

R E V I S T A

CONCEJOS

EN

CONTACTO

No. 11

Septiembre de 2006

Revista trimestral del Gobierno Nacional para los Concejos Municipales

TLC

| Tratado de Libre Comercio |

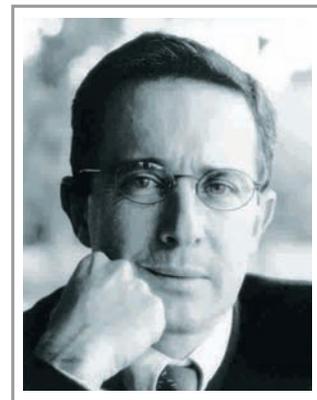
Oportunidad para los municipios en Colombia

ISSN 1692-6889 / DISTRIBUCIÓN GRATUITA • TARIFA POSTAL REDUCIDA ADPOSTAL NO. 387 VENCE DIC. 31 DE 2006



TLC, la puerta al desarrollo de nuestro país

Mensaje del Presidente de la República, Doctor Álvaro Uribe Vélez, para los lectores de la revista *Concejos en Contacto*. Bogotá, D.C.



Colombia, con 44 millones de ciudadanos, no puede vivir en medio de un discurso grande y una población pobre. Aquí hay que pasar de las palabras a los hechos. El TLC busca abrir de manera permanente el mercado de los Estados Unidos para nuestros productos, a fin de generar empleo a partir de la inversión y obtener recursos para erradicar la pobreza.

Ahora, nosotros tendremos la posibilidad de entrar libremente al mercado más grande del mundo, pues el Tratado es una oportunidad para que el país se conmueva en la vía positiva, piense, se proyecte y actúe en grande.

Hay unos sectores que ganan más que otros, pero reorientando bien nuestra economía, al final, todos van a ganar por igual.

Para ayudar a los productos que sufren, que tienen temores, hemos concebido el programa “Agro, ingreso seguro”. Los consumidores se beneficiarán porque tiene que haber reducción de precios en productos esenciales y sobretodo, tiene que acostarse la tendencia de crecimiento de la inflación. Mejorará además el precio de los insumos agrícolas, porque vamos a cuidar que al desgravarlos, la cadena de distribuidores no se lleve el desmonte del arancel. Vamos a trabajar para que con eso se favorezca al productor.

La pequeña empresa, que temíamos llegase a ser perdedora, sale como ganadora. Fue muy difícil el acuerdo sobre medicamentos, pero salvamos los genéricos y la salud pública. Este es uno de los

primeros tratados, tal vez el primero que firma Estados Unidos, donde acepta que el otro país tenga una carta de protección del medio ambiente y donde entregará una gran posibilidad de avanzar en el tema fitosanitario.

Los trabajadores de la Patria que están protegidos por la Constitución, la Ley, el Código del Trabajo, las inspecciones y los jueces, ahora quedan adicionalmente protegidos por este Tratado, por que los dos países nos comprometemos a respetar totalmente los derechos de nuestros trabajadores y a proteger la vida de los líderes sindicales. Adicionalmente, el TLC es un reto para que Colombia emprenda las obras de infraestructura con las que ha soñado pero aún no ha ejecutado.

Este acuerdo nos exige disciplina, trabajo y transparencia. Con amor a Colombia vamos a convertir el TLC en un acuerdo de gana – gana.

Finalmente, antes de acordar este Tratado con los Estados Unidos, el Gobierno hizo algo que no se veía en el horizonte colombiano desde hace cuatro años, el tratado entre la Comunidad Andina y Mercosur, un paso fundamental en la unión de nuestra América. También esperamos firmar próximamente acuerdos similares con Centroamérica y Europa.

Invito entonces a los concejales y a las autoridades locales de la Patria, para que se conviertan en pedagogos del Tratado de Libre Comercio. Éste fue un esfuerzo de 22 meses de negociación, que representa la gran oportunidad y el reto para nuestra Patria. ■

Revista trimestral del Gobierno Nacional para los Concejos Municipales y las Entidades Territoriales

COMITÉ EDITORIAL

Presidencia de La República

Félix Alfazar González Mira
José Obdulio Gaviria

Ministerio del Interior y de Justicia

Marcos Daniel Pineda García
Andrés Iván Buritica Albarracín

Escuela Superior de Administración Pública- ESAP

Honorio Henríquez
Juan Carlos Franco Duque

Asesores Externos:

Universidad de Georgetown

Gerard Martin
Margarita García

Federación Nacional de Concejos - FENACON

Fabio Estrada Chica
Oscar Andrés Nuñez Parra

Presidencia de La República

Carrera 8 No. 7 - 26 Bogotá
Tels.: 562 93 00 Ext. 3550 - 3551 Fax: 565 97 93

Ministerio del Interior y de Justicia

Av. Jiménez No. 8 - 89 Bogotá
Tel.: 444 3100 Ext. 1500 - 1575 Fax: 599 79 17

Escuela Superior de Administración Pública- ESAP

Diagonal 40 No. 46^a - 37 CAN Bogotá
Tel.: 220 27 90 Ext. 7022 - 7302 Fax: 222 43 56

Federación Nacional de Concejos - FENACON

Carrera 7 No. 27 - 52 Bogotá
Tels.: 283 038 - 283 8408

Universidad de Georgetown

Programa Colombia
Washington: Fax: 1-202-687-2532
Bogotá: Tel.: 320 83 20 Ext. 4787 - 4576
Calí: Tel.: (092) 886 13 66

Nexos Municipales: Casa Editorial

Ricardo Nanclears Torres
Redacción: Boris Castillo
Diseño Gráfico: Melquisedec Pinzón
Caricatura: Kekar
Calle 19 N° 4 - 88 Oficina 1003 Bogotá
Tel.: 283 15 81 Fax: 283 02 21
Impresión: Panamericana Formas e Impresos S.A.

E-mail Revista Concejos en Contacto

nexosmun@colnodo.org.co
nexosmunicipales@rtc.org.co

"La Revista Concejos en Contacto es financiada por la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional, la Universidad Georgetown, la Escuela Superior de Administración Pública y el Ministerio del Interior y de Justicia, con el apoyo de la Presidencia de la República. Son 12.000 ejemplares entregados por correo certificado a todos los concejales del país y 4.000 ejemplares más a las minorías étnicas, funcionarios de las entidades territoriales, organizaciones privadas, academia y especialistas en temas regionales".

Correos de Colombia

ADPOSTAL
Llegamos a todo el mundo!

Llame gratis a nuestras nuevas líneas de Atención al Cliente

018000-915525
018000-915503

Visite nuestra página web
www.adpostal.gov.co



C O N T E N I D O

EDITORIAL

• Presidente de la República	2
• CORREO DEL LECTOR	4

EL ABC DEL TLC

• Colombia y el mercado globalizado	7
• El TLC y su impacto en los municipios	9

TLC: OPORTUNIDAD PARA LAS REGIONES

• Principales logros del Tratado de Libre Comercio Ministerio de Comercio, Industria y Turismo	11
• El TLC y nuestra agricultura Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural	12
• Agenda Interna para la Productividad y la Competitividad Departamento Nacional de Planeación	13

CONCEJOS EN ACCIÓN

• La visión de los gremios: Experiencias exitosas de FEDEGAN, Protabaco, ACOPI y Proexport	15
• Medellín, ejemplo de gestión frente al TLC	20
• Encuentro Nacional de Concejales	22

INVITADOS EN CONTACTO

• Hernando José Gómez- Jefe Negociador del TLC	24
• Gilberto Toro- Presidente de Fedemunicipios	26

PÁGINA DE FENACON

• Fabio Estrada Chica - Presidente de la Federación Nacional de Concejos	28
--	-----------

HISTORIA Y ARTE DE LOS CONCEJOS

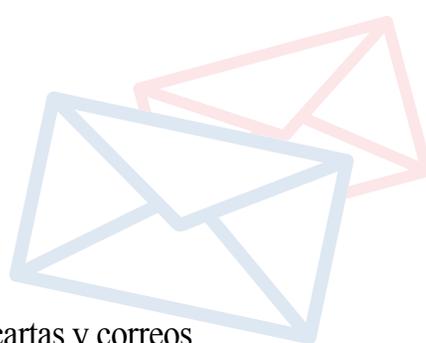
• Mompós	29
----------	-----------

NORMAS Y SENTENCIAS

• Lo más reciente en normatividad para concejos municipales	31
---	-----------

Las opiniones expresadas en esta publicación corresponden a sus autores y no reflejan necesariamente los puntos de vista de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional - USAID-

CORREO del lector



La Revista *Concejos en Contacto* le invita a participar en el Correo del Lector, una sección creada para publicar las cartas y correos electrónicos que remiten nuestros lectores desde todos los rincones de la geografía nacional.

Me permito comentarles que conocimos la revista *Concejos en Contacto* y a través de ella su riqueza temática, actualizada, relacionada con el desarrollo de las entidades territoriales y su papel fundamental en el direccionamiento de las políticas nacionales y los logros del gobierno. Nuestra empresa, "Enlace Capital" ofrece espacios para la gestión y el desarrollo territorial y por lo tanto el apoyo temático que ustedes ofrecen es fundamental para nosotros. Por tal motivo les solicitamos que nos incluyan en la base de datos de las organizaciones que reciben este medio de comunicación.

Cordialmente

Rolando Forero
Representante legal

R: Con mucho gusto atendemos su sugerencia y cuente con nuestro apoyo

Reciban un cordial y afectuoso saludo en nombre del Concejo de Chiquinquirá. La presente para felicitarlos por la revista *Concejos en Contacto*, donde todos los cabildos podemos participar y ser escuchados. Queremos hacerles petición formal para que en la sección Historia y Arte de los Concejos sea incluida información y fotografías de nuestro cabildo chiquinquireño. Hacer parte de este medio de comunicación sería muy importante y prestigioso para nuestra ciudad mariana.

Cordialmente

José Rogelio García
Presidente Concejo
de Chiquinquirá – Boyacá

R: Con mucho gusto tomamos nota de su propuesta para ediciones posteriores

Saludos y felicitaciones por el excelente apoyo que nos brindan a los concejos municipales en cada una de las revistas. La presente es para que nos ayuden a dilucidar un tema relacionado con el salario de la Personera Municipal, a quien en 2004 se le asignó una suma igual al 80% del salario del Alcalde y actualmente nos reclama un salario igual al del mandatario local. Los interrogantes son: ¿jurídicamente estamos obligados a atender su petición

o ello acarrearía problemas legales al Concejo?.

Gracias

Luis Facundo Caro
Concejal de Gámeza – Boyacá

R: El artículo 177 de la Ley 136 de 1993 establece que la asignación mensual de los personeros será igual al 100% del salario mensual aprobado por el Concejo para el Alcalde. Así mismo, los concejos municipales determinarán las escalas de remuneración de los cargos de sus dependencias y los alcaldes municipales fijarán los emolumentos de los empleados de sus dependencias, atendiendo las escalas salariales fijadas por los concejos municipales en los Acuerdos correspondientes. En todo caso, los emolumentos fijados no pueden desconocer los límites máximos determinados por el Gobierno Nacional. Ley 4 de 1992, Artículo, numerales 6 y 7 del artículo 313 de la Constitución Política.

Reciban nuestro más sincero y cordial saludo todos los miembros del Comité Editorial de la revista *Concejos en Contacto*, acompañado de un mensaje para que todos los objetivos propuestos en 2006 se logren. Aprovecho esta oportunidad para consultarles: 1) la Ley 136 de 1994-Art 170, argumenta que el Personero será elegido por un periodo de 3 años, venciendo éste en febrero del 2007. ¿Este texto continúa vigente o se debe elegir nuevo Personero en enero del próximo año?. 2) ¿Si la Presidenta del Concejo aspira al cargo de Alcalde está inhabilitada si firma el presupuesto del 2007 antes de renunciar?. 3) ¿Los concejales que cobran subsidio de transporte, qué documentos deben anexar para legalizar dicho cobro?

Agradecemos su gentil colaboración

Ricardo Arias
Primer Vicepresidente Concejo de Apulo – Cundinamarca

R: 1. El periodo del Personero es de tres años, pues el texto del artículo 170 de la Ley 136 de 1994 no fue modificado. 2. Para aspirar al cargo de Alcalde, los concejales deben presentar renuncia y ésta debe ser aceptada por la corporación

6 meses antes de la fecha de aceptación o desempeño del cargo y no pueden incurrir en ninguna de las causales establecidas en el artículo 45 de la Ley 136. Le recomendamos consultar: Corte Constitucional, Sentencia C-194 de 1995; Consejo de Estado. Sala de lo Contencioso Administrativo. Sección Quinta. Sentencia de febrero 8 de 2002. 3. Los documentos probatorios que acrediten su desplazamiento y los costos del mismo del lugar de su habitación al recinto de la corporación.

Soy concejal del Municipio de El Retén y sé que Fenacon presentó una propuesta para que los concejales tuvieran oportunidad de terminar su educación básica y media, con énfasis en administración pública. Por lo anterior y teniendo en cuenta que soy bachiller, solicito respetuosamente a ustedes ser tenido en cuenta para el patrocinio de una carrera en administración pública, que contribuya a mejorar mi servicio comunitario.

Atento a su respuesta

Calixto Mejía Lobato
Concejal de El Retén - Magdalena

R: Nuestra sugerencia es que inicialmente se dirija a la Escuela Superior de Administración Pública en Bogotá, ubicada en el Centro Administrativo Nacional CAN, diagonal 40 N° 46^a-37 o consulte en los teléfonos (1) 220 27 90 Ext: 7302 / 7022.

Concejos en Contacto

está interesado en recibir y hacer eco de sus sugerencias, comunicados y demás cartas que envíen a nuestras manos.

Contáctenos en el e-mail:
nexosmun@colnodo.org.co
nexosmunicipales@rtc.org.co

o escriba a la dirección en Bogotá:
Calle 19 número 4-88
oficina 1003 Nexos Municipales.

ABC del TLC

¿QUÉ ES UN TLC?

Un Tratado de Libre Comercio es un convenio entre dos o más países, para acordar normas que facilitan el comercio entre ellos, de forma que sus productos y servicios puedan intercambiarse con mayor libertad. En un TLC se incluyen muchos temas, siempre con el objeto de facilitar el intercambio comercial y respetando los derechos y principios consagrados en la Constitución o marco legal de cada Estado.

¿COLOMBIA HA FIRMADO ANTES OTROS TRATADOS COMERCIALES?

Sí, desde hace más de 30 años nuestro país tiene vigente un tratado de liberalización comercial con los otros cuatro países de la Comunidad Andina (Bolivia, Ecuador, Perú y Venezuela) y recientemente profundizó sus relaciones con los países miembros del MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay). Además, desde hace 11 años tiene suscrito un acuerdo de libre comercio con Chile y otro con México y Venezuela, convenidos en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

¿POR QUÉ LE CONVIENE A COLOMBIA FIRMAR TRATADOS DE LIBRE COMERCIO?

Para vender sus productos y servicios en el exterior en mejores condiciones, sin pagar impuestos (aranceles) y sin estar sometidos a otro tipo de barreras. El mercado nacional no es suficiente para impulsar el crecimiento del país y por eso hay que ampliar los horizontes comerciales. Si exportamos más la economía crece, se crean más empleos y mejoran los ingresos promedio de los colombianos, generando mayor demanda para quienes abastecen el mercado nacional. Una economía más fuerte implica también mejores servicios básicos, de salud y educación para la población más vulnerable.

¿Y ACASO NO TENÍAMOS UNAS PREFERENCIAS CONCEDIDAS POR ESTADOS UNIDOS?

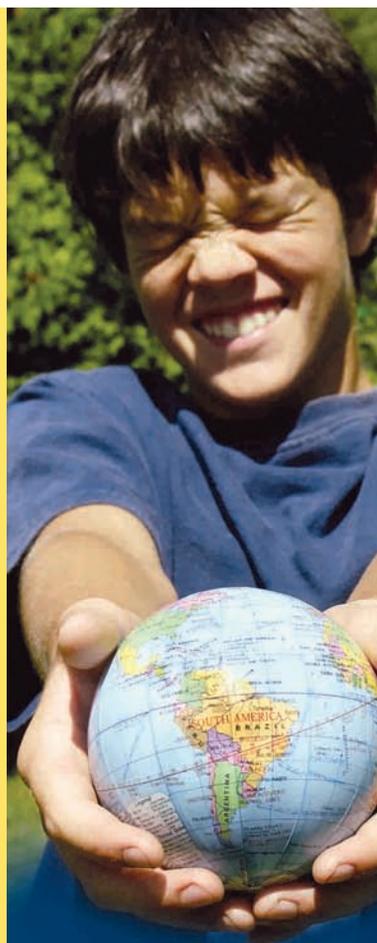
Sí, de manera unilateral este país concedió a Colombia, Bolivia, Ecuador y Perú, como reconocimiento por su lucha contra el narcotráfico, unas preferencias arancelarias contenidas en la Ley de Promoción Comercial Andina y de Erradicación de las Drogas, (ATPDEA) que les permiten vender determinados productos sin pagar aranceles. El ATPDEA vence en diciembre de 2006, mientras el TLC incluirá más productos, servicios y su vigencia es indefinida. Esto posibilita que los empresarios hagan inversiones a largo plazo para aumentar su capacidad productiva, con la tranquilidad de que las buenas condiciones para exportar no se las van a quitar en unos cuantos meses o años.

¿CON EL TLC SE PRIVATIZAN LAS EMPRESAS, SERVICIOS PÚBLICOS, SALUD Y EDUCACIÓN?

El TLC no contempla el tema de la privatización de los servicios públicos o las empresas públicas, que seguirá tratándose de la misma forma en que se viene haciendo hasta el momento. La educación pública básica, media o superior, tampoco se negoció y será garantizada por el Estado. En cuanto a la provisión de servicios de salud, sigue regulada por la Constitución y las normas legales vigentes.

¿ES CIERTO QUE DISMINUIRÁN LOS SALARIOS DE LOS TRABAJADORES?

Siempre el principal objetivo para Colombia al negociar el TLC fue crear condiciones favorables para nuestro comercio con Estados Unidos, aumentando y mejorando el empleo, el crecimiento económico y el bienestar para los colombianos. Así como las preferencias comerciales del ATPDEA generaron mayores empleos formales, el TLC, al incluir más bienes y servicios y no estar limitado en el tiempo, nos ayudará a ampliar la cobertura laboral, con salarios justos y todas las prestaciones de ley. En el TLC los países se obligarán a hacer cumplir su legislación laboral y a no desmejorar las condiciones de los trabajadores para ganar competitividad.



ABC del TLC



¿QUÉ IMPACTO TENDRÁ EL TLC EN EL PRECIO DE LA CANASTA FAMILIAR?

En general, los tratados de libre comercio tienden a abaratar el precio de todos los productos, incluyendo los de la canasta familiar. Como resultado del TLC, la inflación tiende a igualar los niveles internacionales, generalmente inferiores a los que reporta el país.

¿DEL TLC SE BENEFICIARÁN SÓLO LAS GRANDES EMPRESAS O TAMBIÉN LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS?

Es una oportunidad para las micro, pequeñas y medianas empresas, (MIPYMES) que podrán ingresar sus bienes y servicios al mercado más grande del mundo o hacer parte de las cadenas productivas dentro del país, como proveedoras de las empresas exportadoras. La misión ahora es estimular la asociación entre pequeñas empresas colombianas e inversionistas y ofrecer recursos y capacitación a las MIPYMES para mejorar su competitividad.

¿ES CIERTO QUE EL TLC GOLPEARÁ DURAMENTE A LA AGRICULTURA NACIONAL Y COMPROMETERÁ LA SEGURIDAD ALIMENTARIA DE LA POBLACIÓN MÁS VULNERABLE?

No. Con el TLC Colombia busca aumentar las ventas de sus productos agrícolas en Estados Unidos, el mayor mercado del mundo, lo que debe implicar un aumento general de la producción. En caso de que algunos productos nacionales importantes tengan desventajas para competir con los de Estados Unidos, se establecerán mecanismos (como cuotas o salvaguardias) para limitar el ingreso exagerado de dichos productos al país en detrimento de los agricultores nacionales.

¿NEGOCIAR UN TLC CON ESTADOS UNIDOS PONE EN PELIGRO NUESTRA SOBERANÍA E IDENTIDAD CULTURAL?

El TLC lo negocian estados y de por sí es un ejercicio de soberanía. En él se regulan aspectos del comercio entre los países pero no se entregan concesiones que pongan en peligro la soberanía, la identidad cultural del país o la de sus grupos indígenas, afrocolombianos, raizales y gitanos.

¿LOS PRODUCTOS ESTADOUNIDENSES ENTRARÁN AL MERCADO COLOMBIANO SIN PAGAR IMPUESTOS DESDE EL DÍA SIGUIENTE A LA FIRMA DEL TLC?

No. Se están pactando distintos plazos de desgravación. Algunos productos estadounidenses, sobre todo aquellos que no se producen eficientemente en Colombia, podrán entrar sin impuestos desde el primer día, pero los demás no entrarán sin impuestos sino hasta dentro de 5, 10 o incluso 15 años.

¿CUÁLES SON LAS ETAPAS NECESARIAS PARA QUE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO SEA APROBADO Y SE CONVIERTA EN LEY DE LA REPÚBLICA?

La Constitución Política contiene una serie de disposiciones respecto de las etapas necesarias para que un TLC se convierta en Ley. La Rama Ejecutiva, en cabeza del señor Presidente de la República, negocia y celebra el acuerdo. Una vez el TLC se ha firmado, pasa al Congreso de la República, que debe producir una Ley para aprobar o rechazar lo acordado. Finalmente, la Rama Judicial, a través de la Corte Constitucional, verifica que la citada Ley se apege a lo establecido en la Constitución. Finalizado este trámite el TLC se convierte en Ley de la República y entra en vigor.

¿EL TLC ES LA RECETA PARA SACAR ADELANTE EL PAÍS?

Es parte de ella. El Tratado solo no es suficiente para incentivar el crecimiento de la economía colombiana pero sí es una herramienta fundamental para lograrlo. El objetivo es llevar al país a tasas de crecimiento anuales superiores al 5%, (hoy por hoy estamos creciendo al 4%) que permitan disminuir sustancialmente el desempleo, aumentar el gasto social y mejorar la calidad de vida de todos los colombianos.

Agenda para la integración

¿Por qué Colombia debe ingresar al mercado globalizado?

Consejo Superior de Comercio Exterior



¿CÓMO CONSTRUIR UNA AGENDA?

¿Con quién negociar? y ¿cuándo negociar? son las preguntas que hay que contestar para construir una agenda de negociaciones comerciales internacionales. De la misma forma, para construir una estrategia de negociaciones es necesario responder adicionalmente esta pregunta: ¿cómo negociar?. No existe un modelo único para construir una agenda de negociaciones comerciales pues en ella intervienen multiplicidad de actores y fuerzas tales como la voluntad política del Gobierno Nacional, el respaldo del sector privado y del Congreso, la disposición de los eventuales socios comerciales, la situación política y económica, entre otros.

Estas preguntas requieren un análisis particular para cada caso. Siendo así, para construir la Agenda hay que responder la pregunta: ¿para qué negociamos acuerdos comerciales?. Al respecto existen siete razones principales:

- 1) Porque el libre comercio aumenta la eficiencia económica
- 2) Para mejorar el acceso a nuestras exportaciones
- 3) Porque debemos integrarnos con socios naturales
- 4) Para evitar que las exportaciones colombianas sean desplazadas a terceros mercados
- 5) Para penetrar mercados altamente protegidos
- 6) Para fortalecer los lazos políticos
- 7) Porque algún país nos propone negociar

¿PARA QUÉ NEGOCIAR ACUERDOS COMERCIALES?

A. Porque aumenta la eficiencia: El libre comercio, mediante los beneficios de la especialización, aumenta el bienestar de los consumidores y la riqueza. Bajo esta premisa, la construcción de cualquier agenda de negociación no tendría mucho sentido. Simplemente, habría que bajar aranceles unilateralmente para el resto del mundo y luego negociar mayor acceso a través de tratados de libre comercio (TLC) con las demás naciones (esta es por ejemplo la estrategia de Chile).

B. Para mejorar el acceso a nuestras exportaciones: Si bien este criterio tiene cierto aire mercantilista es el de mayor atractivo para el sector privado. Bajo éste, detectar con quién negociar es sencillo: se busca cuáles son los países que más compran lo que nosotros producimos competitivamente (exportamos). México es un ejemplo de esta estrategia: no redujo aranceles unilateralmente pero negoció acuerdos comerciales con un número importante de países.

C. Porque debemos integrarnos con socios naturales: Un socio comercial natural de un país puede ser otro país que cumple varios de los siguientes criterios:

- 1) Cercanía geográfica
- 2) Idioma común
- 3) Moneda común
- 4) Cultura e historia común
- 5) Gran tamaño
- 6) Gran volumen de comercio

Estos criterios son los que recogen, en general, las opciones de comercio. El modelo original plantea que el intercambio de todo tipo entre dos países es directamente proporcional al producto de sus respectivos tamaños (Producto Interno Bruto, población, área, riqueza, etc.) e inversamente proporcional a la distancia que los separa. Estos modelos han sido ampliados para incorporar variables como idioma, pasado colonial común, moneda común e insularidad.

Para el tema particular de la integración con los Estados Unidos hay conclusiones importantes:

- La suscripción de preferencias arancelarias bilaterales duplicará el intercambio comercial.
- La firma del TLC aumentará hasta en un 40% el comercio. Con base en este modelo se elabora una lista de países con los que se tendría un mayor impacto potencial con la negociación de un acuerdo comercial. Este impacto se mide tomando la diferencia entre el comercio bilateral potencial estimado, por el modelo y el comercio bilateral observado en 1999 (medido en dólares constantes de 1982).

D. Para evitar que las exportaciones colombianas sean desplazadas a terceros mercados: Países que compiten con las exportaciones colombianas están negociando o negociaron acuerdos comerciales con terceros países a los cuales exportamos. De esta forma, si Colombia no emprende una estrategia similar, corre peligro que sus exportaciones a estos mercados sean desplazadas. El costo de quedar excluido de los procesos de integración que adelantan nuestros competidores es quizá, la razón más poderosa para emprender negociaciones comerciales. Por ejemplo, Mercosur se encuentra adelantando negociaciones con Unión Europea, lo que constituye una razón para mirar nosotros hacia el mercado del viejo continente.

E. Para penetrar mercados altamente protegidos: Si un país hace una negociación comercial con otro que posea un mercado altamente protegido, gozará de una ventaja apreciable en relación con el resto del mundo. Por lo anterior, mercados muy protegidos se pueden convertir en mercados atractivos para Colombia.

F. Para fortalecer los lazos políticos: La UE o la CAN son claros ejemplos de cuán importantes son las razones políticas para la integración comercial. No obstante Colombia, con excepción de Centroamérica y el Caribe, ya agotó una agenda de este tipo en el continente.

G. Porque algún país nos propone negociar: Excluyendo el TLC con Estados Unidos, hasta el día de hoy con excepción de India (atractiva por su tamaño) y los países de la EFTA (European Free Trade Area) constituidos por Suiza, Noruega, Islandia y Lichtenstein, atractivos por su alto ingreso per cápita, así como Panamá y El Salvador, no existen propuestas nuevas de negociaciones comerciales con Colombia.

Mayor información:

Consejo Superior de Comercio Exterior
Calle 28 No. 13A-15 Piso 6 Bogotá
Teléfono: (1) 606 7676 / Ext.: 1320





El Tratado de Libre Comercio **OPORTUNIDADES PARA LOS MUNICIPIOS EN COLOMBIA**

Jaime Mejía Gutiérrez

Docente – Escuela Superior de Administración Pública (ESAP)

EL LIBRE COMERCIO COMO ASUNTO SOCIAL

Las instituciones más antiguas en la esfera de invención entre hombres y mujeres hacen referencia especial a la “familia y el mercado”. En toda relación, sea social, política, económica o religiosa, se realiza intercambio de productos. Así, los mercados de las especias, la seda, la madera, (el ébano) las piedras preciosas, los alimentos, (granos, frutas, legumbres) han formado sociedades comerciales famosas como los fenicios, genoveses, vikingos e ingleses, para referenciar algunos. Las caravanas de comerciantes desplegaban a través del Asia, por África y la misma Europa, gran capacidad para llevar sus productos a los mercados del mundo conocido, creando los valores de utilidad y de ostentación para el consumo.

En América el comercio permitió los enlaces culturales aborígenes durante la ocupación del descubrimiento, que al igual que el primer contacto vikingo

en Norteamérica y la epopeya española, se dieron por motivos comerciales y económicos, pues era vital la búsqueda de una mejor y rápida vía para las especias traídas del lejano oriente.

EL LIBRE COMERCIO COMO ASUNTO ECONÓMICO

En la era moderna, los ingleses y algunos países nórdico – europeos, construyeron la idea atlántica del libre comercio. “Laissez faire laissez passer” (dejar hacer, dejar pasar). En el mercantilismo posterior al descubrimiento de América y a los viajes de portugueses, italianos, ingleses, alemanes y belgas, se generaron factores de acumulación de riqueza para las naciones que producían mercancías nacidas de la Revolución Industrial, apoyadas en los mecanismos comerciales y las dominaciones política y militar. Era una época donde predominaba el colonialismo ejercido por las naciones europeas, primero en América y luego

en África y Asia, que produjo grandes dividendos económicos a las casas comerciales y los intereses capitalistas.

HECHOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA, SOCIAL Y POLÍTICA

En la post-modernidad, después de los procesos de descolonización, a partir de 1960, se produjeron hechos de integración económica como la Comunidad Económica Europea, el Mercado Centroamericano, el Pacto Andino (hoy CAN), la Unión Africana, la Unión de Países Asiáticos para el Desarrollo y en fin, múltiples acuerdos comerciales de carácter regional. No es extraño entonces que en condiciones de política económica del tipo proteccionista se hayan suscrito también acuerdos de comercio de integración. Dichos pactos y acuerdos han servido para fortalecer renglones industriales, productos agro-industriales, políticas de inversión y atracción de capitales extranjeros.



EL LIBRE COMERCIO Y LAS OPORTUNIDADES MUNICIPALES

Colombia, hasta hace muy poco, dependía de las exportaciones de productos agrícolas como el café, el banano y las flores. Desde hace unos 20 años, el carbón, el petróleo y el ferro-níquel se unieron a las exportaciones llamadas menores (productos manufacturados como el cuero, la madera, algunas líneas metalmecánica y eléctricas). El pacto del café se acabó y hoy debemos producirlo para exportarlo con valor agregado, es decir procesado y envasado en diferentes presentaciones. Por ello, los municipios cafeteros deben hacer integración vertical hacia adelante y producir cafés orgánicos de alta calidad para los mercados nacionales e internacionales. Otros productos agrícolas exóticos como la granadilla, la macadamia, las uchuvas y las cucurbitáceas amazónicas, también deben procesarse en mermeladas y manjares, así como se hace con la guayaba y la panela.

Así mismo, los milenarios sustentadores de las culturas nativas como la yuca, el maíz, el ñame, los pescados (incluidos los importados como truchas, tilapias, etc.), las especies menores como los conejos, los venados y los cuys, la inclusión de chigüiros, boas, dantas y ranas, en una estrategia de industria de

zoocrías exóticas, debe incrementarse con un gran programa de capacitación y formación en agriculturas orgánicas y preservación ambiental.

EL PAPEL DE LOS CONCEJALES

Paralelamente con el desarrollo de la economía legal, lamentablemente el narcotráfico penetró en Colombia todas las zonas geográficas potenciales para el desarrollo agro-industria. Tratándose del plano internacional es fundamental atacar el mal del narcotráfico y los delitos asociados de autodefensa, terrorismo armado guerrillero, secuestro, boleteo, asesinatos y actos de barbarie contra la población civil.

Los concejales, hoy nuevamente amenazados y expuestos, son el símbolo vivo de la delicada pero creciente democracia local colombiana. En los concejos se debe debatir el destino de los municipios, no sólo para encontrar las rutas especializadas que permitan aprovechar el Tratado de Libre Comercio sino para crear la cultura de defensa para la sustentabilidad y el abastecimiento alimentario de las regiones. También deben apropiarse de la formación en resistencia civil y política frente a la invasión de basura tecnológica y de modas de consumo, no apropiados para la buena salud, pero que inevita-

blemente trae consigo el libre comercio.

EL CONTEXTO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Las negociaciones concertadas entre los dos países abordan los temas de economía de cuotas y líneas de transacción comercial; ahora resta la negociación político – legal en los Congresos de Colombia y Estados Unidos. Si aquí se aprueba el Tratado su lógica y desarrollo son evidentes; si no se aprueba, es necesario trabajar arduamente para producir internamente y generar empleo, riqueza y oportunidades para atacar la pobreza y el atraso.

No esperemos a la realización del Consejo Comunitario para plantear nuestros proyectos. Los concejales deben estimular en la acción municipal las ideas y proyectos para mejorar la educación, la salud, la productividad local, el medio ambiente y la infraestructura. “Sobrevivir, sobrevivir, sobrevivir”, debe ser la consigna a corto plazo ante las amenazas delictivas y de cambios tecnológicos y productivos. “Trabajar, trabajar y trabajar”, será la continuidad del esfuerzo nacional en el que todos estamos compro-metidos.

Escuela Superior
de Administración Pública- ESAP
Diagonal 40 No. 46^a - 37 CAN Bogotá
Tel.: 220 27 90 Ext. 7022 - 7302
Fax: 222 43 56

Principales logros del Tratado de Libre Comercio

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo



Después de 22 meses de negociación se logró el acuerdo comercial más importante de la historia económica colombiana. Esta es la puerta de entrada en condiciones preferenciales permanentes al mercado más grande del mundo, que nos ofrece unas ventajas competitivas invaluable para la producción nacional de bienes y servicios. Hoy, queremos invitar a todos los colombianos a hacer el contraste entre los más de 400 intereses que tiene nuestro país en el TLC y los logros alcanzados durante el proceso de negociación.

Un estudio del Banco Mundial en 2005, identificó los sectores nacionales aventajados para ser ganadores en este proceso de liberalización comercial. Tales son entre otros: la pesca, el petróleo y gas, azúcar, textiles, cueros, calzado, industrias de porcelana, tabaco, joyería y prendas de vestir, que figuran con un alto potencial de crecimiento en producción y exportación.

A continuación y de forma breve, exponemos los sectores más beneficiados con este tratado comercial, suscrito entre Colombia y Estados Unidos:

- 1) **SERVICIOS PROFESIONALES:** Fue creado un grupo de trabajo binacional para que profesionales de los dos países puedan ocuparse a corto plazo en labores de ingeniería y arquitectura y más adelante en servicios como la salud y las consultorías.
- 2) **CONFECCIONES:** Se mantienen las preferencias arancelarias logradas con la Ley de Promoción Comercial Andina y de Erradicación de las Drogas (ATPDEA) y cuando éste termine en diciembre de 2006, continuarán en las mismas condiciones con el TLC. Luego ingresarán a E.U. con más facilidad la ropa interior, confecciones para el hogar y materias primas como algodón de fibra media.
- 3) **PLÁSTICO Y MANUFACTURAS:** Los insumos y materias primas de origen estadounidense, con destino a la industria colombiana, serán desgravados inmediatamente. Teniendo en cuenta que muchas de estas empresas son PYMES, también podrán comprar insumos de terceros países siempre que el producto final esté incluido en el TLC.
- 4) **CERÁMICA:** Productos como baldosas, baldosines, lavamanos y otros implementos de esta industria, ingresarán sin restricciones al mercado norteamericano.
- 5) **CALZADO Y ARTÍCULOS DE CUERO:** También consolida las preferencias del ATPDEA y amplía la oferta en el TLC a calzado elaborado con materias primas sintéticas. La mayoría de los beneficiados son PYMES.
- 6) **TABACO Y CIGARRILLOS:** Consolida las preferencias del ATPDEA y amplía el mercado de cigarrillos colombianos en Estados Unidos, elevando considerablemente la producción interna de los cultivos, con la consiguiente contratación de mano de obra.
- 7) **FLORES Y PLANTAS VIVAS:** Consolida las preferencias del ATPDEA para mantener la competitividad y la inversión y agiliza los procesos de revisión sanitaria y fitosanitaria para la exportación de nuevos subproductos como las plantas ornamentales.
- 8) **FRUTAS Y HORTALIZAS:** Prolonga las preferencias del ATPDEA, que las excluía de impuestos y agiliza el proceso sanitario y fitosanitario para exportarlas a Estados Unidos.
- 9) **GRASAS Y ACEITES:** Ante la gran demanda de grasas tropicales con menores contenidos de ácidos trans, se abre la oportunidad a la comercialización de aceite de palma.
- 10) **COMBUSTIBLES Y ACEITES:** Estados Unidos busca incansablemente alternativas combustibles diferentes al

petróleo y por eso, opciones como el etanol derivado del azúcar u otros de la palma, pueden abrirse camino en ese país. También se puede exportar “fuel-oil”, un producto derivado del petróleo.

- 11) **CAFÉ:** El TLC preserva los mecanismos de control de calidad para las exportaciones del producto y lo excluye de las reglas de eliminación de restricciones a las exportaciones. Además, Colombia logró una reserva que garantiza la permanencia de la contribución cafetera causada a las exportaciones del grano. Por último, un acuerdo entre los ministros de Comercio Exterior de ambos países compromete los esfuerzos necesarios para preservar la marca “Café de Colombia” en Estados Unidos.
- 12) **MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS:** Disminuyen los costos de maquinaria, equipo, insumos y materia prima importada de los Estados Unidos, mejorando la capacidad negociadora y la competitividad de las PYMES. Igualmente, se logró una reserva de US\$125.000 para realizar compras públicas o contrataciones de las PYMES colombianas en Estados Unidos y a las pequeñas y medianas empresas que ofrecen servicios profesionales les serán homologados los títulos en ese país.
- 13) **CARNE DE BOVINO:** Colombia podrá exportar inicialmente y libre de impuestos, 30.000 toneladas de este producto y otra cuota de 5.000 toneladas de carnes industriales, una vez se hayan completado 60.000 toneladas del contingente anterior. Las carnes finas fueron desgravadas totalmente.
- 14) **LÁCTEOS:** Se logró una cuota preferencial de 9.000 toneladas, 4.600 de ellas en quesos, 2.000 en mantequillas y 2.000 más en lácteos saborizados.
- 15) **OLEAGINOSAS:** Todos los aceites y grasas serán desgravados para su ingreso a Colombia en un periodo de cinco años. Del aceite crudo de soya se importarán 30.000 toneladas, partiendo de un impuesto base del 24% a diez años de plazo.
- 16) **ARROZ:** Fue el producto más protegido por el Gobierno Nacional. Se logró mantener el arancel que existe (80%) por 19 años más y seis de gracia. En la negociación Estados Unidos venderá a Colombia 79.000 toneladas del cereal blanco, pero los productores nacionales se beneficiarán del negocio al participar de las rentas que surjan de la administración de dicho contingente.
- 17) **MAÍZ:** Teniendo en cuenta que la mayoría del maíz para consumo humano en Colombia es importado, Estados

Unidos nos venderá 2 millones de toneladas de maíz amarillo, con una tasa de crecimiento anual del 5%, dos puntos menos de lo que crece la demanda nacional. De maíz blanco ingresarán 130.000 toneladas, con idéntica tasa de crecimiento anual que su antecesor. Para los productores nacionales se está diseñando un esquema de apoyo con pagos por tonelada producida para maíz amarillo y pagos por hectárea sembrada de maíz blanco.

- 18) **CUARTOS TRASEROS DE POLLO:** Teniendo en cuenta las diferencias abismales entre las tasas de consumo de este producto en Colombia y Estados Unidos se negoció: para los cuartos traseros frescos la desgravación de un arancel base de 164.4% a 18 años y cinco de gracia. Para los cuartos sazonados, la desgravación será de 18 años y 10 de gracia sin que se reduzca el arancel, que es del 70%. A Colombia ingresarán 26.000 toneladas del producto y en el Tratado fue incluida una cláusula de revisión de todo el negocio avícola para definir durante el noveno año de aplicación si afectó o no a la industria nacional. En tal caso se modificarían las condiciones.
- 19) **FRÍJOL:** Como es un producto de economía campesina se le dio prioridad. A Colombia ingresarán 15.000 toneladas, la desgravación se hará a partir de un arancel del 60%, bajándolo después al 40.2% y mintiendo el desmonte lineal por nueve años más. Aquí se logró una salvaguardia especial de cantidad, con un disparador del 120%.
- 20) **AZÚCAR:** Debido a su potencial exportador, aumentamos la cuota de 24 mil a 50 mil toneladas anuales, con una tasa de crecimiento del 1.5% por año. El gobierno colombiano es quien distribuirá dicha participación entre los productores.
- 21) **CARNE DE CERDO:** Este producto logró una desgravación constante para un periodo de cinco años.
- 22) **ALGODÓN:** Gozará de desgravación inmediata en ambos países, para permitir a nuestros textileros la obtención de materia prima barata y a los algodoneros la posibilidad de exportar el producto de fibra media y larga.
- 23) **BEBIDAS ALCOHÓLICAS:** Productos como el whisky, vodka y ron, que compiten con la producción nacional, mantendrán los impuestos vigentes durante los próximos 10 años.

Mayor información: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
www.mincomercio.gov.co
Calle 28 N°13a-15 Bogotá • Tels: (1) 524 20 15 / (1) 342 26 26
Línea de atención al ciudadano 018000 91 33 11



Beneficios del programa Agro Ingreso Seguro (AIS)

El TLC y nuestra agricultura

Andrés Felipe Arias / Ministro de Agricultura y Desarrollo Rural

Con la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos dimos un paso fundamental para abrirle la mayor cantidad de mercados a la agricultura colombiana. Ahora, nuestros campesinos productores de hortalizas, frutas, flores, carne, leche, café, caña, tabaco, palma africana, caucho, cacao, productos forestales, productos piscícolas, etc, van a tener la posibilidad de aumentar sus exportaciones y con ello generar el empleo, la riqueza y el bienestar que necesita Colombia. Las ventajas obtenidas para el etanol, el biodiesel y toda la agroindustria, también impulsarán nuestra agricultura.

El acceso es real. Como complemento a los beneficios arancelarios permanentes con que nuestros productos ingresarán de ahora en adelante a Estados Unidos, el país logró la conformación de un mecanismo permanente de consultas, coordinación y reglas de juego transparentes en materia sanitaria y fitosanitaria. Ello agilizará el acceso efectivo de nuestros productos agrícolas al mercado norteamericano.

Por supuesto existen sectores sensibles que necesitarán tratamiento especial de protección. En efecto, el arroz y los cuartos traseros de pollo tendrán largos períodos de desgravación (19 y 18 años respectivamente). Contarán además con períodos de gracia donde el arancel no se reduce (6 y 5 años respectivamente), salvaguardias para restituir el arancel cuando aumenten las importaciones por encima de cierto nivel y mecanismos para que los beneficios de la importación sean trasladados a los mismos agricultores de arroz y a los productores de pollo. Vale destacar que mientras el arroz es el sector que quedó con la mayor protección en el tratado, la desgravación del sector avícola será revisada durante el noveno año para evaluar la inserción de este sector a la competencia con Estados Unidos.

En cuanto a productos de economía campesina como el frijol, quedaron con largos períodos de desgravación y salvaguardias protectoras. En el caso del maíz amarillo tecnificado seguirá importándose para garantizar la competencia del sector avícola, porcícola y de alimentos balanceados, pero también se protegerá la producción nacional con largos períodos de desgravación.

Como complemento a la firma del TLC, el Gobierno Nacional diseñó un completo paquete de apoyos al campo llamado "Agricultura Ingreso Seguro (AIS)", para respaldar sectores como el maíz, sorgo, soya, trigo, frijol y arroz. Lo importante es que dichos apoyos reforzarán los mecanismos de protección pactados al interior del tratado y además, protegerán a nuestros agricultores de la competencia con países diferentes a Estados Unidos.

Adicionalmente, el programa AIS permitirá que el sector agropecuario y campesino cuente con recursos significativos y reales dentro del presupuesto anual del Gobierno, porque busca que nuestros campesinos enfrenten los productos de la competencia, subsidiados en otras partes del mundo, con mejores condiciones y a la vez fortaleciendo su capacidad competitiva, fomentando la capitalización rural, mejorando las inversiones en ciencia y tecnología del sector agropecuario y generando las condiciones necesarias para aprovechar los nuevos mercados que se abren con el TLC.

Si usted está interesado en conocer los beneficios del programa AIS, puede comunicarse con el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, en: www.minagricultura.gov.co
Av Jiménez N°7-65 Bogotá
PBX: (1) 334 11 99



▶ El Ministerio de Agricultura también invertirá este año recursos en ciencia y tecnología para el crecimiento sostenido del campo colombiano. Son 63 mil millones de pesos en programas de innovación tecnológica que permitirán el ingreso del agro nacional al mercado mundial globalizado. De ese dinero, más de 15 mil millones de pesos se entregará a fondos a los que podrán optar universidades y centros de investigación, para proyectos en las cadenas productivas de frutales, hortalizas, carne bovina, lácteos, caucho, cacao, palma africana, sector forestal, algodón, piscicultura y camarón.

▶ Otra parte de los recursos se invertirá en el desarrollo de nuevos productos y servicios con alto contenido científico y social en sistemas agroforestales, ganadería bovina, horticultura, algodón, papa, plátano, fruticultura, agroindustria panelera, maíz, soya y yuca. Además, \$ 5 mil millones serán invertidos en el programa del genoma del café. Esta investigación se realiza con Cenicafé y busca descifrar código genético para neutralizar el impacto negativo de la broca.



AGENDA INTERNA PARA LA PRODUCTIVIDAD Y LA COMPETITIVIDAD

Departamento Nacional de Planeación

Con el fin de aprovechar de la mejor manera las oportunidades que ofrece el Tratado de Libre Comercio (TLC) que Colombia negoció con los Estados Unidos, así como los acuerdos comerciales firmados en el pasado y aquellos que espera concretar en el futuro, el Gobierno Nacional a través del documento del Consejo de Política Económica y Social (CONPES) 3297, del 26 de julio de 2004, otorgó al Departamento Nacional de Planeación (DNP) la responsabilidad de coordinar la construcción de la “Agenda Interna para la Productividad y la Competitividad”.

A partir de ella, el DNP diseñó una metodología para involucrar al país en un proceso de construcción conjunta, que condujera a todos los actores (sector público nacional y territorial, sector privado, actores políticos, academia y sociedad civil en general) a pensar en el desarrollo económico de sus regiones, con una visión a largo plazo. Ellos debían identificar, en un proceso participativo y a la luz de apuestas productivas en el caso departamental y las estrategias competitivas en el caso sectorial, sus principales necesidades o requerimientos para mejorar la productividad, la competitividad y las posibles acciones (planes, programas,

proyectos y medidas) que el país como un todo debe emprender en el corto, mediano y largo plazo.

La Agenda Interna puede concebirse como la profundización de los objetivos económicos y de las metas previstas en “2019 Visión Colombia Segundo Centenario”, refiriéndose a los temas de productividad y competitividad.

PROCESO DE CONCERTACIÓN

El CONPES 3297 definió que la Agenda Interna se construiría de abajo hacia arriba, mediante un proceso de concertación con las regiones y los sectores, en tres dimensiones: regional, sectorial y transversal.

En la dimensión regional se trabajó con 30 departamentos en el marco del programa “Sociedad Civil y TLC.” Se conformaron 30 comités departamentales de Agenda Interna, liderados por gobernaciones, cámaras de comercio y alcaldías, cada uno con su respectivo coordinador, y se hicieron 87 foros y 1.023 reuniones en 30 ciudades con 18.800 asistentes.

En la dimensión sectorial se trabajó con 28 agrupaciones de bienes y servicios, cada una con su coordinador y se hicieron 151 talleres a los que asistieron 3.427 invitados.

PROPUESTA

Producto de la labor de concertación y discusión, tanto sectorial como regional y a la luz de las discusiones del documento “Visión Colombia Segundo Centenario” se priorizaron las siguientes estrategias:

1. INFRAESTRUCTURA: Por su efecto crucial sobre la productividad y la eficiencia del sector productivo, es indispensable que Colombia corrija el rezago que tiene en infraestructura para competir en los nuevos escenarios globales. Por esto fueron identificadas las siguientes prioridades nacionales:

- Consolidar los corredores de comercio exterior.
- Facilitar la coordinación intermodal.
- Mejorar la función estatal relacionada con la regulación del transporte.
- Mejorar la infraestructura productiva y turística.
- Adecuar la estructura de comercialización.

Una primera aproximación estima que para el logro de la infraestructura requerida, Colombia debe invertir \$206 billones (pesos de 2005) entre 2006-2019, de los cuales 45% estará a cargo del sector público y 55% a cargo del sector privado. Además, debe desarrollar

corredores de flujo de comercio que permitan articular las actividades económicas y de cadenas productivas regionales.

2. DESARROLLO EMPRESARIAL, TECNOLÓGICO Y FORMACIÓN DE CAPITAL HUMANO:

El bajo desempeño en la productividad del país se explica con los deficientes niveles de escolaridad y capacitación para el trabajo, sumado las barreras al financiamiento empresarial, la poca innovación y desarrollo tecnológico y la ausencia de compensaciones para trabajadores desplazados por la innovación. La propuesta para responder a la problemática anterior es:

- Integrar micro, pequeñas y medianas empresas a la estrategia de internacionalización competitiva.
- Promover la asociatividad: integración vertical, creación de clusters y alianzas estratégicas.
- Desarrollar el mercado de capitales, fomentar los fondos de capital de riesgo privados y mejorar el acceso al crédito.
- Diseñar un marco institucional y regulatorio que fomente la gestión de calidad y el cuidado del medio ambiente.
- Fortalecer el cumplimiento de la normatividad ambiental y la capacidad de vigilancia y control de las autoridades ambientales.
- Fortalecer el vínculo entre investigación e innovación para promover el desarrollo y la transferencia tecnológica, con miras a la transformación productiva.
- Impulsar las áreas de conocimiento estratégico como biodiversidad, recursos genéticos, biotecnología e innovación agroalimentaria y agroindustrial.
- Aumentar la cobertura y calidad de los programas de capacitación para el trabajo, con énfasis en investigación, ciencia y tecnología. Para el logro de estos objetivos Colombia deberá hacer como mínimo inversiones por 1.5% del Producto Interno Bruto en ciencia, tecnología e innovación y lograr el 50% de cobertura en educación superior (hoy está en 28%).

3. INFORMACIÓN Y TICS: Para avanzar hacia una sociedad informada es necesario definir e implementar un

plan nacional de desarrollo de TICs, aumentar la cobertura de servicios de comunicaciones y garantizar niveles apropiados de acceso. Además, es prioritario adaptar el marco normativo e institucional para incentivar la competencia y la convergencia tecnológica.

4. ACCESO A MERCADOS: Los logros en términos de acceso a mercados deben estar respaldados por una estrategia clara, que responda a las barreras sanitarias y fitosanitarias de los mercados externos. En este sentido se priorizaron las siguientes acciones:

- Mejoramiento institucional, científico y operativo, que permita el cumplimiento de las restricciones sanitarias y fitosanitarias.
- Mejoramiento de la capacidad de desarrollar y cumplir normas técnicas. En este sentido, Colombia ya definió una política que fue plasmada en los documentos CONPES No. 3375 y 3376, de Sistema de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

5. AJUSTES INSTITUCIONES: Si bien el Estado colombiano ha realizado esfuerzos directos para fomentar el desarrollo empresarial, utilizando instrumentos financieros y no financieros y ajustando sus políticas de regulación y control, es necesario:

- Mejorar la articulación entre las entidades que formulan y ejecutan políticas de competitividad nacional y local.
- Crear condiciones de estabilidad jurídica y tributaria para fomentar la inversión.
- Reducir costos de transacción de la economía.
- Desarrollar una política nacional de propiedad intelectual.

6. RECONVERSIÓN Y COMPENSACIÓN: Esta política está orientada a beneficiar tanto a productores con potencial, que requieren apoyo temporal, como a sectores afectados por el TLC. Las ayudas estarán sujetas a unas reglas muy claras de temporalidad y alcance y condicionadas a metas de desempeño y reconversión. Los apoyos internos al productor son líneas de crédito para la reconversión, programas de fortalecimiento sanitario y mejoramiento técnico y en casos puntuales, apoyos directos de compensación.

¿QUÉ FALTA?

A la fecha están aún pendientes:

- La presentación final de la propuesta de Agenda Interna del Gobierno Nacional (incluirá el documento marco y unas cartillas sectoriales y regionales).
- Retroalimentación de esta propuesta por regiones, sectores, actores políticos y sociedad civil en general.
- Tras la retroalimentación se presentará al CONPES un documento con:

1. Recomendaciones de políticas, planes, proyectos y reformas para ejecutar la Agenda Interna.

2. Un arreglo institucional y mecanismos claros de implementación que soporten la gestión de la Agenda y aseguren su sostenibilidad e implementación en el tiempo.

3. Un esquema de seguimiento y difusión para garantizar el cumplimiento de los objetivos propuestos en la Agenda.

Esperamos que los productos de Agenda Interna y el CONPES que la formalizará, sean insumos prioritarios para el Plan Nacional de Desarrollo 2006-2010.

Información:

Departamento Nacional de Planeación (DNP)

Calle 26 N° 13-19

Pisos: del 2 al 18 y del 34 al 36 - Bogotá

Teléfonos: (1) 596 03 00 / (1) 566 36 66

Fax: (1) 596 03 14/ 50/ 51

Agenda Interna para la Productividad y la Competitividad

Dra. Ximena Hoyos Lago

Teléfono: (1) 596 03 00 Ext. 2250

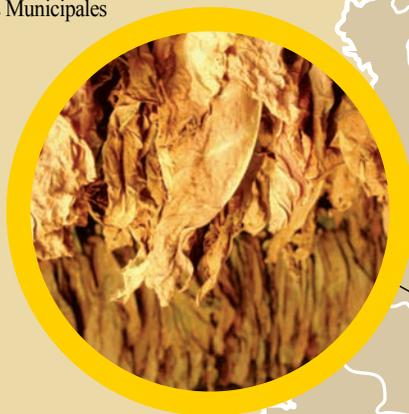
Página Web: www.dnp.gov.co



UNA INDUSTRIA QUE GENERA EMPLEO Y DESARROLLO

LOS CAMPESINOS TABACALEROS Y EL TLC

Nexos Municipales



Protabaco S.A., el gran productor y distribuidor de este producto en Colombia, supera ya las cuatro décadas promoviendo el desarrollo del campo como unidad vital para el progreso de su empresa. En una entrevista con Franklin Cardozo, Gerente Operativo de la empresa, la Revista *Concejos en Contacto* se acercó a la realidad de esta industria, que sin duda será uno de los grandes generadores de empleo y productividad en Colombia cuando entre en vigencia el TLC.

¿Cuáles son las regiones de Colombia donde se cultiva tabaco?

Son dos, los Santanderes y el Huila. De allí proviene el 90% de nuestro abastecimiento de tabaco rubio. No obstante tenemos cultivos menores en los Montes de María en el departamento

de Sucre, especializados en tabaco negro. Nuestra proyección es colonizar otras regiones como la Guajira y Cesar en la Costa Atlántica, Valle, Cauca y Tolima.

¿Cuál es su visión empresarial del TLC?

Participamos activamente en la negociación porque consideramos que el cultivo de tabaco es una verdadera solución social de impacto económico para Colombia. Este producto fue diseñado por la naturaleza de una manera casi perfecta para garantizar su producción en pequeña escala. Frente a las preferencias arancelarias fijadas en el TLC, no vamos a competir con hectáreas cultivadas porque Estados Unidos tiene unas 140 mil mientras nosotros apenas llegamos a las 20 mil. Apostamos a los costos de producción, que en Colombia son mucho más baratos y además contamos con la ventaja que el gobierno estadounidense no tiene medidas proteccionistas para sus cultivadores. Definitivamente tenemos una visión exportadora, no obstante que competimos con países como China, India, algunas naciones africanas y Brasil.

¿Y en lo que tiene que ver con la negociación bilateral?

En cuanto a la negociación directa con Estados Unidos al principio pedimos 50 mil toneladas de cuota para ingresar a ese país y finalmente obtuvimos 4 mil, que en terrenos cultivados son unas 2.000 hectáreas. Lo interesante es que la cuota crece el 5% cada año y a 15 años obtendremos ingreso total al mercado estadounidense, que es el tercer consumidor del mundo.

¿A parte de la carga tributaria, qué otro aporte se hace a los municipios colombianos?

Somos parte activa del desarrollo en casi todos los municipios donde hacemos presencia física. El tabaco paga cerca de \$350 mil millones en impuestos de consumo y porte, es decir más del 80% del valor final del producto, dividido en un 55% gravado al consumo y recaudado por las gobernaciones, otro 10% para Coldeportes, el 16% de IVA y otro tanto para el Impuesto de Industria y Comercio de Avisos. Además nos vinculamos como los mayores empleadores privados rurales en zonas como San Gil, Neiva, Garzón, La Unión y la vereda Choles de

Concejos EN ACCIÓN

Riohacha entre otros. Allí, algunos de nuestros trabajadores son familias desplazadas por la violencia o reinsertados de los grupos al margen de la ley. Llegar a estos sitios para nosotros es hacer patria y generar desarrollo en infraestructura y transporte.

¿Cuándo cree que empezarán a verse los beneficios reales del TLC?

Creo que un año después de la firma, pero actualmente y gracias a las preferencias del la Ley de Promoción Comercial Andina y de Erradicación de las Drogas (ATPDEA) ya gozamos de beneficios para los cigarrillos y “puros” de exportación. En cuanto al tema del tabaco como materia prima, creo que

hay que esperar porque no tenemos aún los volúmenes adecuados de producción y aunque trabajamos actualmente para aumentar las hectáreas cultivadas, es necesario que el TLC sea ratificado por los congresos de los dos países para iniciar este nuevo proceso de comercialización en el exterior.

¿Cuál es el mensaje para que las entidades territoriales se vinculen a este proyecto de progreso social y económico?

De hecho muchos concejos municipales nos han colaborado y lo hacen hasta el día de hoy pues entienden la industria del tabaco como una opción de desarrollo. Lo que necesitan nuestros

municipios es una oportunidad económica.

Uno de los grandes problemas del país es la inequidad en los recursos que reciben las regiones. Por eso, muchas administraciones municipales ya han vinculado el tabaco a su Plan de Desarrollo y no obstante las limitantes que nosotros tenemos como empresa privada, estamos dispuestos a respaldarlos y presentarnos en más de los 80 municipios donde estamos actualmente. Somos concientes de la realidad social, por ello presentamos al tabaco como una opción segura, válida y de alianza entre la empresa privada y el Estado para eliminar los factores de violencia, erradicar la pobreza y sacar adelante el país.

El cultivo de tabaco crece en clima semiárido, entre cero y 1.500 metros, en zonas donde no sean muy frecuentes las lluvias. Como generador de empleo rural en Colombia es el segundo en importancia después de las flores pues necesita unos 120 jornaleros por hectárea cultivada. Además, si logra desarrollar a su mayor capacidad el cultivo y producción de “puros” la tasa de empleo puede subir hasta los 1.025 trabajadores por hectárea.

La cadena productiva del tabaco inicia con el cultivo que se cosecha a los 6 meses de sembrado, luego inicia el proceso de curación que puede ser en hornos, camillas o cobertizos, dependiendo de la calidad del producto y después se entrega a Protatabaco en bultos, según las estipulaciones del contrato. Posteriormente se realiza el proceso de desvenado para separar el centro de los bordes de las hojas, en la moderna planta ubicada en el municipio de San Gil en Santander. Finalmente pasa a la planta en Bogotá donde se pulveriza y utiliza en la fabricación de cigarrillos. También se está construyendo una fábrica en Santa Marta para impulsar cigarrillos de exportación.



Para conocer de cerca el funcionamiento de esta empresa, *Concejos en Contacto* habló con Juan Álvarez, uno de los productores tradicionales en el Municipio santandereano de Villanueva, que vive en la Vereda El Limoncito y es miembro de la Junta Directiva de la Federación Nacional de Tabacaleros.

Mi trabajo es preparar el semillero para empezar la producción. Se hace en un lote de tierra picada, sobre la que se esparce boñiga de res, que luego se quema y sobre esas cenizas se siembran las semillas de tabaco para después cubrirla con una tolda vegetal. En la actualidad y gracias a la tecnificación aprendida trabajamos la producción de semillas en cubetas, que evitan que las plantas se contagien con hongos, parásitos o bacterias que pueden producirse en la tierra.

Esto permite la entrega de un producto sano, libre de malezas y de muy buena calidad reflejada en el precio. Actualmente pagan \$5.000 por kilo mientras en la producción anterior no podíamos venderlo a más \$1.800.



La señora María Patricia Van Estralen trabaja en la manufactura de cigarros “puros”. Su marca “Gordelia”, originaria del municipio de Barichara en Santander, se ha posicionado en muchos lugares del país y empieza a visualizar éxitos en el exterior:

¿Cuál es la expectativa de su empresa frente al TLC?

Sabemos que en los Estados Unidos existe la capacidad adquisitiva para comprar nuestro producto, realizado a mano, con hoja de tripa larga, de las variedades “Habana 2000” y “Connericut”, como parte de un proyecto de la Federación de Tabacaleros para enseñarles a los cultivadores a sembrar y cosechar tabaco de capa fina, muy diferente al de la

mayoría de los cultivos en la región, que se destina a la producción de cigarrillos. Trabajamos los tabacos Robustos, Doblerobustos, Corona, Churchill y ahora queremos rescatar los nombres que existían en el mercado nacional anteriormente como el del cigarro delgado y largo llamado “viudita”. Ahora mismo contamos con la ventaja que fue instalado en la región un beneficiadero para fermentar la hoja de capa fina, que es la materia prima vital para lograr la excelencia del “puro” y que antes debíamos importar aumentando por ende los costos de producción y venta.

REDISTRIBUCIÓN AGROPECUARIA

José Félix Lafaurie Rivera
Presidente Ejecutivo de Fedegan

Con el TLC, el sector agropecuario tendrá que recomponerse para concentrarse en actividades donde exista competitividad. Formular proyectos de corto y largo plazo, basados en los instrumentos de política sectorial refinados, fortalecidos y dirigidos, es atinado y de paso, contribuye a reducir la pasividad del sector moderno-urbano y generar el renacimiento de lo rural.

Es el momento de aprovechar las oportunidades identificadas y hacer las modificaciones necesarias para ponernos a la altura de las exigencias de las nuevas condiciones y sobretodo, crear negocios basados en la construcción de la competitividad.

Entender esto y actuar en consecuencia es lo que marcará la diferencia entre la apertura unilateral que se hizo en los noventa y la bilateralidad que nos presenta ahora el TLC. Nuestra aptitud es la clave para sacar realmente provecho de ese instrumento de globalización. Ahí está el secreto.

Empecemos por señalar que si hay algo bien difícil en los negocios es entender oportunamente las señales del mercado. Los empresarios que las leen

y elaboran estrategias para adelantarse a los hechos son los que obtienen éxitos. Los que se obstinan, cosechan fracasos. El TLC con Estados Unidos es cuestión de negocios privados, sustentados en una política pública que obedece al mismo asunto.

Las lecciones de la negociación son grandes para Colombia. Los norteamericanos trazaron su línea roja mucho antes de sentarse a la mesa, asumiendo una postura fortalecida porque nuestro país fue el que pidió el TLC. Pero además tenían claro que era una línea inamovible y no mezclaron el tema comercial con el político de la lucha antinarcóticos y llegaron a mantener su soberanía agropecuaria, como lo han hecho en el seno de la Organización Mundial del Comercio. Era entonces evidente que si la línea de ellos no se movía la que tendría que ajustarse era la nuestra.

Por eso, nosotros debemos tomar las riendas de nuestro propio porvenir. Y en eso debemos evocar la enseñanza del Premio Nobel de Economía, Joseph Stiglitz: “se necesitan políticas para un crecimiento sostenible, equitativo y democrático. Esta es la razón del desarrollo”. Si bien el TLC no es la

solución de los problemas de pobreza y desigualdad en Colombia, será sin duda un instrumento para intentar combatirlos. Así mismo, la gradualidad en la eliminación de los subsidios es vital para evitar el impacto laboral, pero debe entenderse que tarde o temprano los sectores menos favorecidos quedarán expuestos al ingreso del ingreso de mercancía estadounidense sin ningún impuesto.

Esta es la única oportunidad que tenemos para avanzar en la reconfiguración o redistribución de la producción agropecuaria a nivel nacional. Se necesitará capital de fomento e incentivos y ahí es donde cobra mayor importancia la propuesta que Fedegan hizo sobre inversiones sustitutivas de impuestos. Capitalizar el campo es una de las prioridades. En eso no debemos ser mezquinos, porque está en juego nuestra apuesta en los mercados internacionales, que es la forma de involucrar activamente al sector rural y promover la paz.

Mayor información en: Fedegan
www.fedegan.org.co
Calle 37 N°14-31 Bogotá
PBX: (1) 578 20 20

Fue positiva la negociación del TLC

GANARON LAS PYMES

Juan Alfredo Pinto Saavedra
Presidente de la Asociación Colombiana
de Pequeñas y Medianas Industrias (ACOPI)



Desde la perspectiva de ACOPI es indispensable presentar en forma organizada y coherente con las políticas públicas institucionales y empresariales, una visión clara de la globalización y la estrategia al respecto, recomendada para Colombia y en particular para su pequeña y mediana empresa, con el fin de lograr una inserción exitosa en la dinámica global.

El país debe definir si estructuras concentradas, (oligopólicas) que trabajan con capitales foráneos, pueden en una negociación de libre comercio tener las mismas pretensiones que otras pequeñas estructuras productivas, conformadas por capitales de familia, con escaso acceso al crédito, demandantes de materias primas, insumos y tecnología, o si por el contrario, pueden todos al tiempo diseñar su propia estrategia para participar en un mercado globalizado.

Para nosotros es vital el fortalecimiento de la actividad solidaria en los asuntos empresariales, que determine la consolidación de enclaves productivos y exportadores en países desarrollados. Ese gran movimiento de solidaridad empresarial competitiva se expande también por Colombia desde hace una década bajo el nombre “asociatividad”. En ella participan más de 50 grupos Prodes, 18 alianzas entre PYMES, 10 cooperativas empresariales, comercializadoras y empresas integradoras, en un modelo organizativo entendido como un proceso de unión de capitales, capacidades productivas, talento humano y gestión integral, concebido para competir estimulando a la vez la cooperación, las estrategias conjuntas de crecimiento con calidad, la proyección exportadora y la calidad de vida en los ámbitos local y regional. La asociatividad es el eje de la estrategia por la productividad, el desarrollo endógeno y la internacionalización inteligente.

En general, las unidades empresariales clasificadas como “micro”

no aspiran a consolidarse como exportadores directos de sus bienes y servicios en los TLC, pero su interés en estas negociaciones es igualmente legítimo y negociable, pues busca garantizar condiciones que permitan la formulación de políticas públicas orientadas a incentivar el desarrollo emprendedor. Otra cosa sucede con un buen número de pequeñas y medianas empresas que sí cuentan con intereses concretos para proyectarse como exportadores directos o a través de esfuerzos asociativos y sistemas de subcontratación. Las razones son múltiples: su desarrollo tecnológico, posicionamiento en mercados locales, capacidad integradora y asociativa, trayectoria local, penetración en nichos de mercado y desarrollo reciente de la oferta exportable, traducida en más de tres mil nuevos exportadores en los últimos cinco años. Por eso afirmamos contundentemente que las PYMES no son sólo talleres, tiendas minoristas y esfuerzos con limitado valor agregado en sus procesos.

LOGROS ALCANZADOS EN LA NEGOCIACIÓN

Específicamente en el TLC con Estados Unidos ACOPI estima sus logros alcanzados en un 90% porque concretó entre otros:

1. Acuerdos de cadena para la desgravación de papeles especiales a cinco años, iniciando en el año seis, después de suscrito el Tratado.
2. Desgravación de materias primas e insumos para la industria metalmecánica, sector en el que gran parte de lo no producido se acordó como desgravación inmediata y un máximo de cinco años para insumos como la hojalata.
3. Desgravaciones para subproductos de la industria panificadora como la harina de trigo.

Concejos EN ACCIÓN

4. Desgravaciones para la industria de las confecciones en el mercado de fibras de algodón.

ACOPI considera que el aumento de las exportaciones del sector será del 15 o 20% aproximadamente, dado que las condiciones que se presentan para la firma del TLC supondrían para las PYMES colombianas una oportunidad potencial de aumentar sus niveles de exportación, ya que las restricciones que caracterizan el acceso al mercado de Estados Unidos, serán eliminadas en gran medida. Cabe señalar que los productos que estén en condiciones de mejorar su ingreso a Estados Unidos son aproximadamente el 20% de las exportaciones de las PYMES y las microempresas.

¿QUÉ FALTÓ?

Una desgravación más rápida de los insumos derivados de la petroquímica. No se logró tampoco trato nacional para la PYME en las compras estatales en los Estados Unidos. Las PYMES del sector agropecuario vinculadas a la avicultura, los cultivos de arroz y de maíz, así como los cultivadores de Nariño y de Boyacá dedicados a la producción de trigo, necesitarán constantemente el apoyo del Estado y de fuentes de cooperación para trabajar en procesos de recomposición de la oferta y nuevos emprendimientos productivos.

A FUTURO...

Será necesaria una agenda interna para la PYME, que incorpore una política industrial activa. También la destinación de los \$2.000 millones que el Gobierno Nacional se comprometió a asignar para fortalecer la industria remanufacturera, los recursos e instrumentos para fortalecimiento institucional y técnico de los gremios que representan segmentos PYME, vigilancia y control estatal y de los países donantes sobre los recursos de cooperación dirigidos a las PYMES, fortalecimiento de la asociatividad en los diferentes sectores y regiones, creación de una nueva institucionalidad para el impulso del desarrollo tecnológico y a la innovación y la colaboración del sistema financiero ofreciendo un acceso amplio y fluido al crédito para nuestro sector.

Mayor información: ACOPI
Cra. 15 No. 36-70 Tel: 480 5570
www.acopibogota.org.co

Las desgravaciones para la pequeña y mediana industria pueden valorarse así:

De un total de 5.077 partidas arancelarias relacionadas con la industria PYME, sin tener en cuenta textiles, se desgravan cuando entre en vigencia el acuerdo el 72% de las partidas (lacas colorantes, lanas de madera, papel kraft, papel impregnado con resinas melaménicas, placas y películas para artes gráficas, maquinaria y equipo no producido en el país). También se destacan las materias primas producidas de largos, (barras lisas, barras corrugadas para construcción, platinas, algunos figurados y perfiles, y el alambón) las fibras de algodón y la harina de trigo, insumo fundamental para aumentar la competitividad del sector panificador compuesto por más de 25.000 mil empresarios mipymes, de los cuales 85% corresponden a microempresas, 11% a pequeños negocios y 3% a medianas empresas, generando una capacidad de más de 250.000 empleos directos y cerca de 700.000 empleos indirectos.

Por su parte las confecciones se benefician con la definición de requisitos específicos de origen para el 98% del universo arancelario y se podrán exportar a los Estados Unidos artesanías sin regla de origen ni certificaciones.

El TLC impide la importación de bienes usados de cualquier sector, protegiendo de esta forma la producción nacional, la seguridad y vida de los colombianos. Para traer al país mercancías de segunda los interesados deben someterse al régimen de licencia previa.

De ahora en adelante en las licitaciones públicas que no superen los \$300.000.000 millones aproximadamente, no podrán participar empresas estadounidenses, abriendo de esta forma e abanico de oportunidades de adjudicación a las PYMES nacionales que concursen por ellas.

Los sectores de bombas, calderas, compresores, intercambiadores de calor, algunos electrodomésticos y motores, fueron protegidos por ACOPI, que además logró que por primera vez en un Tratado comercial con los Estados Unidos, la Comisión Administradora del Acuerdo, supervise y monitoree el impacto que el TLC pueda causar a las PYMES colombianas.

Las PYMES se beneficiarán con la exportación sin impuestos de unas 550 partidas arancelarias de bienes e insumos producidos por empresarios nacionales. Además, el 90% de las materias primas e insumos que utilizan nuestras empresas metalmecánicas, confeccionistas, de artes gráficas y panadería serán importadas de Estados Unidos sin impuestos.

El compromiso de los

EXPORTADORES

PROEXPORT



Mucho antes de la suscripción del Tratado de Libre Comercio, PROEXPORT realizó un análisis juicioso acerca de las oportunidades que representa el mercado norteamericano para el exportador colombiano. Para tal efecto elaboró en conjunto con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) ocho estudios de posibilidad de mercado en Estados Unidos para los sectores de software, calzado, autopartes, químicos, turismo, joyería, materiales de construcción y muebles. Los resultados pueden ser consultados en la página web www.proexport.com.co.

También amplió su operación en Estados Unidos, mediante la designación de siete nuevos representantes, en las ciudades de Houston, Nueva York, Chicago y San Francisco, quienes bajo la dirección de la sede principal en ese país, situada en Miami, comenzaron a buscar oportunidades de negocios para la oferta exportable colombiana en ese mercado. Los lugares donde se designaron los representantes y los sectores de trabajo de éstos, obedecen también a un estudio de mercado previamente realizado. Así mismo, se designará en breve un nuevo representante que se encargará exclusivamente de la promoción de la inversión estadounidense en Colombia.

Para sensibilizar a los empresarios colombianos en el tema y brindarles información sobre el mercado, desde el año anterior, Proexport cuenta con un misi site dedicado a la divulgación de información comercial sobre el mercado estadounidense, que cual incluye un directorio de compradores con más de 55 mil registros, así como información puntual sobre los diferentes Estados de esa nación. Puede consultarse en www.proexport.com.co

CAPACITACIÓN

Proexport realizará un foro en Colombia, que contará con la participación de importantes conferencistas internacionales y donde se proporcionará a los empresarios nacionales los elementos de juicio

necesarios para ampliar su conocimiento y comprensión del tema. Este foro no se limitará a impartir conocimientos del TLC, sino que brindará información a los empresarios sobre oportunidades concretas de negocios.

Igualmente avanzamos en la capacitación de nuestros funcionarios, tanto en Estados Unidos como en Colombia, para que a través de un adecuado conocimiento del tema, puedan asesorar debidamente a los exportadores colombianos, interesados en vender sus productos allá.

ACCIONES ENCAMINADAS A INCREMENTAR EL COMERCIO

De cara al TLC, Proexport organizó con Estados Unidos, tres macrorruedas de negocios, una en Colombia y dos en Estados Unidos, en las que participaron unos 1.500 empresarios colombianos y 600 compradores estadounidenses, que dejaron no sólo excelentes oportunidades de negocios, sino que brindaron a los primeros la oportunidad ampliar su conocimiento de ese mercado, mediante su interacción con sus clientes potenciales. Para este año, la agremiación planea realizar una cuarta macrorrueda en Colombia, en el mes de octubre, para acercar la demanda y la oferta entre Estados Unidos y Colombia.

Otras acciones son por ejemplo, la entrega de 600 cartillas del tema, durante “Macrorrueda de Negocios de Agroindustria”, celebrada en Cartagena de Indias y la permanente invitación a Colombia de empresarios estadounidenses, tanto para eventos sectoriales y multisectoriales, como para la realización de agendas individuales con exportadores colombianos.

A medida en que se vaya conociendo más a fondo el Tratado, con seguridad esta entidad diseñará nuevas estrategias encaminadas a facilitar y ampliar el comercio con el país norteamericano, que es actualmente su primer socio comercial de exportaciones.

Mayor información: PROEXPORT
Calle 28 No. 13A-15 Pisos: 1-35-36
Tel.: 560 0100 - 327 5454

Medellín, ejemplo de gestión frente al TLC

ENTREVISTA
Paula Andrea Trujillo
Jefe de Negocios
Internacionales de la
Agencia de Cooperación
Internacional de la
Alcaldía de Medellín



¿Cómo se preparó la Alcaldía de Medellín en el tema del TLC?

Bajo el liderazgo de la Cámara de Comercio y los gremios la ciudad se preparó desde hace mucho tiempo, pero puntualmente desde la actual administración, para retomar los sectores estratégicos (clusters) que la Cámara de Comercio había definido como prioritarios desde 1994 para el desarrollo económico de la ciudad. Estos sectores son: confección, moda, fibra textil, generación de energía eléctrica, construcción de vivienda, salud y turismo de negocios.

También vamos, a través del Plan de Desarrollo, a diseñar una línea encaminada al fortalecimiento empresarial, para que ayudadas por el proyecto de incubadoras de empresas, las grandes industrias apadrinen a las medianas y éstas a las pequeñas, así como apoyar la red de microcréditos para consolidar las unidades productivas de las pequeñas y medianas empresas y por último un programa de creación de nuevas empresas llamado "cultura del emprendimiento".

¿Y en sectores puntuales cómo se preparó Medellín?

Por ejemplo estamos promoviendo concursos de negocios para que el sector de confecciones esté mejor preparado y fortalezca la cadena productiva en eslabones donde reportaban debilidades como el de patronaje o tintes. El gran componente de este esfuerzo es la internacionalización de los negocios a través de una gerencia regional de acuerdos de libre comercio para verificar la Agenda Interna de Productividad y Competitividad y acompañar los sectores más sensibles. También hay un esfuerzo claro en cuanto a la consolidación y realización de ferias en sectores como el de la moda con Colombiatex y Colombiamoda, Expocamacol para los constructores de vivienda o el sector de energía eléctrica con la realización de la primera feria internacional FISE. En esa medida el TLC, a través de la actividad ferial, permitirá la consolidación de la industria antioqueña.

También avanzamos en la difusión del programa "Medellín City" que difunde el idioma inglés en toda la ciudad, con señalización bilingüe y capacitación de 1.000 personas clave, entre ellos 200

empresarios, que luego accederán al mercado estadounidense y negociarán directamente con ellos.

El otro componente es el de la Agenda Internacional Económica, que forma a las autoridades municipales para que puedan atender a los industriales norteamericanos cuando vengan a Colombia o negociar directamente con ellos cuando viajen a los Estados Unidos. Por último trabajamos la inversión extranjera para que cuando llegue al país nos garantice que generará empleos, beneficios tributarios y sobretodo le dé valor agregado a nuestros sectores económicos.

¿Cómo se ha vinculado la Alcaldía al proceso desde el punto de vista administrativo y financiero?

Con el programa "Gerencia Regional de Acuerdos de Libre Comercio", apoyado por una comisión tripartita con representantes de la Alcaldía de Medellín, la Gobernación de Antioquia y el Área Metropolitana que hace seguimiento y acompañamiento a las decisiones que como región debemos tomar de acuerdo al TLC.

Concejos EN ACCIÓN



¿Y en cuanto a la Agenda Interna para aterrizar el TLC?

Desde el 2004 se hizo el barrido de lo que había hecho Medellín en planeación estratégica y desarrollo regional. A partir de eso se hizo el censo para que las líneas de la Agenda Interna fueran en concordancia con nosotros. Por ejemplo para nuestra ciudad son prioridades la internacionalización del aeropuerto de Rionegro y la interconexión virtual.

¿Existe un programa de apoyo a las PYMES?

Más que para las PYMES, el apoyo está dirigido a los clusters que las asocian. Ellos son los que reciben capacitación en inglés, consolidación empresarial, etc. Cada cluster tiene una entidad vocero que direcciona el apoyo y canaliza los programas. Para casos en particulares de empresas de garaje que quieran asociarse existe la "Red de Microcrédito, Banco de Asoportunidades", un programa apoyado por la Alcaldía en el marco de la estrategia de consolidación empresarial para ayudarlos con capacitación, financiación y apoyo empresarial.

¿El sector nacional cómo se ha vinculado a la estrategia?

Sin duda Medellín ha actuado de la mano con el Gobierno Nacional, en el tema de creación de empresas ha trabajado con los Fondos de Garantías y entidades como el SENA. En materia de inversión extranjera consultamos con la Vicepresidencia de Inversión de Proexport Internacional y en cuanto a la Agenda Interna actuamos junto a Departamento Nacional de Planeación; así que el esfuerzo es muy coordinado con todas las instancias nacionales. Dentro de toda la estrategia de consolidación empresarial existe un proyecto llamado formación en servicios que busca capacitar y fortalecer la base empresarial para que su acceso a los mercados sea más exitoso y ágil. En cuanto a educación básica tenemos el proyecto "Medellín la más educada" que destina 34 de cada 100 pesos para la educación de sus habitantes, constituyéndose en uno de los ejes transformadores de la actual administración.

¿El orden público afecta todos esos proyectos?

Medellín ha mejorado considerablemente en cifras al respecto. Por ejemplo cerró el año pasado casi en cero en cuanto a secuestros y la tasa de homicidios bajó a 34.5 por cada 100 mil

habitantes, lo que torna la ciudad en este aspecto en un motivante más para que los empresarios extranjeros se decidan a venir. Además Medellín recibió la certificación triple A por su excelente manejo fiscal.

¿Qué recomendaciones haría a cualquier alcalde o gobernador que quiera multiplicar este esfuerzo?

Dentro de cualquier gobierno debe ocupar un renglón importante el tema del desarrollo económico y la planeación, junto a otros como salud y educación. Jamás debe ser un esfuerzo aislado sino que involucre al sector privado y las entidades representativas, con el compromiso total de los empresarios.

¿Cómo han irradiado esta experiencia hacia las entidades territoriales?

Totalmente, por ejemplo con el programa de ciudad bilingüe "Medellín City" compartimos la experiencia con la Secretaría de Educación de Bogotá para contarles cómo ha funcionado porque creemos que el desarrollo de Antioquia sin el desarrollo de Colombia no tiene sentido. También trabajamos con los nueve municipios del Valle de Aburrá a través de la entidad "Área Metropolitana" en el tema de inversión extranjera y cooperación internacional. ■



Un tema de interés mundial abordado desde la visión local

LOS CONCEJALES Y SU PERCEPCIÓN DEL TLC

Nexos Municipales

Se realizó en Bogotá el Seminario Nacional de Capacitación "La Participación Ciudadana y las Corporaciones Públicas", convocado por la Federación Nacional de Concejos. Al evento fue invitado el Presidente de la República, Álvaro Uribe Vélez, quien de común acuerdo con los concejales consolidó estrategias para beneficiarlos en seguridad, salud, pensiones, educación, vivienda de interés social y seguro de vida. Luego de manifestar su sentimiento y solidaridad con los concejales por los asesinatos de sus colegas en el municipio de Rivera en el Huila y recordarles que las autoridades trabajan para esclarecer los motivos de la masacre y judicializar a sus autores, el Presidente escuchó las peticiones de los cabildantes y delegó en el Director Ejecutivo de Fenacon, el Viceministro del Interior y el Congreso de la República, la responsabilidad de sacar adelante lo pactado.

Durante el evento los concejales aprovecharon para manifestar a este medio de comunicación su opinión del TLC. Se formularon las siguientes preguntas:

1. ¿Qué sabe usted del TLC?
2. ¿Cuál es su aporte al desarrollo económico del municipio?



Idaliris Reyes, Concejala del Carmen en Norte de Santander:

1. Aún no conozco bien el tema y no puedo opinar al respecto; espero que en los próximos días pueda formarme un concepto al respecto.
2. Mi trabajo es comunitario y en particular por el campo. He presentado algunos proyectos de acuerdo y seguiré trabajando para sacarlos adelante.



Edis Inés Durán, Concejala de la Jagua de Ibirico en La Guajira:

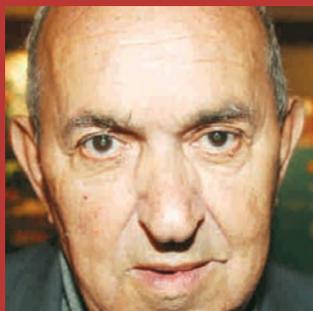
1. Tal como se planteó al principio me parecía importante, aunque quiero saber si nuestro departamento, que es agrícola, está en la negociación.
2. Trabajamos para fomentar la cultura del pago tributario en los pueblos, pues los impuestos son la única herramienta que tenemos para reinvertir en las obras que realmente se necesitan.

Concejales EN ACCIÓN



**Remberto Castillo C.,
Concejal de Planeta Rica
en Córdoba:**

1. Es beneficioso para el país porque al incrementar las exportaciones se generan ingresos económicos y al reducir los aranceles, las empresas serán más competitivas.
2. Como concejal me ocupo de coadministrar el municipio. Además, siempre apoyo los proyectos de acuerdo que favorezcan.



**Olmedo Quintero Jaramillo,
Concejal de Leticia en el
Amazonas:**

1. Mi sugerencia es que así como EU subsidia sus agricultores, Colombia haga lo propio para facilitarles la competencia justa.
2. El caso de Amazonas es particular porque no tiene vías terrestres de acceso y se encarece todo. Por eso fomentar el desarrollo económico local es complicado porque no existen productos suficientes para hacerlo.



**Visitación Asprilla Cuesta,
Concejal de Quibdó en
Chocó:**

1. Creo que nos falta preparación para entenderlo en el municipio. Por mi parte, no sé cuáles serán los beneficios para los productos de nuestra región.
2. Creo que mi misión es visitar las comunidades rurales y urbanas para concientizarlos en la importancia de promocionar lo que pueda ofrecer la región en cuanto a paquetes turísticos.



**Arsenio Argumero,
Concejal de El Retorno
en Guaviare:**

1. Ante la eventualidad de la firma del mismo, nos queda esperar que el Gobierno haya negociado lo mejor para los municipios colombianos.
2. Trabajar, no obstante que tenemos el gran inconveniente del altísimo riesgo de los grupos armados ilegales, que entorpecen las sesiones para aprobar los proyectos de acuerdo.



**Libardo Zárate,
Concejal de Valle de San
José en Santander:**

1. No sé qué tanto podría afectar a municipios agrícolas como el nuestro. Sin embargo trabajamos para enfrentar el reto con entereza porque de todos modos nuestros negocios deben salir adelante.
2. En el actual Plan de Desarrollo hemos tratando de incluir mejoras en servicios públicos y vías carretables para mejorar la calidad de vida de los campesinos.



**Rafael Nieto, Concejal de
Zipaquirá en Cundinamarca:**

1. Es una apertura beneficiosa para la agricultura colombiana, que nos permitirá importar productos que no teníamos y elevar la competitividad.
2. Gestiono proyectos y recursos para que nuestra comunidad se beneficie y progrese con obras de inversión social.



“Es necesario el compromiso de las entidades territoriales”.

EL TLC, UN TRABAJO A LARGO PLAZO EN LAS REGIONES COLOMBIANAS

Nexos Municipales



Hernando José Gómez, jefe de negociación para Colombia en el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, dialogó con la Revista *Concejos en Contacto* respecto a las ventajas que este acuerdo comercial traerá para el país, sin apartarse de la realidad y los efectos que el mismo implica para la economía nacional.

¿Cómo califica el paquete completo negociado con los Estados Unidos?

Yo creo que fue excelente, el mejor que se pudo obtener dadas las condiciones de la negociación. Consideramos que el documento que nos garantiza la entrada a ese país en un 99% de nuestros productos industriales y agrícolas a corto plazo, es altamente positivo para Colombia, con un valor agregado que son las inversiones binacionales con estabilidad jurídica y reglas de juego claras, pues toda la oferta exportable es viable siempre y cuando haya inversión en el país.

¿Cuáles son las ventajas obtenidas frente a otros países de la región?

Frente a otros países que tenían TLC como Chile vamos a nivelarnos porque asumimos las mismas concesiones que ellos tenían para acceder al mercado norteamericano. Sin embargo, frente a Brasil y Argentina tomamos ventaja porque muchos productos que ellos exportan a Estados Unidos están gravados, mientras los mismos nuestros quedarán exentos, mejorando nuestra competitividad y propiciando incluso que algunas empresas de ellos se radiquen en Colombia para utilizarla como plataforma de lanzamiento de sus mercancías.

¿Existe una proyección para saber el número de empleos rurales y urbanos que generará el TLC?

Los estudios en mercado laboral realizados por la Universidad de Antioquia aseguran que se podrían

generar unos 380 mil nuevos empleos, tan sólo manteniendo las actuales empresas exportadoras. Añaden que no habrá a largo plazo un solo departamento en Colombia que pierda empleos en vez de ganarlos, aclarando que este tratado es más generoso laboralmente con la comunidad urbana que con la rural. Al respecto, para lograr que el empleo llegue al campo trabajamos en la parte de regulación sanitaria y fitosanitaria para su ingreso a Estados Unidos, que permite a muchos productos nacionales como los cárnicos, lácteos, frutas y hortalizas ampliar sus mercados y generar trabajo.

¿Cuál será el futuro de las PYMES?

Yo creo que serán ganadoras en este proceso por que hacen parte de los segmentos de valor agregado. Todas están en un área donde van a ganar porque se les eliminarán los aranceles para comprar maquinaria e insumos. Además tendrán mayores posibilidades, sobretudo las medianas empresas, de pujar por el mercado de compras públicas en los Estados Unidos. Obviamente se requerirán esfuerzos grandes en materia de asociación y la búsqueda de ser exportadores indirectos si mejoran sus valores agregados y los canales de comercialización. Estoy convencido que los efectos finales serán positivos.

¿Cuáles serán los requerimientos a los que las PYMES deberán ajustarse para no desaparecer en su intento por competir?

Muchas de las PYMES nunca van a enfrentar la competencia. A una panadería en el municipio de Garzón ni la perjudica ni la favorece el TLC. Más bien, si al municipio le va bien, a la panadería también. En cuanto a las PYMES que están en el sector de la exportación, lo que deben hacer es buscar su nicho en los Estados Unidos, que es un mercado inmenso. Por ejemplo, el producto interno bruto de La Florida es cuatro veces el de Colombia; eso es una monstruosidad. En Colombia, una experiencia exitosa son las cooperativas de calzado de Antioquia, que se dieron cuenta que en Houston había muchas cadenas pequeñas de almacenes para venderles toda su producción y gracias a una estrategia de inventarios y mercado, actualmente comercian con esa ciudad.

¿Cuál fue la estrategia de negociación del sector agrícola?

Se dividió en dos: la primera fue la parte ofensiva para lograr acceso real de ciertos productos nacionales limitados por los temas sanitario y fitosanitario. La segunda, la parte defensiva para buscar los plazos de transición más amplios y los aranceles más elevados para desgravar, sin perjudicar a los sectores sensibles. Lo que buscaba el gobierno con esto era sustituir buena parte de la protección de frontera por ayudas internas y directas para el agro nacional.

¿Cuál es la oferta de capacitación y recursos del gobierno colombiano para cumplir la reglamentación sanitaria y fitosanitaria que impone el TLC?

Es claro que el 80% del problema sanitario y fitosanitario es de Colombia. El otro 20% ya fue resuelto con la

“Vamos a tener que buscar posibilidades de asociatividad para los pequeños productores. No todo el mundo se puede volver exportador”

negociación que permite a mediano plazo ingresar nuestros productos. Aquí hay que fortalecer el ICA, el INVIMA y vincular los expertos que requiere el sector. Por eso a finales del año pasado se aprobaron dos documentos CONPES para reestructurar esas entidades, con un presupuesto de \$250 mil millones adicionales, que les permite ampliar su planta técnica para guiar y capacitar a los pequeños productores en la nueva reglamentación sanitaria y fitosanitaria del TLC.

¿Cuál es la recomendación para que el sector agrícola informal se integre al TLC?

Vamos a tener que buscar posibilidades de asociatividad para los pequeños productores. No todo el mundo se puede volver exportador. Por ejemplo, Bogotá es una ciudad con 7 millones de habitantes, un mercado potencial que en la medida que mejore y construya nuevas

carreteras como la doble calzada a Ibagué, mejorará la competencia de precios, bajando los fletes y demás costos de transporte. Tenemos que fortalecer la integración del mercado interno y los pequeños deben asociarse para encontrar nuevos nichos de mercado en las grandes ciudades o en el mercado extranjero.

¿Cómo pueden vincularse a la dinámica del TLC los concejos municipales, alcaldías, asambleas y gobernaciones?

Lo más importante es que las entidades territoriales implementen la Agenda Interna. Es necesario que municipios y departamentos se vinculen definitivamente para que la apuesta productiva sea viable, sobretudo en las áreas de salud, educación y saneamiento básico. La Agenda es importante con o sin TLC, porque es la propuesta productiva de las regiones colombianas. La idea es que el Tratado facilite a esas agendas volverse realidad, siempre y cuando exista la conciencia social de lo que se va a hacer.

¿Un campesino interesado en informarse de la negociación, dónde puede dirigirse?

Lo que debe hacer es acercarse a las Cámaras de Comercio de su región o a las Secretarías de Agricultura para acceder a la información completa.

¿Cuál será el proceso para la aprobación final y la implementación del TLC?

Una vez firmado el TLC, unos tres meses más adelante, inicia el proceso de aprobación en los Congresos de la República, que duraría otros cuatro meses en el caso de Colombia y un periodo similar en Estados Unidos, donde no requerirá más trámite. Después, pasaría por el filtro de la Corte Constitucional de Colombia donde de ser aprobado podría entrar en vigencia en los primeros meses del 2007.

¿Su labor como negociador culmina con la firma del TLC o se extiende a otras instancias?

Actualmente estoy ayudando al proceso de verificación de los textos. Espero estar hasta el día en que sea firmado el Tratado y de ahí en adelante estoy a disposición en lo que se requiera que esté relacionado con el tema.

¿Cómo potencializar oportunidades?

Los municipios frente al TLC

Gilberto Toro Giraldo / Director Ejecutivo
Federación Colombiana de Municipios

Mucho se ha dicho sobre la conveniencia de la negociación que adelanta el gobierno colombiano con su socio comercial del norte, los Estados Unidos. Ésta se constituye en una oportunidad para el país, no sólo porque incide en la productividad y el comercio de bienes y servicios, sino porque nos obliga a definir nuevamente las prioridades de inversión y a realizar una reflexión seria y de fondo sobre el futuro de nuestro país.

Es indudable que durante los últimos 15 años hemos trabajado sin descanso para profundizar el proceso de descentralización administrativa, política y fiscal del Estado. Este reto fue asumido con responsabilidad por las administraciones regionales y locales en todo el territorio.

Muestra de ello, los excelentes resultados que en materia de ajuste fiscal arrojaron los entes territoriales y locales, que generaron unos dos billones de pesos de superávit en la pasada vigencia fiscal, contribuyendo a resolver sus desbalances y permitiendo la liberación de recursos para aumentar la inversión y reducir el déficit del gobierno central. Otro aspecto positivo en el proceso fue el replanteamiento de las administraciones para generar recursos propios y hacerse financieramente viables. Así mismo, la actualización catastral y el mejoramiento de los sistemas de recaudo de impuestos municipales contribuyeron a captar recursos para solucionar las necesidades prioritarias de las comunidades.

EL PAPEL DE LAS ADMINISTRACIONES MUNICIPALES

Son los mandatarios locales colombianos los que sostienen la gobernabilidad, la democracia y la credibilidad institucional en sus comunidades, algunas veces presionadas

por la violencia, pero que gracias al Plan de Seguridad Democrática implantado desde el año 2002, han recuperado la tranquilidad, la confianza y logrado hacerse más atractivas para generar proyectos productivos interesantes para los inversionistas nacionales e internacionales.

Esta realidad, que si bien no es color de rosa porque aún existen problemas por solucionar, mejoró indudablemente las condiciones de vida de los moradores de las regiones y fortaleció las condiciones productivas para afrontar los nuevos retos de comercio internacional.

“Las administraciones locales y el Gobierno Nacional, serán los llamados a incentivar la producción y a fomentar la obtención de estructuras de producción acordes a las condiciones de los mercados”

Para las administraciones locales es claro que este nuevo panorama comercial, con un mercado tan importante como el estadounidense, requiere la definición de compromisos puntuales en cuanto a infraestructura productiva regional se refiere. Es indispensable que el Gobierno Nacional brinde garantías de inversión que posibiliten a los municipios condiciones de competitividad favorables, permitiéndoles afrontar los nuevos retos del comercio exterior a los productos de los diferentes sectores de la economía, con condiciones que faciliten nuevas estructuras de costos y los hagan atractivos. Para el Gobierno es prioritario garantizar inversiones que contribuyan a mejorar la



infraestructura, de acuerdo con los requerimientos del aparato productivo colombiano.

Una mirada al trabajo de concepción de país, consolidado en la Agenda Interna y la Visión 2019, ofrece nuevos elementos para garantizar mejores condiciones, que seguramente optimizarán la competitividad de bienes y servicios producidos en las regiones.

También debemos capacitar a los pequeños y medianos productores, fomentar líneas especiales de crédito y preparar las administraciones locales y los productores en temas tan importantes como estándares de calidad, eficiencia de producción y valores agregados de competitividad. De igual manera, los gobiernos central y local deben establecer mecanismos dinámicos para orientar la producción nacional, identificando mercados atractivos, con condiciones comerciales idóneas para los productores nacionales, que definitivamente aumenten los niveles de productividad en las empresas.

Las administraciones locales en asociación con el Gobierno Nacional, están llamadas a incentivar la producción y a fomentar, a través del estímulo de las cadenas productivas, la obtención de estructuras de producción acordes con las nuevas condiciones comerciales. El papel asociativo de los pequeños y medianos productores recobrará vigencia en Colombia y será el vehículo para consolidar nuestra oferta.

El mensaje es: analicemos integralmente el tema, identifiquemos claramente las necesidades particulares en las regiones y asumamos el Tratado de Libre Comercio como una oportunidad para generar mejores condiciones de vida y caminos de desarrollo para todas y cada una de las regiones en nuestro país.

Una patria incluyente, tarea de todos

Fabio Estrada Chica*

Presidente Federación Nacional de Concejos FENACON

Los concejales de Colombia continuamos demostrando a nuestras comunidades y al país el compromiso de edificar una patria incluyente y solidaria con permanentes hechos y acciones de paz, las cuales se traducen en procesos y obras en pro de la sana convivencia, el crecimiento económico, el desarrollo sostenible y la equidad social.

Cada uno de nosotros somos cultivadores de fortalecidas y vitales semillas de esperanza y transformación de nuestras poblaciones y constructores de caminos de futuro.

Son aún muchos los obstáculos que soportamos para realizar nuestras tareas y todavía adolecemos de diversas herramientas e instrumentos que podrían posibilitar mayores beneficios para las comunidades que representamos.

Por eso, y en nombre de FENACON, su organización, la nuestra y la de todos los cabildantes colombianos, los invito para participar los días 5, 6 y 7 de octubre en la ciudad de Cartagena en el VIII Congreso Nacional de Concejales, para seguir fortaleciendo la democracia nacional y local, renovada y autónoma.

En el encuentro convocaremos a la creación de una Comisión Nacional de Paz para promover los Consejos Municipales, espacios consultivos en donde se encuentren representados los sectores de la sociedad civil y los gobiernos departamental y municipal, pues como víctimas del conflicto armado colombiano los cabildantes solicitamos mayores espacios al Gobierno Nacional para la construcción de la política nacional de paz.

Vale la pena destacar que próximamente, y gracias a labores

realizadas por FENACON, se radicará en el Congreso, por parte del Presidente de la República, el Proyecto Pensional para los concejales del país.

Actualmente trabajamos en la elaboración de un proyecto para eliminar inhabilidades e incompatibilidades que permitan a los cabildantes participar en veedurías e interventorías locales y para no permitir la disminución de sesiones por año. Así mismo, se adelantan las

“
Convocaremos a la creación de una Comisión Nacional de Paz para promover los Consejos Municipales, espacios consultivos en donde se encuentren representados los sectores de la sociedad civil y los gobiernos departamental y municipal
”

acciones pertinentes para lograr el establecimiento de un subsidio de vivienda para los corporados.

Desde la Presidencia de la Federación, la cual asumí en el pasado mes de julio, impulsaré con el aporte de cada uno de ustedes múltiples tareas y acciones que posibiliten la reivindicación de la figura del concejal en el país y nos proyecten como edificadores de regiones prósperas y pacíficas.

Ya estamos trabajando para gestionar la creación del bachillerato con énfasis en gestión pública y las tecnologías con

características similares. Debemos también recordar que la Federación Nacional de Concejos puso en marcha el programa piloto de bachillerato para concejales y líderes, inicialmente en 44 municipios de Cundinamarca, Boyacá y Santander, todo en la búsqueda de que los corporados de cualquier región de Colombia podamos sentarnos con argumentos con cualquier funcionario de la Administración Pública y defendamos con criterios las diversas propuestas comunitarias que formulemos.

Temas como la seguridad social, la permanente capacitación en materias presupuestales, de planeación y desarrollo sostenible; el mejoramiento de los procesos de comunicación de los concejos y la puesta en marcha de un sistema de control político que nos permita estar atentos a todos los cambios normativos y de ley que afecten o modifiquen el funcionamiento de los cabildos, hacen parte de nuestra agenda de trabajo, la cual cumpliremos con la activa participación de cada concejal colombiano.

La Federación la construimos y la consolidamos todos. Por esta razón, señores concejales, espero que renovemos energías y entusiasmo en la misión de hacer de FENACON la organización de todos.

**El nuevo Presidente de FENACON, Fabio Estrada Chica, es abogado egresado de la Universidad Autónoma Latinoamericana, ha sido concejal de Medellín desde 1994 y fue Jefe de Asuntos Legales del ex gobernador Gilberto Echeverri Mejía.*

Mayor información:

Federación Nacional

de Concejos - FENACON

Carrera 7 No. 27 - 52 Bogotá

Tels.: 283 0838 - 283 8408

Concejo de Santa Cruz de Mompós **HERENCIA DE UNA HISTORIA MEMORABLE**

Nexos Municipales

La Ilustre Villa, Ciudad Valerosa, rica en arte, cultura y tradición religiosa, fue fundada por Juan de Santa Cruz, Gobernador de Cartagena, en 1540.

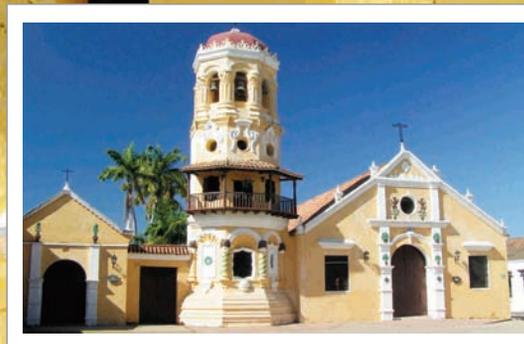
Situada en la confluencia de los ríos Magdalena, Cauca, Cesar y San Jorge, fue por muchos años el punto de encuentro de todas las culturas que surcaban el territorio nacional y su influencia alcanzaba a países como Venezuela y Perú. Entre sus méritos recientes, fue promulgada por la UNESCO como Patrimonio Histórico de la Humanidad.

La historia del Concejo Municipal se remonta a la gesta independentista, cuando el 6 de agosto de 1810, unos días después que en Santafé se hiciera la declaratoria de



independencia y los cabildantes de Mompós emitieran otra similar ampliando sus alcances a la emancipación no sólo de España sino de cualquier dominación extranjera. Este hecho fue el detonante para la independencia de Cartagena, celebrada el 11 de noviembre del mismo año.

Con semejante historia, el actual Concejo Municipal, 196 años después de forzar la magna lucha por la Patria, continúa empeñado en asumir con altura la dignidad que le dejaron sus antecesores, luchando incansablemente por el mejoramiento de la calidad de vida de su municipio, sirviendo como vehículo para canalizar y atender las inquietudes, transformándolas en soluciones.



Normas Y SENTENCIAS

Nexos Municipales

IDENTIDAD CULTURAL INDÍGENA Y EDAD EXIGIDA PARA SER CONCEJAL

La Corte Constitucional suspendió los efectos del fallo proferido el 2 de septiembre del 2004 por el Tribunal Administrativo de Cundinamarca, que declaró nula la elección de la indígena arhuaca Ati Quigua, por no tener los 25 años que exige el Estatuto Orgánico de Bogotá para posesionarse como concejal.

“Es contrario al derecho a la identidad cultural excluir a una indígena que se postuló con la aceptación de la Registraduría, de una lista electoral por la cual votaron libremente los ciudadanos de la correspondiente circunscripción, apoyándose en que no reúne el requisito de edad fijado por un Decreto, si dentro de la cosmovisión del pueblo indígena al cual pertenece su edad es suficiente para ejercer plenamente sus derechos, incluidos los de representación política”. (Sentencia de Tutela 778 de 2005).

FACULTADES DE LOS CONCEJOS PARA DETERMINAR SUBSIDIOS Y CONTRIBUCIONES PARA LOS SERVICIOS PÚBLICOS DOMICILIARIOS

(DECRETOS 1013 DE 2005 Y 4784 DE 2005)

La aplicación de la metodología (Decreto 1013) para determinación del equilibrio entre subsidios y contribuciones para los servicios públicos domiciliarios de acueducto, alcantarillado y aseo, puede generar situaciones especiales en los municipios que conforman áreas metropolitanas y municipios interconectados, así como aquellos en los que la prestación de los servicios está a cargo de un solo prestador y cumple con los principios de economías de escala y aglomeración. El Decreto 4784 faculta a los concejos municipales a establecer el equilibrio entre subsidios y contribuciones, previa definición por parte de la Comisión de Regulación de Agua Potable y Saneamiento Básico del concepto de mercado.

LÍMITES SALARIALES DE LOS GOBERNADORES Y ALCALDES

(DECRETO 397 de 2006)

Por el cual se fijan los límites máximos salariales de los Gobernadores y Alcaldes y se dictan disposiciones en materia prestacional.

El Presidente de la República de Colombia, en desarrollo de sus atribuciones constitucionales y legales, en especial de las previstas en la Ley 4a de 1992,

DECRETA:

Artículo 1. El monto máximo que podrán autorizar las Asambleas Departamentales y los Concejos Municipales y Distritales como salario mensual de los Gobernadores y Alcaldes, se fijará según la asignación básica mensual y los gastos de representación y en ningún caso superará el límite máximo salarial mensual fijado en este Decreto. El salario mensual de los Contralores y Personeros Municipales y Distritales no superará el 100% del salario mensual del Gobernador o el Alcalde.

Categoría	Límite salarial mensual
ESPECIAL	\$ 8.762.415
PRIMERA	\$ 7.424.499
SEGUNDA	\$ 7.138.941
TERCERA	\$ 6.142.615
CUARTA	\$ 6.142.615

Artículo 2. A partir del 1° de enero del año 2006 y atendiendo la categorización establecida en la Ley 617 de 2000, el límite máximo salarial mensual que deben tener en cuenta las Asambleas Departamentales para establecer el salario del respectivo Gobernador será:

Artículo 3. A partir del 1° de enero del año 2006 y atendiendo la categorización establecida en la Ley 617 de 2000, el límite máximo salarial mensual que deben tener en cuenta los Concejos Municipales y Distritales para establecer el salario del respectivo Alcalde será:

Categoría	Límite salarial mensual
ESPECIAL	\$8.762.415
PRIMERA	\$7.424.499
SEGUNDA	\$5.366.590
TERCERA	\$4.304.860
CUARTA	\$3.601.195
QUINTA	\$2.900.348
SEXTA	\$2.191.320

Artículo 4. El límite máximo salarial mensual del Alcalde Mayor de Bogotá D.C., será ocho millones setecientos sesenta y dos mil cuatrocientos quince pesos (\$8.762.415).

Artículo 5. El valor y las condiciones para otorgar viáticos a las comisiones de servicios de los gobernadores y alcaldes, corresponderá a lo establecido por el Gobierno Nacional para los empleados públicos de la Rama Ejecutiva del Orden Nacional. Se tendrá en cuenta lo señalado en la Ley 136 de 1994 y demás normas que la modifiquen o reglamenten.

Artículo 6. La bonificación de dirección para los gobernadores y alcaldes continuará en los mismos términos y condiciones del Decreto 4353 de 2004 y demás normas que lo modifiquen o adicionen.

Artículo 7. Ninguna autoridad podrá establecer o modificar el régimen salarial consignado en este Decreto, según lo establecido en los artículos 10 y 12 de la Ley 4a de 1992. Cualquier disposición contraria carecerá de efectos y no creará derechos adquiridos.

Artículo 8. El presente decreto rige a partir de la fecha de su publicación, deroga el Decreto 940 de 2005 y surte efectos fiscales a partir del 1° de enero del año 2006, con excepción de lo previsto en el artículo 5° de este Decreto. (Bogotá D.C., 8 de febrero de 2006)



El Viernes del Concejal

Una estrategia integral de fortalecimiento institucional a los concejos del país

TEMA

▶ LEY DE PRESUPUESTOS	SEPTIEMBRE 29
▶ MARCO FISCAL	OCTUBRE 27
▶ CARRERA ADMINISTRATIVA	NOVIEMBRE 24



Diagonal 40 No. 46A-37 Tel.: (571) 220 3702 Fax: (571) 222 4356 • www.esap.edu.co • Bogotá - Colombia

VIII CONGRESO NACIONAL DE CONCEJAL@S



Octubre 5,6,7 de 2006

**CENTRO DE CONVENCIONES
CARTAGENA DE INDIAS**

FENACON Federación Nacional de Concejos

Información:

▶ Carrera 7 No. 27 - 52 Bogotá
Tels.: 283 0838 - 283 8408
www.fenacon.org