ventaja de una mayor colaboración financiera y jurídica de los respectivos gobiernos títeres y de una aparente defensa de los intereses nacionales latinoamericanos. Según los explica el mismo informe Rockefeller a Nixon, en agosto de 1969, es ésta política la que mejor se acomoda a las nuevas condiciones y a las crecientes manifestaciones nacionalistas de los países de América Latina.

*"El Pacto Andino hace parte de la nueva política del imperialismo yanqui para consolidar su dominación neocolonial en el continente, mediante los acuerdos de integración subregional que permitan la ampliación del mercado para los productos norteamericanos, y condiciones más favorables para que los monopolios imperialistas aumenten la inversión en América Latina y la explotación de sus recursos naturales; todo esto con la doble ventaja de una mayor colaboración financiera y jurídica de los respectivos gobiernos títeres y de una aparente defensa de los intereses nacionales latinoamericanos".*

# Mito: ¿La CAN fuente de problemas?



Ministerio de Comercio,  
Industria y Turismo  
República de Colombia

En 1996 ....



1-7 de julio de 1996



# Mito: ¿La CAN fuente de problemas?



Ministerio de Comercio,  
Industria y Turismo  
República de Colombia

En 1996 ....

*La indisciplina de los países integrantes se impone*

## Agoniza el Pacto Andino

Si esta semana no se logra un consenso para negociar bloque a bloque, lo más factible es que Mercosur termine por absorber a la Comunidad Andina.

### ACTUALIDAD

El Pacto Andino, un ente que se creó hace 27 años para velar por los intereses de los países que integran la región andina, está agonizando.

La última estocada se la propició la decisión de Bolivia de asociarse con Mercosur, el bloque comercial que reúne a los cuatro países del sur del continente, contradiciendo una norma que se había trazado al interior del Grupo Andino.

A esto se une el anuncio de Venezuela, la semana pasada, de formalizar su posible ingreso al Mercado Común del Sur a más tardar en noviembre próximo.

Este hecho ha generado gran inquietud entre los demás socios del Pacto, que se reunirán esta semana en Caracas para tratar de llegar a un acuerdo sobre las negociaciones de bloque a bloque, con el Mercosur.

“La última estocada la propició la decisión de Bolivia de asociarse con Mercosur...”

“A esto se une el anuncio de Venezuela, la semana pasada, de formalizar su posible ingreso al mercado Común del Sur a más tardar en noviembre próximo...”

Argentina				617.2	29.9%
Brasil	23.535	30.495		81.686.1	25.1%
Paraguay	417	1.052	-60.42	N.D.	N.D.
Uruguay	956	974	-1.78	9.491.8	8.631.9
					10.0%

Sin embargo, existe cierto escepticismo por los antecedentes conocidos de la visita del presidente Caldera a Argentina, para ratificar su interés

Aunque el Pacto Andino tiene mayor trayectoria, pues fue creado desde 1969, el nuevo bloque comercial del sur ha tenido más presencia

### Refo

El gobierno plantear reformas al Grupo de los 11 para que es la dera que es le ses, del país e pecíficos:

■ Salvaguarda que para el go está hecho, en mexicano porción de 1994-1 incluye mecan ger a, Colomb movimientos c os otros socio ar mucho dañ es nacionales

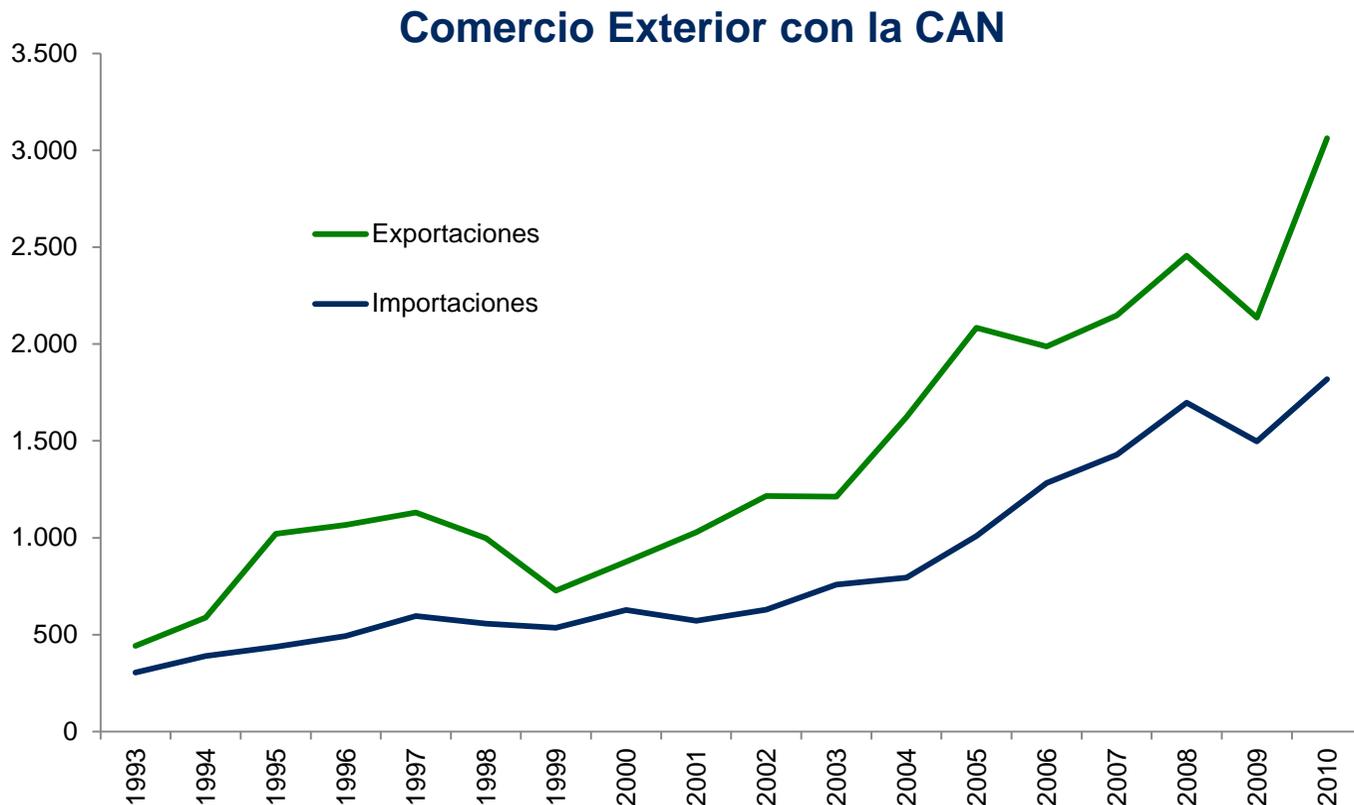
■ Desgravac tor automotc amiones hast cuando el resti dó para ser d años, los vehic diana deberá desde comien juicio de las a bianas, además causar daño a ducción nacion

■ Reciprocida les: mientras e pueden partici estatales en C de nuestro paí cer porque ese derecho. El Mi

# Mito: ¿La CAN fuente de problemas?



Ministerio de Comercio,  
Industria y Turismo  
República de Colombia



**Nuestras exportaciones en 2010 a la CAN fueron por USD 3,063 millones de los cuales US\$ 2,519 millones correspondieron a productos industriales**



La televisión no le sirve a Colombia

¿Para qué un Pacto Subregional Andino?

**El G-3 es dañino a la Industria Colombiana**

REGISTRESE ▶

Buscar



▶ INICIO / ECONOMIA



GUARDAR



IMPRIMIR



ENVIAR

-A

+A

## ¿PATALEOS DE AHOGADO?

**A pocas horas de la firma del acuerdo del Grupo de los Tres, los gremios de la industria manufacturera se van lanza en ristre contra el tratado.**

Fecha: 07/04/1994 -631

CADA VEZ QUE COLOMBIA HA FIRMADO acuerdos de integración económica, algunos sectores de la industria y el comercio han criticado los alcances de los convenios, o al menos su letra menuda, por los inconvenientes que encuentran para sus intereses. Pero con el pasar de los días, e incluso de los años, sus ánimos se han atemperado y sus empresas han logrado adecuarse a los mecanismos de intercambio, cuyas ventajas ahora pocos discuten. Sin embargo, el compromiso de integración regional que más ampolla ha levantado es el que la próxima semana se firmará entre Colombia, México y Venezuela bajo la lógica denominación de Grupo de los Tres. Durante las últimas horas los presidentes de cuatro prestantes gremios económicos, Carlos Arturo Angel, de la ANDI; Luis Gustavo Flórez, de Acoplásticos; José Miquel Carrillo, de Acopi, y Carlos Alberto Garay, de Fedemetal, advirtieron a SEMANA que el G-3 reúne preocupantes riesgos para la industria colombiana, es francamente desfavorable para sectores claves de la economía y en el campo comercial tiene muchas más desventajas que ventajas para el país.

Aunque un poco tarde, el pronunciamiento de gremios de tan aquilatado peso revivio el debate sobre los alcances de la agresiva política de integración de la administración del presidente Gaviria, y especialmente de su ministro de Comercio Exterior, Juan Manuel Santos. Y fue este mismo funcionario quien salió al paso de las fuertes críticas y también en diálogo con esta revista defendió lo que para él es una de las mejores negociaciones que en la historia de Colombia se han dado en el campo internacional.

REGISTRESE ▶

Buscar



▶ INICIO / ECONOMIA



GUARDAR



IMPRIMIR



ENVIAR

-A

+A

## ¿PATALEOS DE AHOGADO?

**A pocas horas de la firma del acuerdo del Grupo de los Tres, los gremios de la industria manufacturera se van lanza en ristre contra el tratado.**

Fecha: 07/04/1994 -631

(...)

Para los gremios el acercamiento con los países latinoamericanos, como es el caso del Grupo Andino, México, Centroamérica y el mismo Caribe, así como los convenios de Aladi, son hechos importantes con ventajas indiscutibles, pues han resultado fundamentales para el desarrollo del comercio exterior del país. Pero consideran que las bondades de la integración no pueden llevarse "al extremo de considerar que ésta resulta positiva en cualquier circunstancia, olvidando que en lo comercial se trata de un negocio y éstos pueden ser buenos o malos". En ese asunto, para la ANDI la negociación con México, concretamente, conlleva un riesgo para la economía y especialmente para el comportamiento del sector industrial. Considera además que sus ventajas no son claras, y que la manera como este acuerdo puede influir en otros procesos no lo es menos, por ejemplo, por sus implicaciones en el desarrollo del Grupo Andino, en primer lugar, y, hacia adelante, por los condicionamientos que podría crear para el ingreso al NAFTA.

En el caso del pacto subregional, piensa la Andi que las desgravaciones concedidas a México llevarán a que en primera instancia Ecuador sea desplazado del mercado colombiano y muy seguramente la misma situación

continuará dándose con los demás países andinos. Al ahondar en sus críticas el gremio advierte, en cuanto al influjo del NAFTA, que en las posibilidades de exportación colombiana se encuentran muchas limitaciones en el mercado mexicano, especialmente por las preferencias a favor de Estados Unidos y Canadá.

El hecho fundamental que aducen es que México es en algunos casos más competitivo y mayor exportador de esos mismos productos, o bien porque no los compra. Y de otra parte, son el fuerte de la exportación de Colombia y sólo participan del 18 por ciento de la demanda mexicana de importación.

# Mito: El G-3 no le sirve a la industria colombiana



Ministerio de Comercio,  
Industria y Turismo  
República de Colombia

**PORTAFOLIO**.com.co

Bogotá, Jueves 17 de agosto de 2006

ESCRIBANOS

EL TIEMPO

MOTOR

ENTER

ELEMPLEO.COM

Secciones

Home

ABC

Negociadores

Noticias

Opinión



**TLC** Opinión

TRATADO DE LIBRE COMERCIO ANDINO - E.U.



Imprimir



Enviar



Recomendar

Juan José Echavarría / Co director de la Junta Directiva del  
Banco de la República

**El G3, un buen acuerdo comercial**

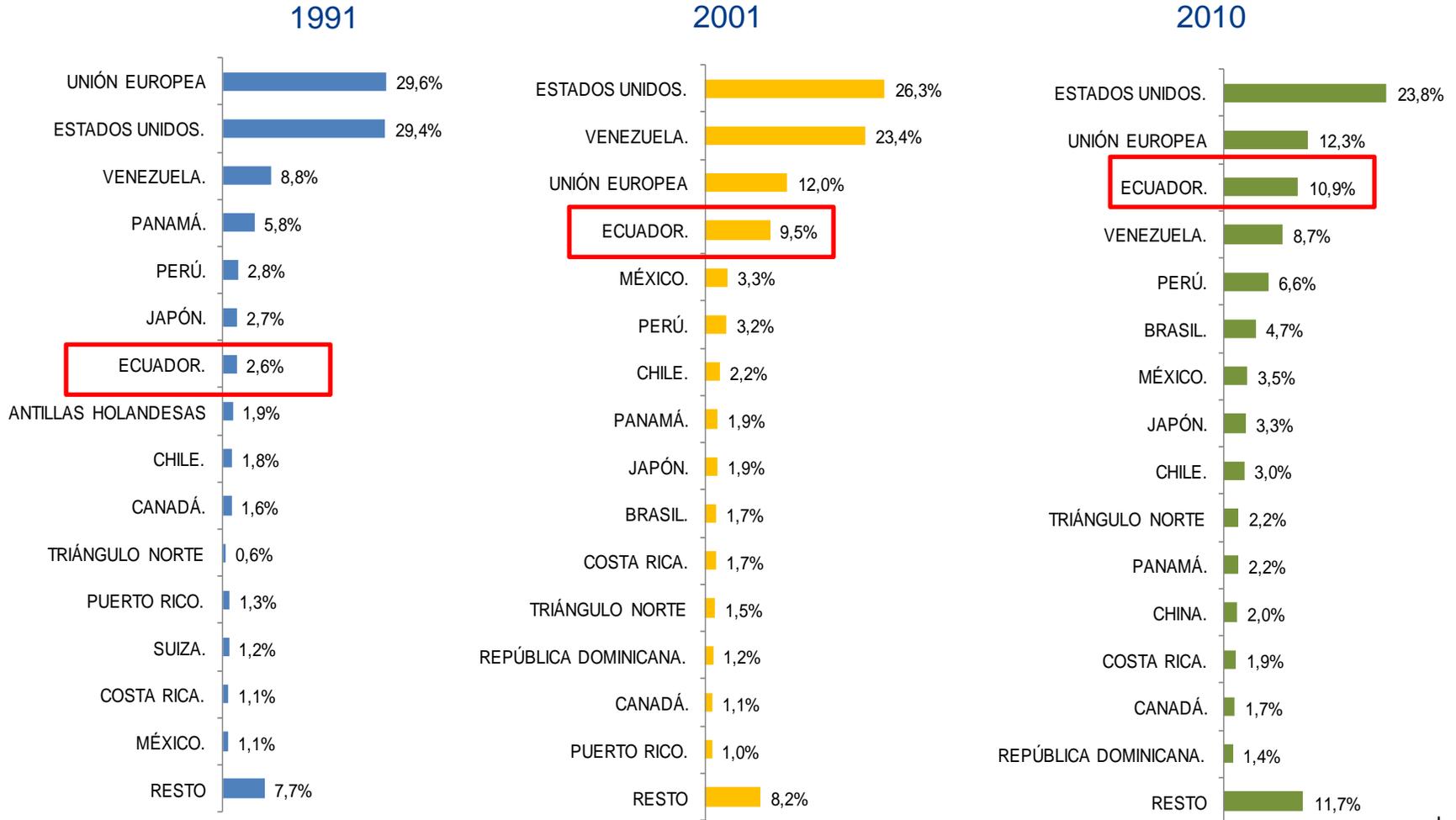
“Los representantes del sector privado nunca estuvieron verdaderamente satisfechos con lo que se había negociado (ni siquiera el representante de los exportadores, vaya sorpresa) y se oían comentarios similares a los actuales sobre el Tratado de Libre Comercio (TLC). Tigre contra burro amarrado decían algunos; se entregaron sectores enteros a cambio de nada decían otros; se está destruyendo la integración andina”

# Mito: El G-3 no le sirve a la industria colombiana



## ¿Ecuador desplazado?

### Principales destinos de las exportaciones colombianas no mineras

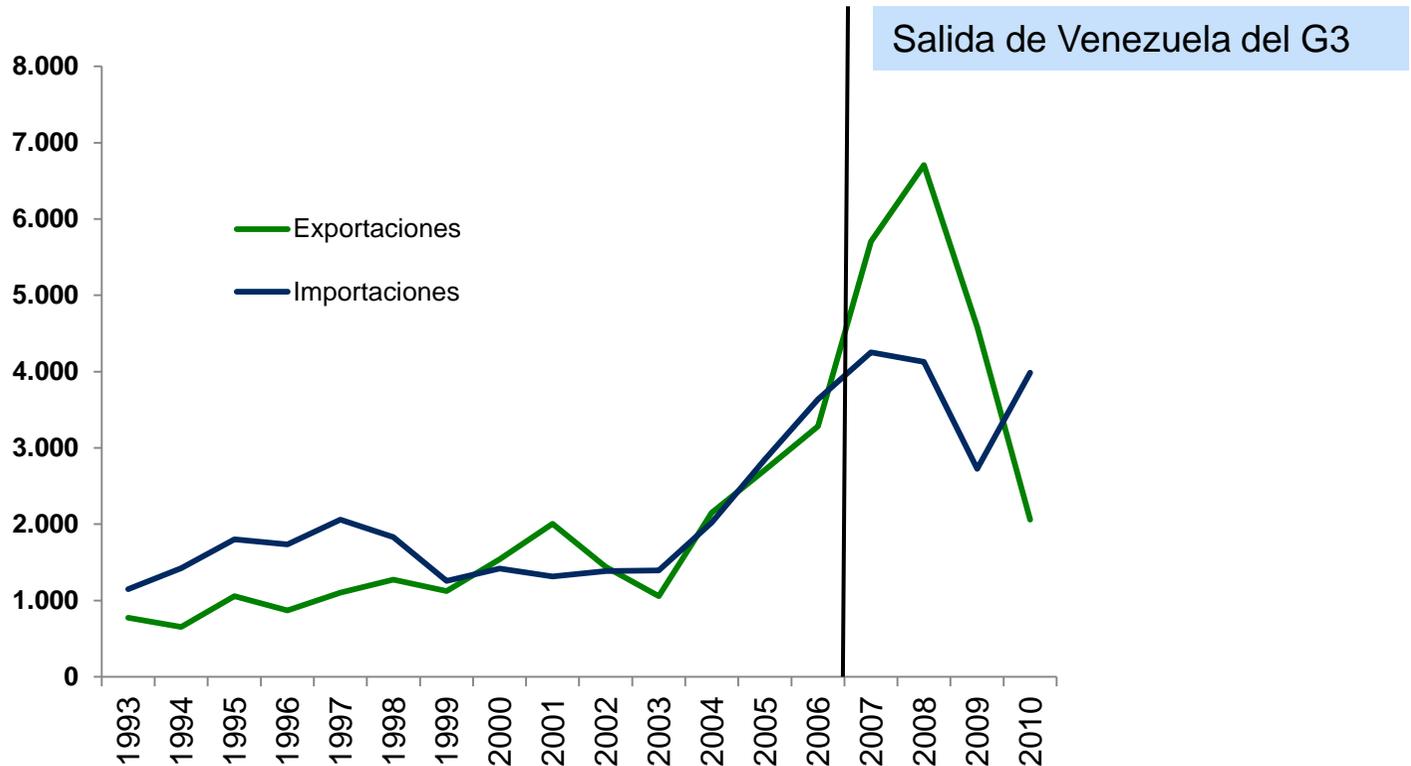


Fuente: DIAN-DANE., MCIT- Elaborado por OEE con base en clasificación ministerio

# Mito: El G-3 no le sirve a la industria colombiana



## Comercio Exterior con el G3

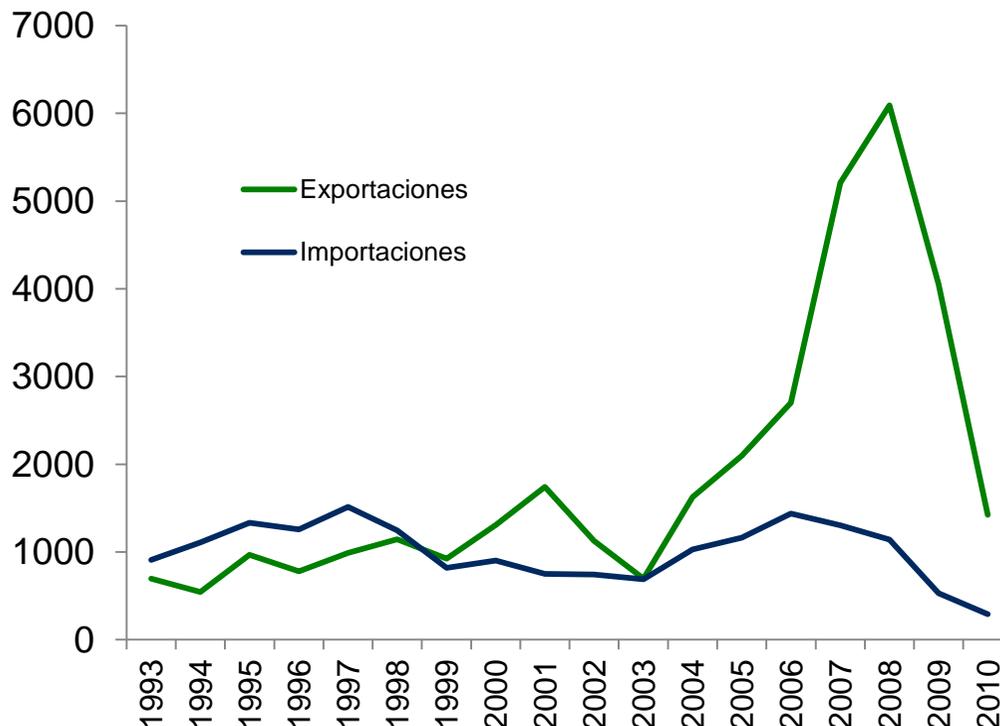


**Colombia pasó de experimentar un déficit comercial promedio anual de US\$ 671 millones en el periodo 1994-1999 a un superávit promedio de US\$ 23,5 millones en el periodo 2000-2006.**

# Mito: El G-3 no le sirve a la industria colombiana



## Comercio Exterior con Venezuela



**En su punto máximo las exportaciones a Venezuela superaron los US\$ 6,000 millones**



## Contenido

- Mitos y realidades en Colombia
- **La estrategia comercial de Colombia: triplicar las exportaciones no minero – energéticas**
- Bogotá – Cundinamarca y el TLC

# Triplicar las exportaciones no minero energéticas en una década

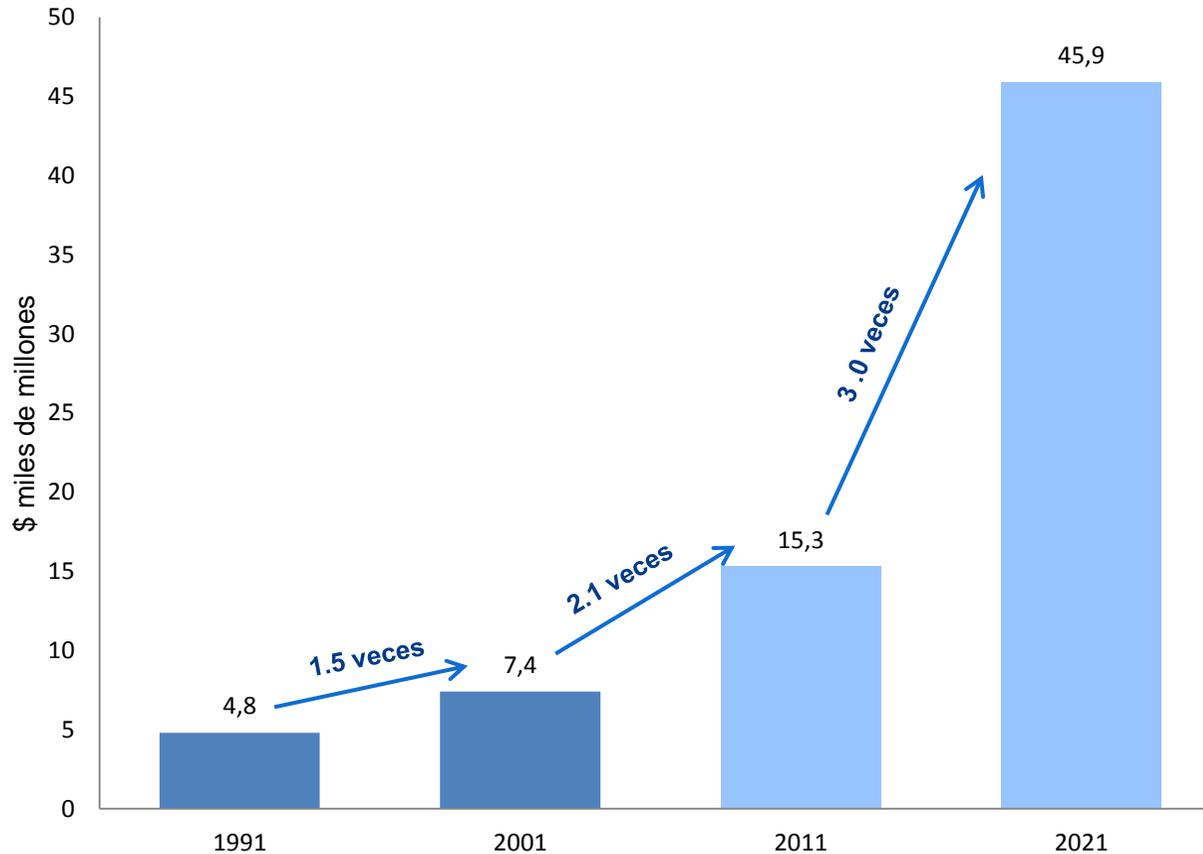


Ministerio de Comercio,  
Industria y Turismo  
República de Colombia

## a. ¿A qué se le apunta?

Evolución y proyecciones de las exportaciones no minero energéticas

(\$ miles de millones y número de veces)



# Triplicar las exportaciones no minero energéticas en una década

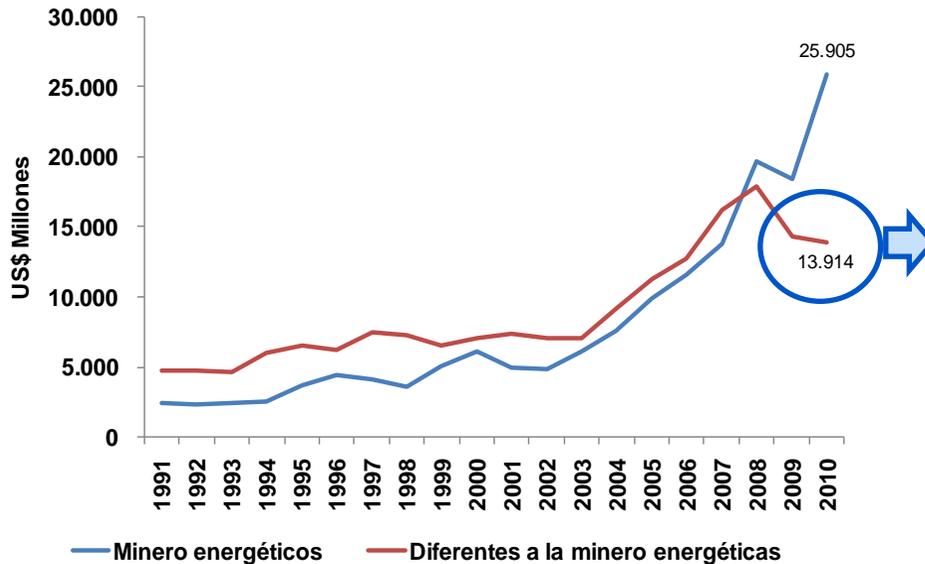


## b. Punto de partida

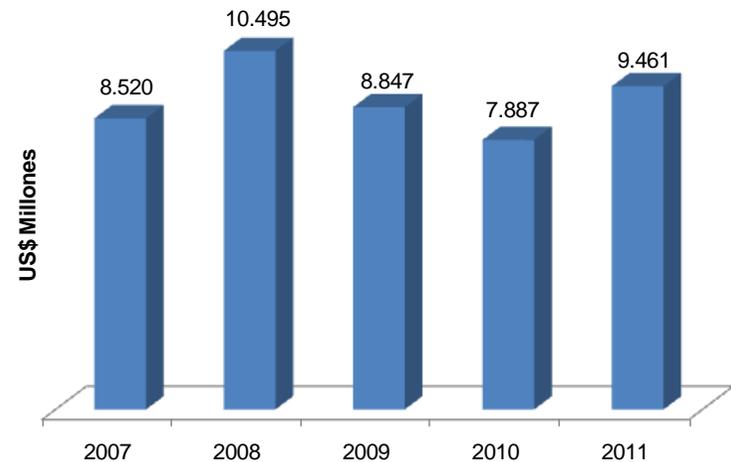
La exportaciones no mineras perdieron la alta participación que tenían en el total y aún no se ha recuperado el nivel pre-crisis

Clasificación de las exportaciones en minero-energéticas y no mineras

US\$ Millones



Exportaciones no mineras  
Enero -Julio



# Triplicar las exportaciones no minero energéticas en una década

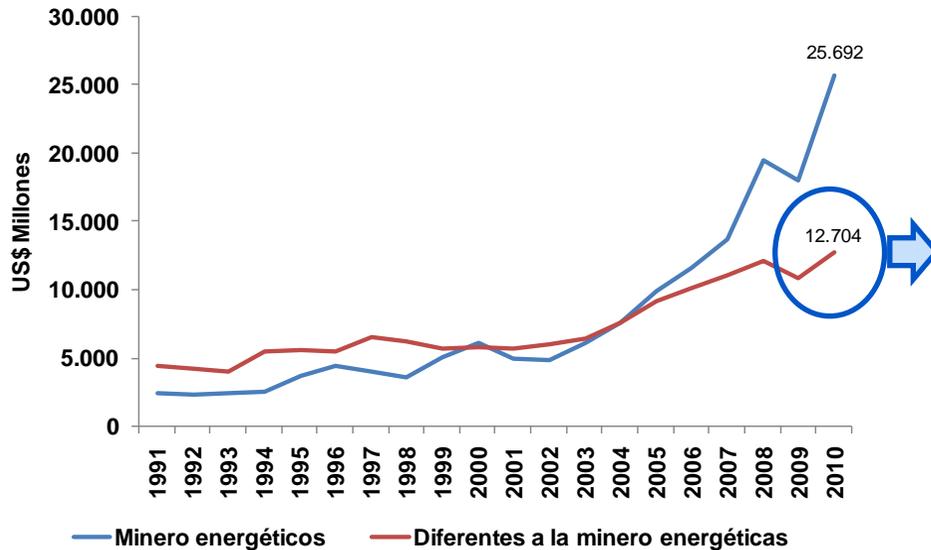


## b. Punto de partida

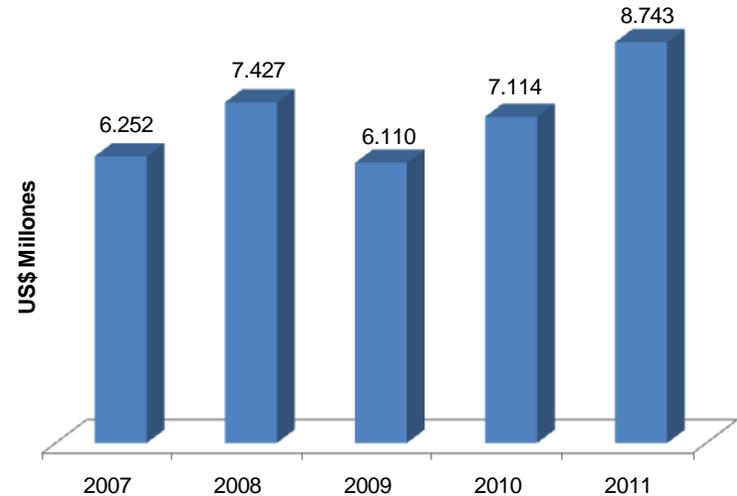
El problema de la recuperación radica en la fuerte caída que sufrieron con el cierre del mercado venezolano. Sin incluir Venezuela las exportaciones no mineras alcanzan un récord a julio de 2011

### Exportaciones no mineras sin Venezuela

US\$ Millones



### Exportaciones no mineras Enero -Julio



# Triplicar las exportaciones no minero energéticas en una década



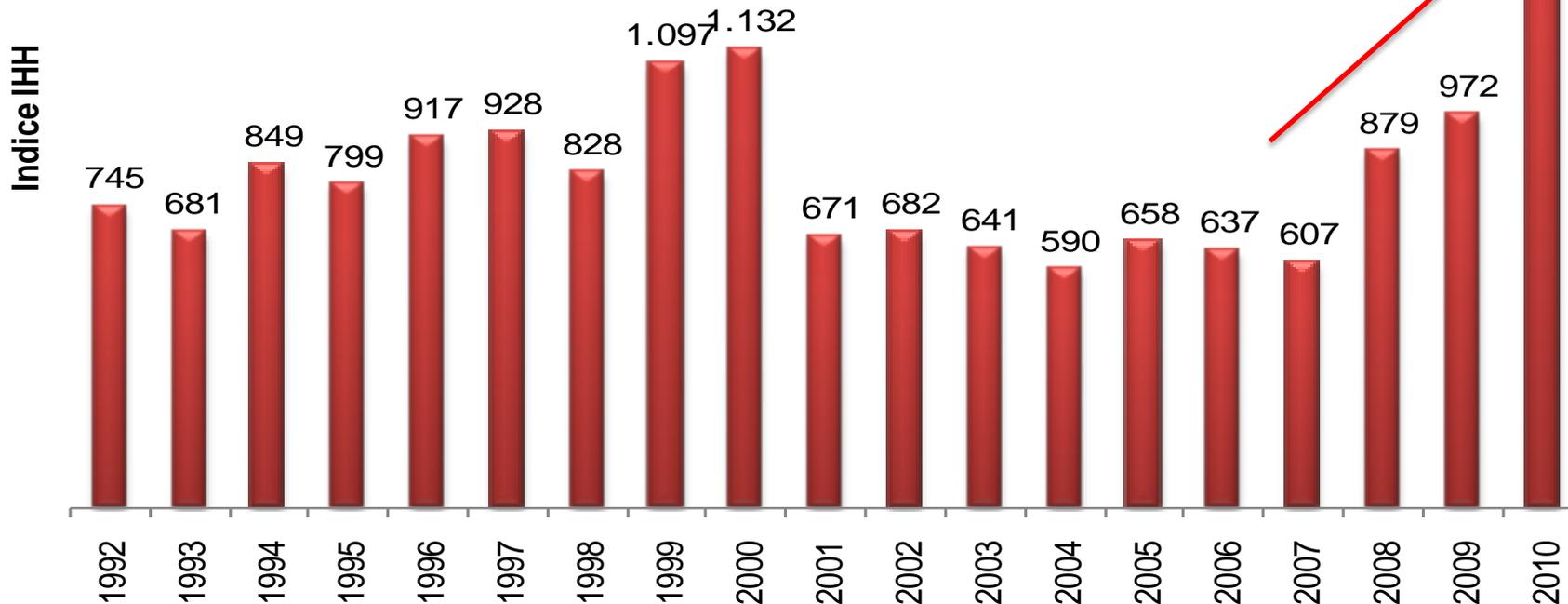
Ministerio de Comercio,  
Industria y Turismo  
República de Colombia

## b. Punto de partida

El IHH total está fuertemente influenciado por los precios del petróleo. Por eso el notable aumento a partir de 2008

### Concentración de las exportaciones totales

Índice de Herfindahl – Hirschman (IHH) por productos \*



Sobre una base de 10.000, los rangos de clasificación el nivel de concentración puede ser:

- IHH menor a 1.000: concentración baja,
- IHH entre 1.000 y 1.800: concentración media,
- IHH mayor a 1.800: concentración alta.

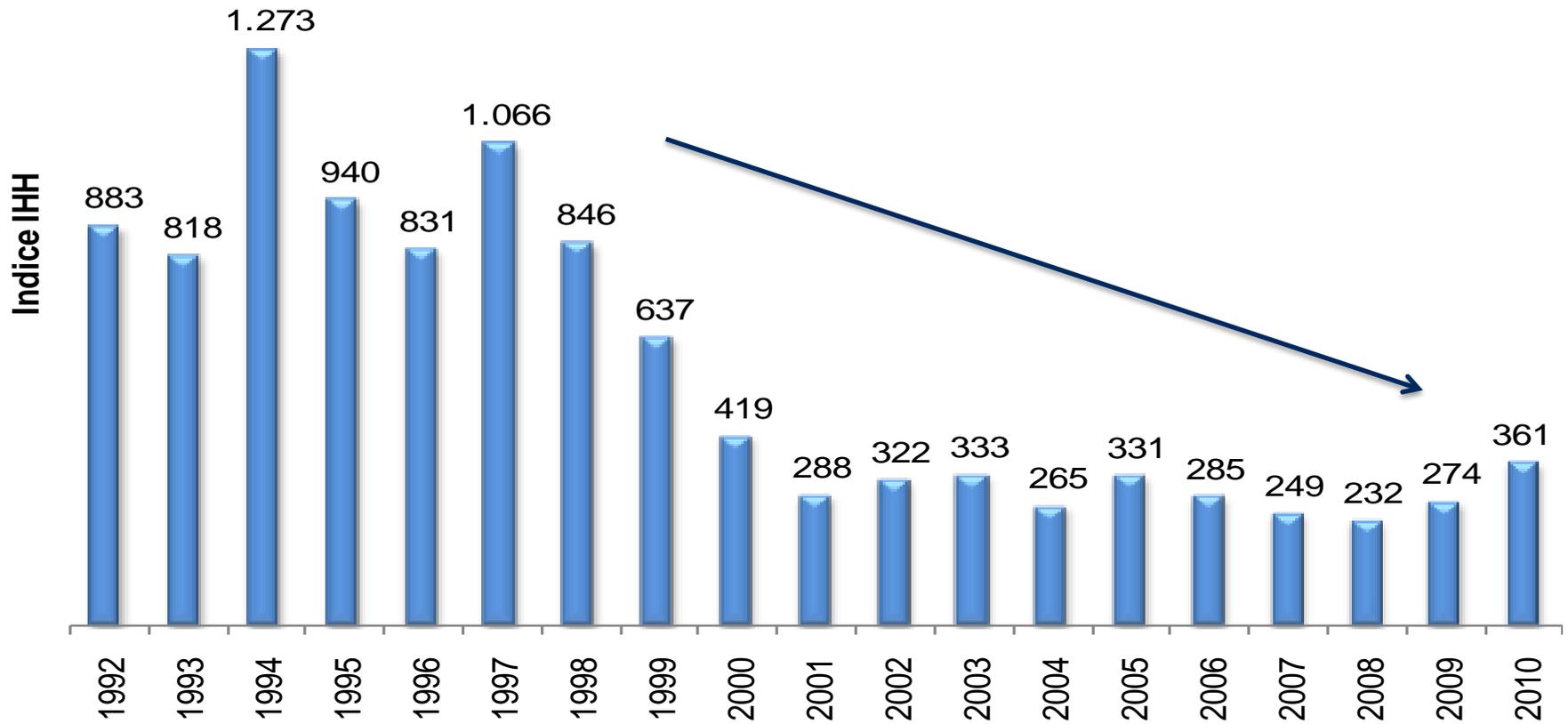
# Triplicar las exportaciones no minero energéticas en una década



## b. Punto de partida

Las exportaciones no mineras tienen baja concentración y su tendencia ha sido a la mayor diversificación desde mediados de los noventa

Concentración de las exportaciones no mineras / IHH por productos



# Triplicar las exportaciones no minero energéticas en una década

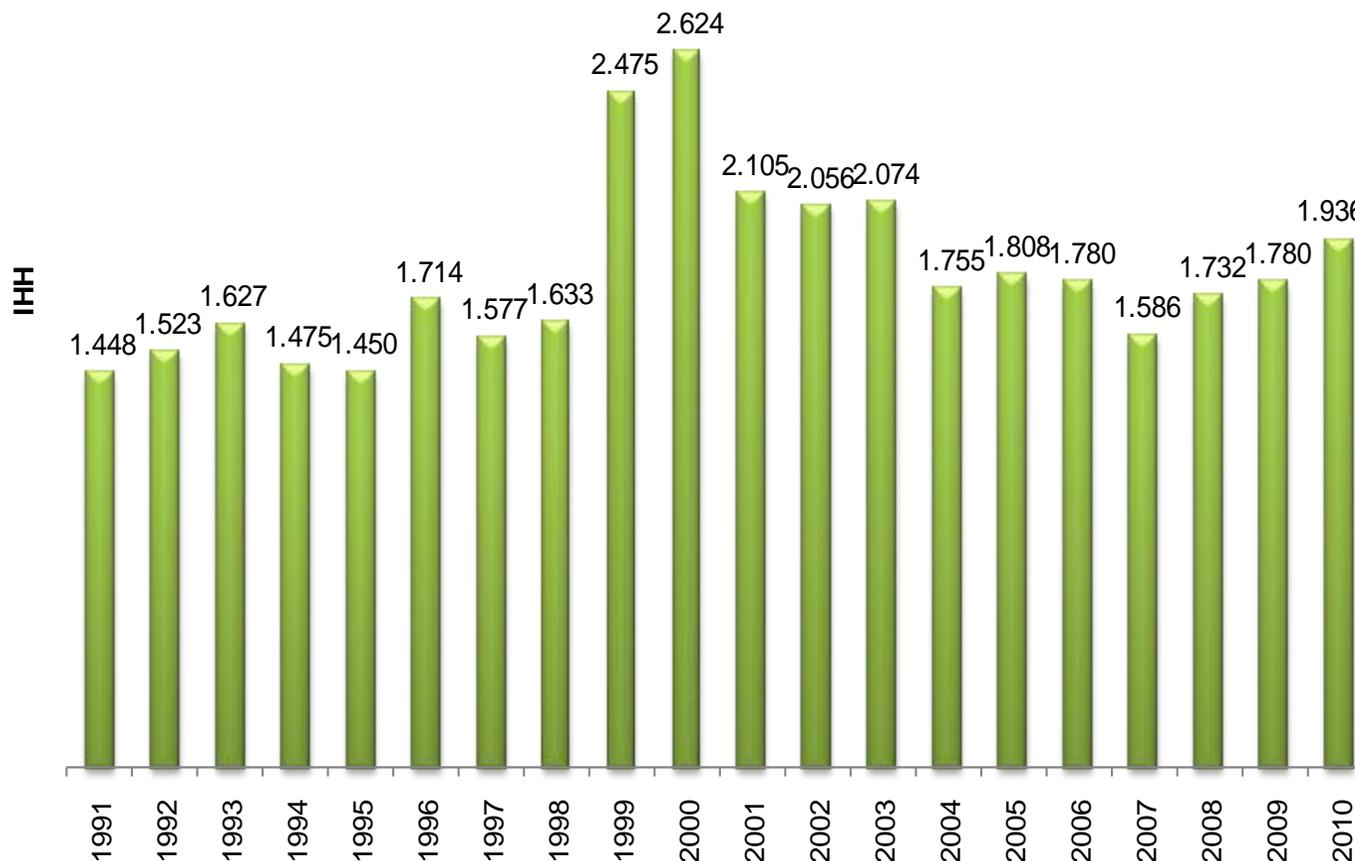


## b. Punto de partida

Por mercados la concentración es más alta y se ve afectada por Venezuela

### Concentración de las exportaciones totales

Índice de Herfindahl – Hirschman (IHH) por mercados \*



Sobre una base de 10.000, los rangos de clasificación el nivel de concentración puede ser:

- IHH menor a 1.000: concentración baja,
- IHH entre 1.000 y 1.800: concentración media,
- IHH mayor a 1.800: concentración alta.

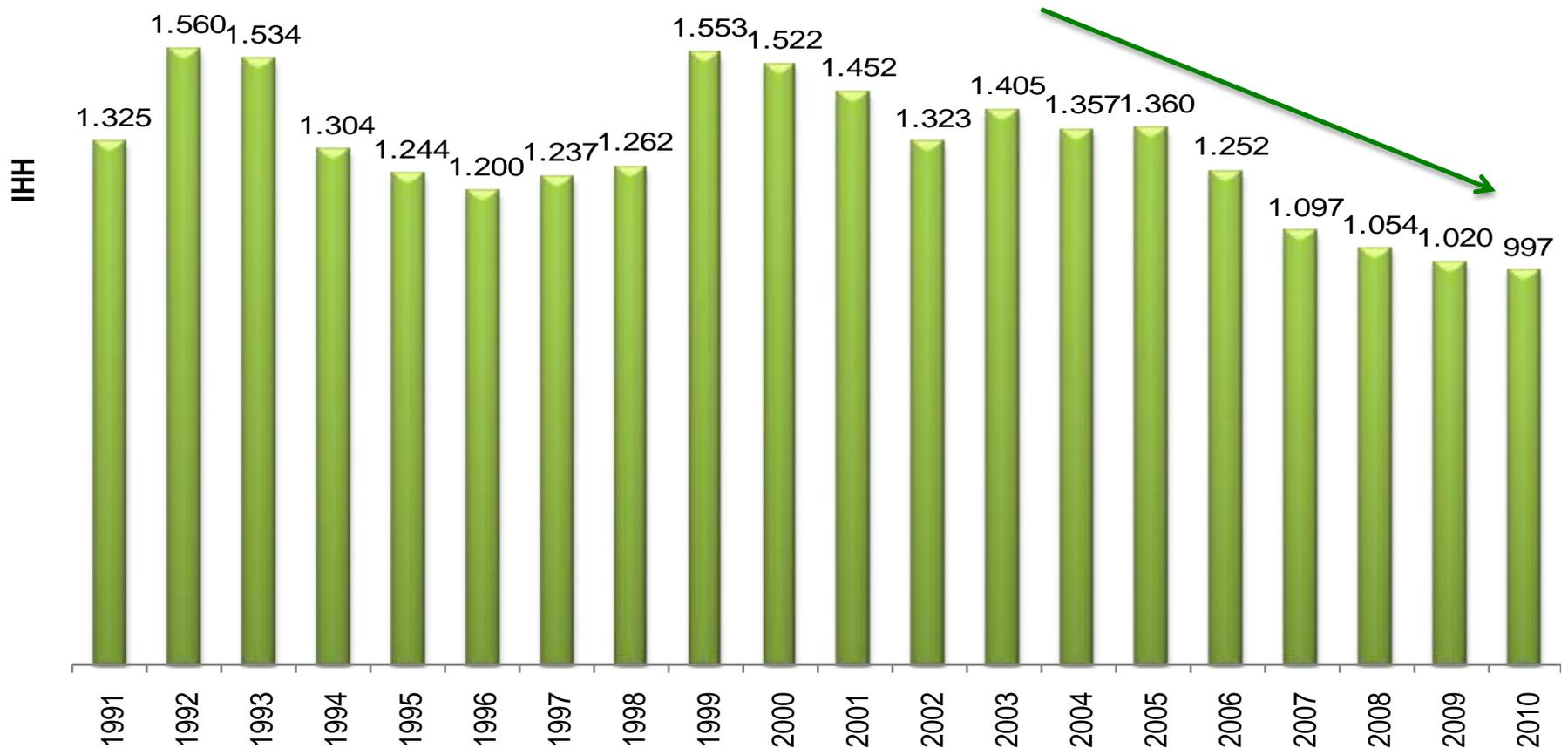
# Triplicar las exportaciones no minero energéticas en una década



## b. Punto de partida

El IHH de las expo no minera sin Venezuela tiene tendencia descendente y ya se ubica en niveles de baja concentración

Índice de Herfindahl – Hirschman (IHH) por mercados sin Venezuela\*



# Triplicar las exportaciones no minero energéticas en una década

## b. Punto de partida



### **El comercio intra-industrial de Colombia es reducido**

En América Latina sólo se registra un alto comercio intraindustrial en el intercambio entre Estados Unidos – México, Brasil – Argentina, y Costa Rica – Guatemala.

En el caso de Colombia, sólo lo hay con Ecuador.

El indicador muestra que hay un potencial de Colombia con otro grupo de países: Brasil, Chile, Costa Rica, México, Perú, Uruguay y Estados Unidos.

Hay que trabajar para fortalecer el comercio intraindustrial de América Latina, pues permite la ampliación del tamaño de mercado, el aprovechamiento de economías de escala y la integración de nuestros empresarios a las cadenas globales de valor.

# Triplicar las exportaciones no minero energéticas en una década



Ministerio de Comercio,  
Industria y Turismo  
República de Colombia

## b. Punto de partida

### El comercio intra-industrial de Colombia es reducido

Comercio intraindustrial entre países de América Latina y Estados Unidos 2007-2009  
medido con el índice de Grubel-Lloyd

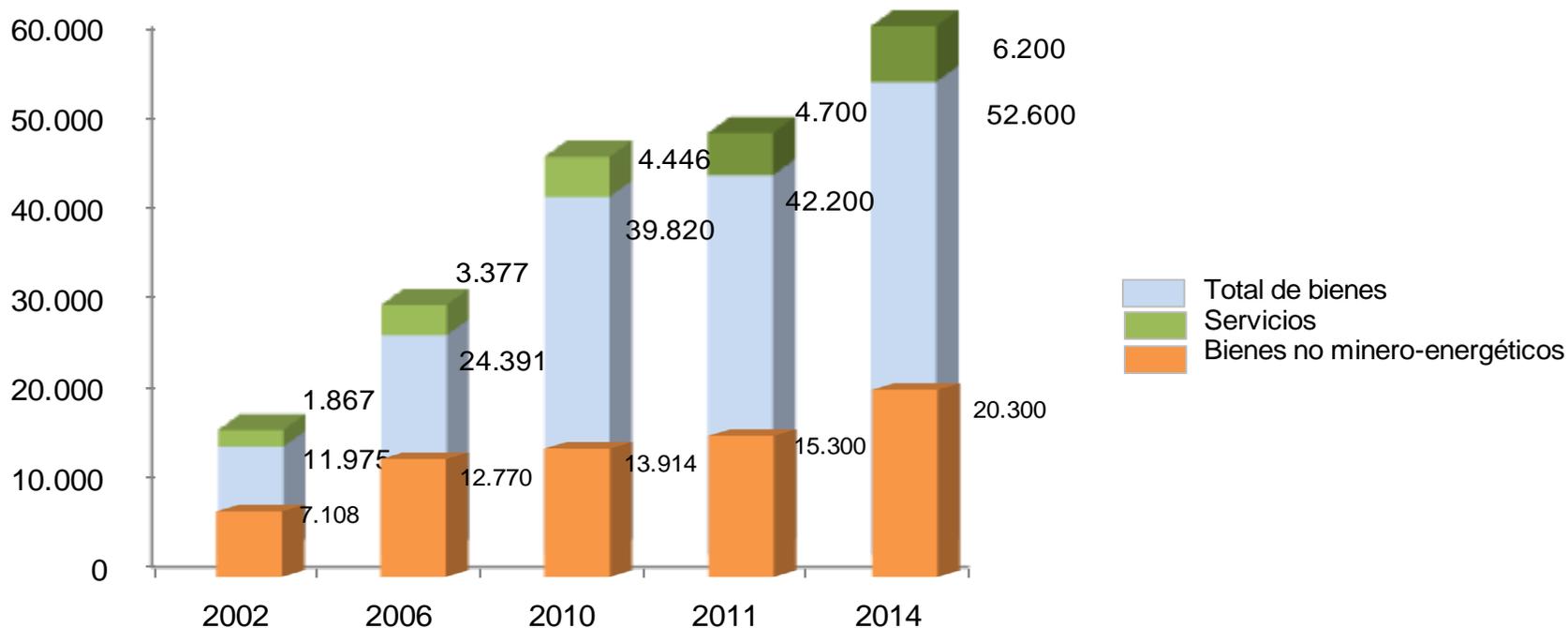
2007-2009	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Costa Rica	R. Dominicana	Ecuador	El Salvador	Guatemala	Honduras	México	Nicaragua	Panamá	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela	
Argentina																			
Bolivia	0,04																		
Brasil	0,52	0,01																	
Chile	0,18	0,06	0,09																
Colombia	0,08	0,01	0,11	0,17															
Costa Rica	0,08	0,00	0,12	0,12	0,19														
R. Dominicana	0,01	0,00	0,02	0,16	0,01	0,05													
Ecuador	0,02	0,02	0,04	0,10	0,33	0,16	0,09												
El Salvador	0,00	0,00	0,01	0,01	0,03	0,38	0,07	0,00											
Guatemala	0,01	0,00	0,02	0,01	0,04	0,45	0,08	0,01	0,47										
Honduras	0,00	0,00	0,01	0,02	0,01	0,17	0,20	0,00	0,30	0,25									
México	0,29	0,02	0,39	0,16	0,15	0,11	0,11	0,05	0,10	0,14	0,10								
Nicaragua	0,00	0,00	0,01	0,04	0,00	0,19	0,02	0,00	0,07	0,11	0,18	0,04							
Panamá	0,00	0,00	0,00	0,05	0,02	0,15	0,01	0,01	0,06	0,02	0,11	0,01	0,15						
Paraguay	0,09	0,07	0,13	0,03	0,05	0,00	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	0,02	0,00	0,03					
Perú	0,05	0,05	0,03	0,17	0,13	0,05	0,03	0,09	0,01	0,02	0,00	0,06	0,00	0,01	0,00				
Uruguay	0,27	0,00	0,21	0,20	0,16	0,00	0,02	0,02	0,00	0,00	0,00	0,05	0,00	0,03	0,18	0,02			
Venezuela	0,01	0,00	0,02	0,01	0,06	0,33	0,03	0,05	0,01	0,05	0,00	0,02	0,00	0,02	0,00	0,03	0,01		
EEUU	0,24	0,13	0,32	0,10	0,15	0,25	0,35	0,07	0,11	0,07	0,13	0,48	0,04	0,08	0,01	0,16	0,13	0,04	

# Triplicar las exportaciones no minero energéticas en una década



## b. Punto de partida

### Metas de exportaciones de bienes y servicios totales





## c. Estrategias para lograr la meta

### i. El TLC Colombia – Estados Unidos

#### ¿Por qué negociamos el TLC?

- Porque Estados Unidos ha sido el socio comercial más importante de Colombia en las últimas décadas
- Porque es la economía más grande del mundo y uno de los principales importadores
- Porque tiene un mercado con alto poder adquisitivo, con más de 300 millones de consumidores
- Porque el tratado brinda acceso preferencial permanente para nuestras exportaciones
- Porque neutralizamos el desplazamiento de ese mercado por parte de competidores que ya tienen TLC vigente
- Porque las preferencias de ATPDEA no dan la certidumbre necesaria para incrementar la inversión



## c. Estrategias para lograr la meta

### i. El TLC Colombia – Estados Unidos

#### TLC vs. ATPDEA

- Las preferencias unilaterales como los SGP, ATPA y ATPDEA han sido útiles para las economías subdesarrolladas pero tienen limitaciones:
  - Son temporales
  - No incluyen todos los productos de interés del beneficiario
  - No todos los bienes beneficiados están en la oferta exportable del país
  - Son vulnerables a cambios en las relaciones entre los países
  - Se enfocan en aranceles y no en barreras no arancelarias
  - No incluyen los servicios
  - No tienen mecanismos de solución de diferencias

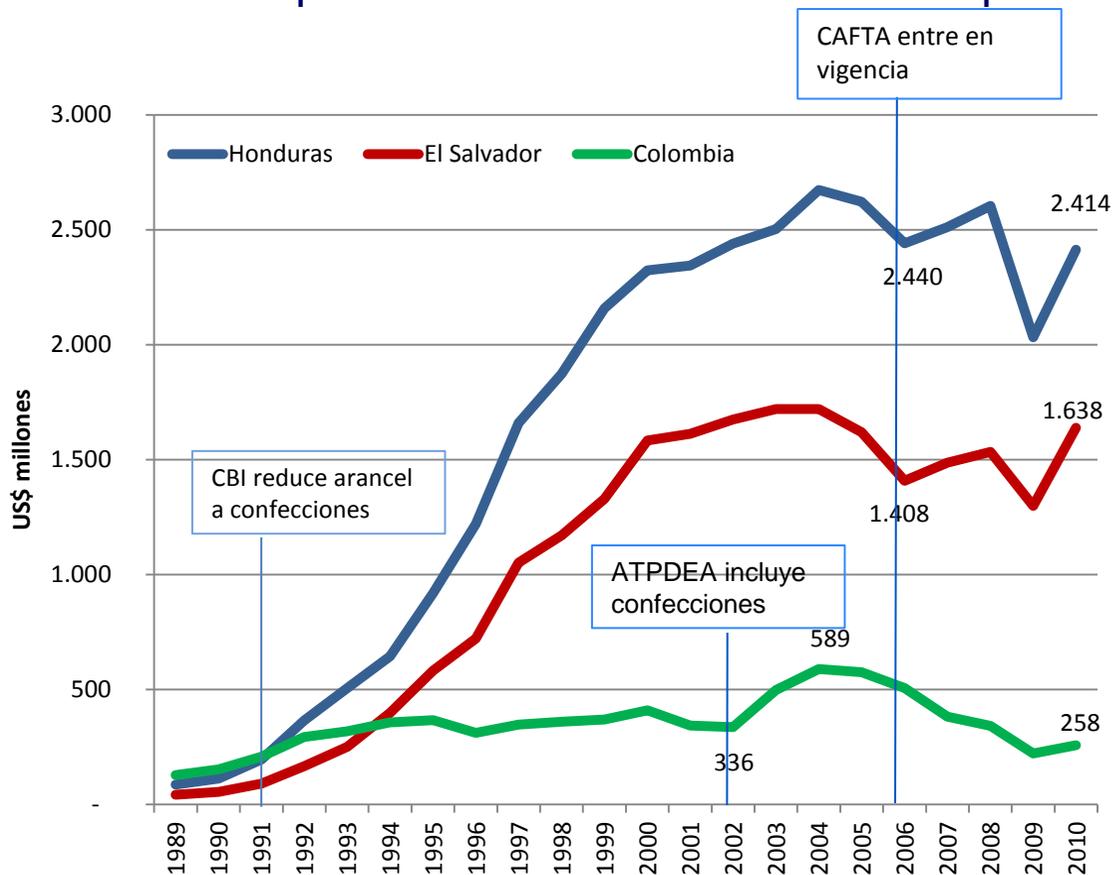


## c. Estrategias para lograr la meta

### i. El TLC Colombia – Estados Unidos

Los países que obtienen preferencias arancelarias crecen su participación de mercado y se pueden defender de la creciente competencia asiática

#### Estados Unidos – Importaciones de confecciones de países seleccionados





## c. Estrategias para lograr la meta

### i. El TLC Colombia – Estados Unidos

#### Capítulos del tratado

CAPITULOS		CAPITULOS	
1	Preámbulo	13	Servicios financieros
2	Disposiciones generales	14	Política de competencia
3	Trato nacional y acceso a mercados	15	Telecomunicaciones
4	Textiles y vestido	16	Comercio electrónico
5	Reglas de origen	17	Propiedad intelectual
6	Procedimientos aduaneros	18	Laboral
7	Medias sanitarias y fitosanitarias	19	Ambiental
8	Obstáculos Técnicos al comercio	20	Transparencia
9	Defensa comercial	21	Administración
10	Contratación pública	22	Solución de controversias
11	Inversión	23	Excepciones generales
12	Servicios transfronterizos	24	Disposiciones finales

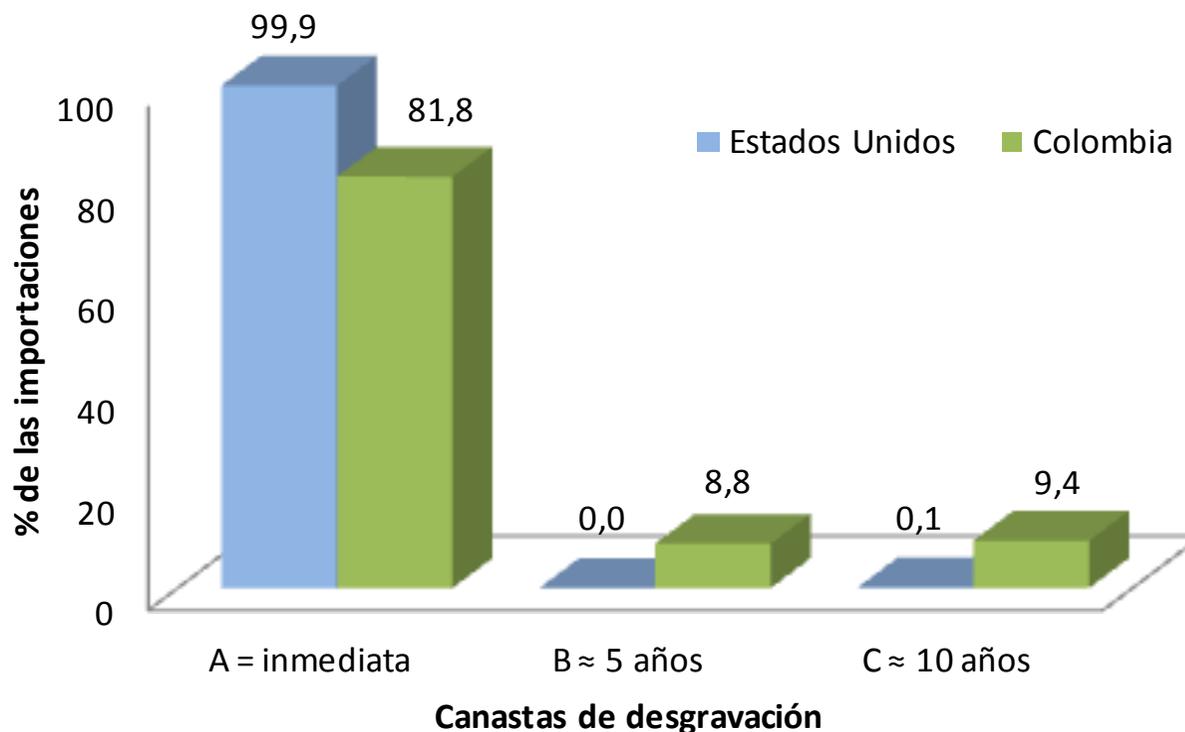


## c. Estrategias para lograr la meta

### i. El TLC Colombia – Estados Unidos

El TLC asegura acceso preferencial permanente para casi la totalidad de las exportaciones industriales del país.

## Canastas de desgravación en Industria sin textiles y confecciones





## c. Estrategias para lograr la meta

### i. El TLC Colombia – Estados Unidos

#### La estrategia agrícola tuvo tres componentes

#### Acceso bienes sector agropecuario

##### Estrategia ofensiva:

- Acceso inmediato
- Aumento de cupos
- Acceso real

Café  
Flores  
Hortalizas  
Frutas  
Chocolatería y confitería  
Biocombustibles  
Carne  
Lácteos

##### Estrategia defensiva:

- Máximos plazos
- Acotar la competencia

Arroz  
Cuartos traseros de pollo  
Maíz  
Lácteos  
Carne

##### Estrategia neutra:

- intercambio AxA

Papa  
Trigo  
Productos tropicales

## c. Estrategias para lograr la meta

### i. El TLC Colombia – Estados Unidos

Y para los servicios se logró el establecimiento de reglas de juego claras y estables, que eliminen cualquier forma de discriminación en el comercio de este sector.

- **Acceso a mercados: no discriminar mediante limitaciones a**
  - número de proveedores
  - valor de los activos o de las transacciones
  - número total de operaciones
  - número de personas naturales que pueden emplearse
  - imposición de formas jurídicas



Se crea un grupo de trabajo para los servicios profesionales, para realizar trabajos orientados al reconocimiento mutuo y al desarrollo de estándares para licenciamiento.

## c. Estrategias para lograr la meta

### ii. Impulsar las zonas francas

**Las Zonas Francas tienen un notable impacto económico**

- Colombia está haciendo un cambio estructural en su modelo de desarrollo.
- Por lo tanto, la economía está cambiando su forma de producir y de exportar.
- Las zonas francas son un instrumento importante para que los empresarios hagan esos cambios.
- Tienen un potencial para que las regiones se conviertan en polos de desarrollo.



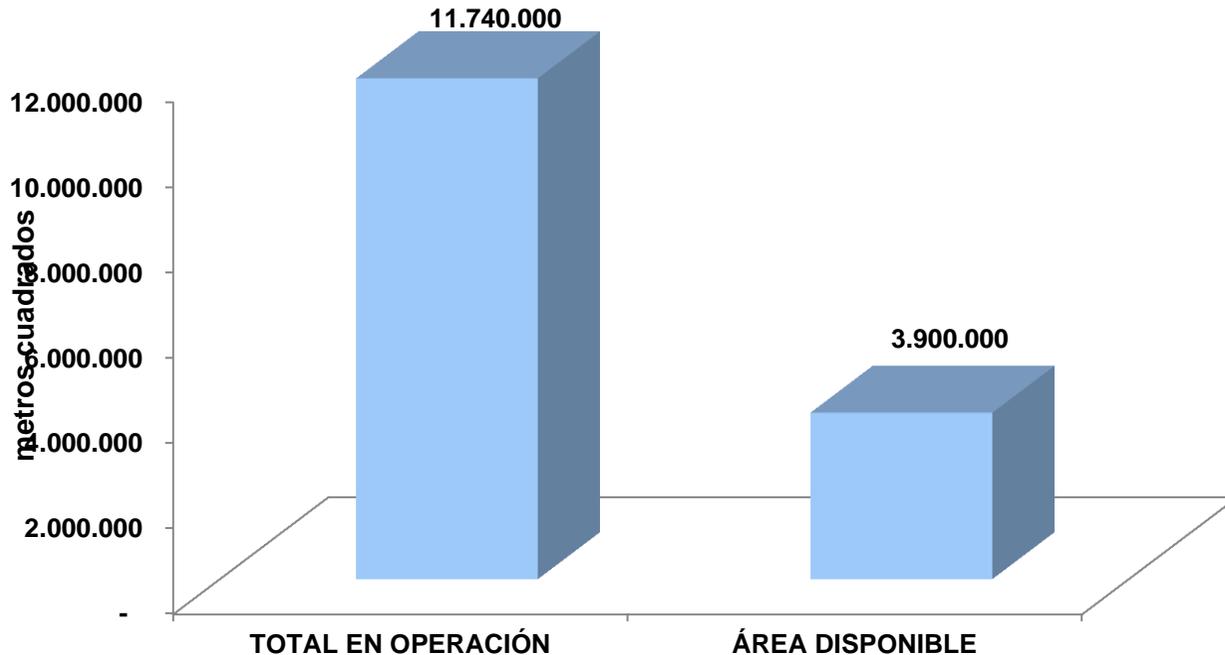


## c. Estrategias para lograr la meta

### ii. Impulsar las zonas francas

Con el nuevo régimen franco, está creciendo el área disponible para nuevos emprendimientos

## Área disponible en zonas francas permanentes en operación - Marzo de 2011 (metros cuadrados)



Fuente: ANDI. Cálculos realizados por la Secretaría Técnica.

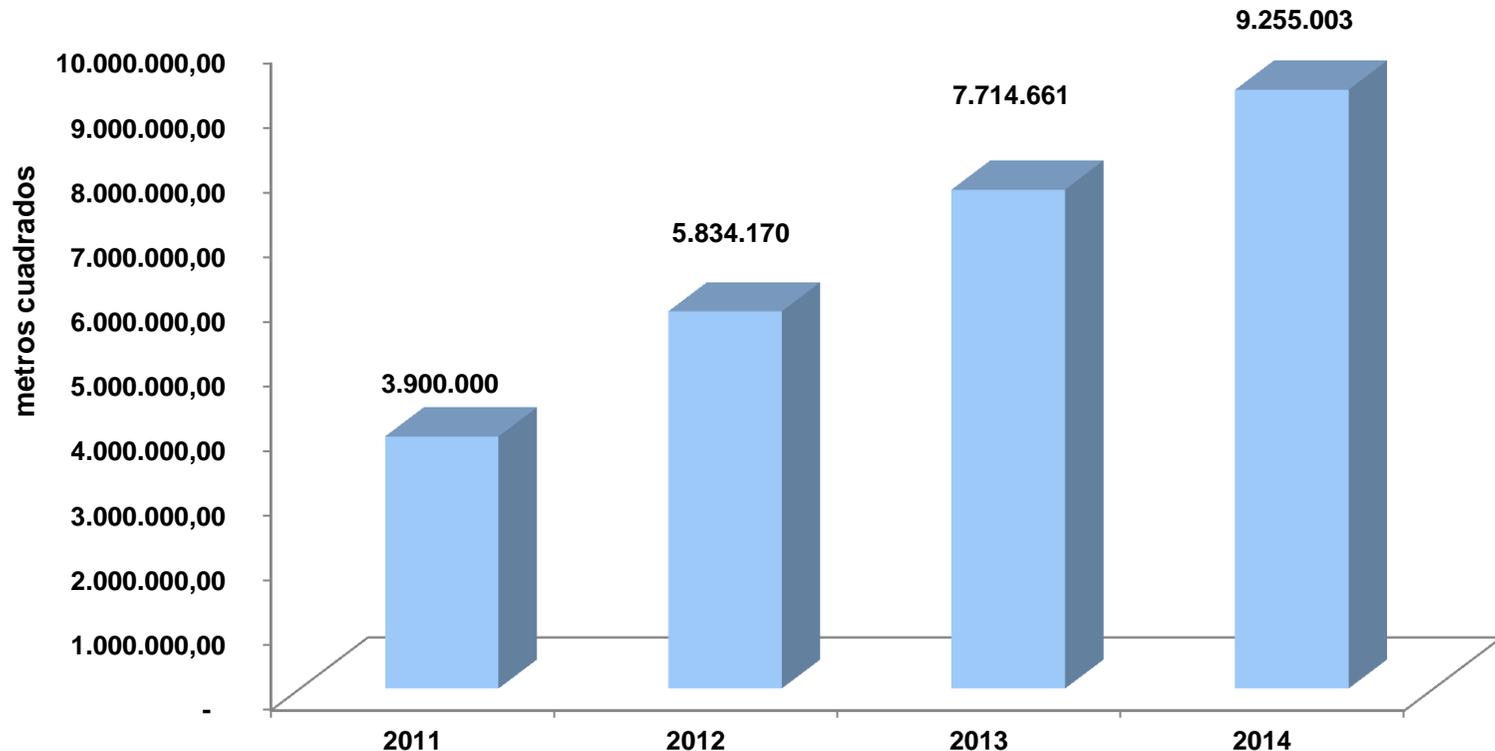


## c. Iniciativas para lograr la meta

### ii. Impulsar las zonas francas

El área disponible crecerá en los próximos años, al entrar en operación las nuevas zonas francas aprobadas en los años recientes

## Área Disponible Proyectada



Fuente: MCIT.

## c. Estrategias para lograr la meta

### iii. Programa de Transformación Productiva



## c. Estrategias para lograr la meta

### iii. Programa de Transformación Productiva



#### ***Metas :***

El programa pretende alcanzar las siguientes metas a 2014:

**- Llegar a un total de 12.000 Millones USD en exportaciones generadas por los sectores del programa.**

- 2.000 Sectores Agro.
- 1.565 Sectores Servicios
- 8.435 Sectores Manufactureros.

#### ***Recursos:***

- **2011** - 9.740 Millones de Pesos.
- **2012** - 25.000 Millones de Pesos.

## c. Estrategias para lograr la meta

### iv. Bancoldex



#### LÍNEAS DE ACCIÓN

#### METAS 2014

1. Promover el acceso a financiamiento para la modernización de las mipymes.

\$4.5 billones

2. Promover el acceso al financiamiento para mejorar el impacto ambiental de la actividad productiva de las mipymes.

\$210 mil millones

3. Banca de las Oportunidades

Nivel de bancarización en 68%

4. Realizar compromisos de inversión en fondos de capital

Monto acumulado de aproximadamente COP 96 mil millones

## c. Estrategias para lograr la meta

### iv. Bancolorex



Ministerio de Comercio,  
Industria y Turismo  
República de Colombia

## Unidad de Desarrollo e Innovación - UDI

Emprendimiento Innovador  
de Alto Impacto



- De base tecnológica
- Enfoque a mercados > US\$ 500 M
- Visión Latinoamérica / Global
- Financiación por Capital de Riesgo
- Salida 5 – 10 años por bolsa o venta

Innovación Empresarial  
(Fondo de Modernización)



- Modernización de Pymes
- Innovación Empresarial
- Visión Nacional / Latinoamérica
- Co-Financiación

I+D Empresarial



- Atracción de Centros de I+D
- Fomento a la Cultura Innovadora

Programa Integral de Recursos  
Fortalecimiento Regional



- Fortalecimiento Regional
- Proyectos tipo cluster
- Ciencia y Tecnología e Innovación
- Fortalecimiento de sectores productivos



Unidad  
de  
Desarrollo

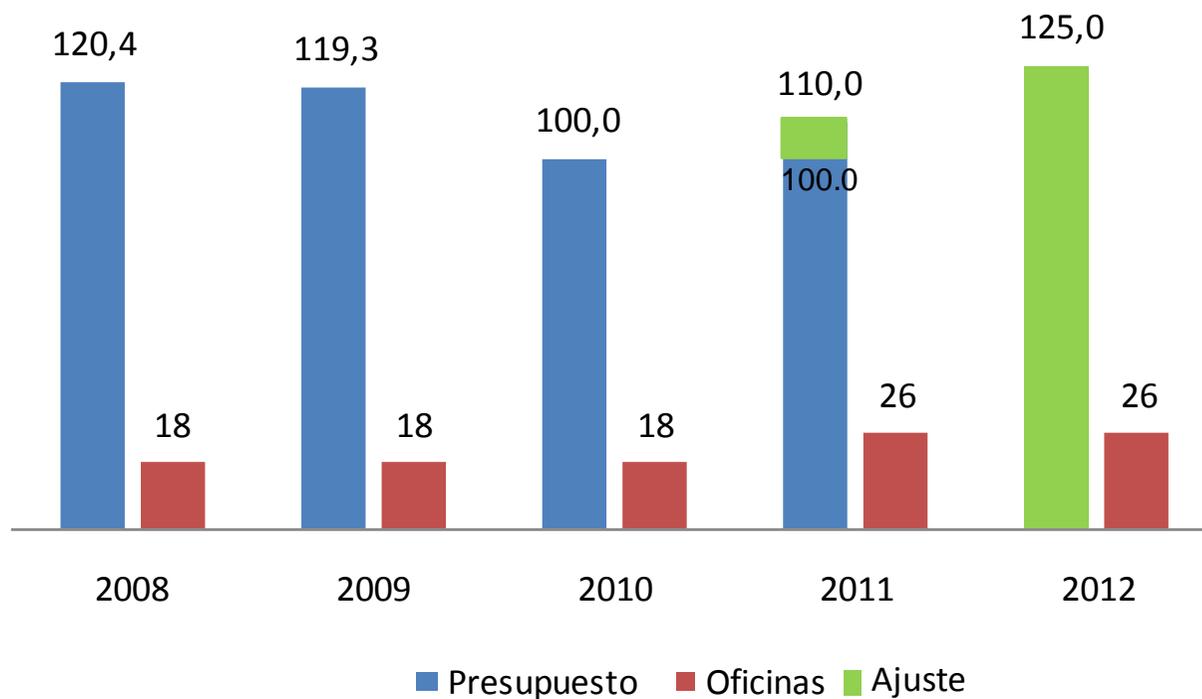


## c. Estrategias para lograr la meta

### v. Fortalecer a Proexport

El presupuesto de Proexport venía disminuyendo en términos nominales y reales. Este año logramos hacer un ajuste de \$10.000 millones e incrementar el presupuesto de 2012 a \$125 mil millones. Aún con esa restricción, se logró una mayor presencia comercial en el mundo.

**Proexport : Presupuesto anual y número de oficinas comerciales en el exterior  
(presupuesto en \$ miles de millones)**





## c. Estrategias para lograr la meta

## v. Fortalecer a Proexport

- Mercado con más de 4 mil millones de habitantes.
- Oportunidades para exportaciones, inversión y turismo.



**PRESENCIA MUNDIAL DE PROEXPORT**

18 OFICINAS COMERCIALES  
8 OFICINAS REGIONALES  
8 NOVEDADES



**Ministerio de Comercio,  
Industria y Turismo  
República de Colombia**

# Bogotá – Cundinamarca y el TLC: Retos y oportunidades para los empresarios

**SERGIO DIAZ-GRANADOS GUIDA**  
Ministro de Comercio, Industria y Turismo

Bogotá, 1 de noviembre de 2011