



# EL EMPRESARIO

## Se inicia el Programa Nacional de Emprendimiento "Región Empresaria"

En el mes de junio, la Cámara de Comercio de Cúcuta iniciará la puesta en escena del Programa Nacional de Emprendimiento "Región Empresaria", el cual tiene como principal objetivo contribuir al fortalecimiento del tejido empresarial con más y mejores empresas que generen empleo, mayores ingresos y prosperidad.

Este programa será ejecutado por la línea de emprendimiento de la Cámara de Comercio de Cúcuta a cargo de Gabriel Silva Ibarra, líder técnico de emprendimiento de la entidad.

Continua Pag.2

## Con el diseño y la innovación se elevan los niveles de competitividad



### Taller: "Diseño & Innovación para la Competitividad Empresarial y la Propiedad Industrial"

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Confecámaras, la Superintendencia de Industria y Comercio y la Cámara de Comercio de Cúcuta, realizaron el 11 de Mayo en el Salón de Conferencias de la Cámara, el Taller de "Transferencia en Diseño & Innovación para la Competitividad Empresarial y la Propiedad Industrial", cuyo objetivo fue capacitar al sector empresarial para promover el uso del diseño como conductor de innovación en el país, mediante la presentación de casos y experiencias exitosas.

En el taller se desarrollaron temas relacionados con el diseño para micro, pequeñas y medianas empresas, con el ánimo de motivar el uso de esa herramienta, comprar diseño y hacer diseño en Colombia.

Estas acciones tienen como finalidad que los empresarios desarrollen capacidades para la búsqueda de la productividad y la competitividad en el mercado, que permita elevar los niveles de competitividad, diferenciación y calidad del producto colombiano en el mercado internacional.

Esta iniciativa hace parte de un convenio suscrito entre el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Confecámaras con el fin de brindar apoyo técnico a la política de emprendimiento en Colombia mediante la realización de 20 talleres en diferentes ciudades durante el año 2012, y además la atención de 2.400 empresarios.

Los temas tratados en el evento fueron:

1. Diseño Industrial y Estratégico como medio para lograr reconocimiento de marca
2. De la idea, al producto & empaque y a la estrategia, pasos dentro de la innovación
3. Taller sobre nociones generales alrededor de la Propiedad Industrial

## Se aprobaron 8 proyectos agropecuarios de alianzas productivas

De 17 proyectos de alianzas productivas presentados por Norte de Santander, priorizados por la Gobernación del Departamento con el acompañamiento técnico de la Cámara de Comercio de Cúcuta, para la convocatoria del Ministerio de Agricultura, se aprobaron 8 proyectos agropecuarios en la doceava sesión de la Comisión Intersectorial Regional CIR de ese Ministerio reunida en Bucaramanga en el 2 de Mayo.

Para la ejecución de éstos proyectos, el Departamento recibirá un incentivo modular a través del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural como valor de contrapartida para la ejecución de éstos proyectos por valor de mil trescientos once millones quinientos sesenta y nueve mil cuatrocientos noventa y dos pesos (\$1.311.569.492).

Continua Pag.3

### El Representante Legal de la Cámara de Comercio de Cúcuta

#### INFORMA

Que los candidatos que participarán en la elección de Revisor Fiscal de la entidad, para el período 2012-2014, que se celebrará el próximo **Jueves 7 de Junio de 2012**, son los siguientes:

##### Principales

1. Sergio Eloy Buitrago

2. Adelaida Vásquez Pompeyo

3. Roberto Plata Gómez

4. Oscar Ortega Pabueñce

5. Krestom RM S.A.  
Wilmar durán Díaz

##### Suplentes

José Rafael Díaz Rodríguez

Gladys Ester Aldana Pérez

Jesús Edilson Puerto Rodríguez

Marina Castro Rincón

Juan José Rivera

JOSÉ MIGUEL GONZÁLEZ CAMPO  
Presidente Ejecutivo

### El Representante Legal de la Cámara de Comercio de Cúcuta

#### INFORMA

Que el **Jueves 7 DE JUNIO de 2012**, entre las ocho de la mañana (8:00 a.m) y las cuatro de la tarde (4:00 p.m), se realizarán las elecciones de miembros de la Junta Directiva de la entidad, para el período 2012-2014, donde se elegirán seis (6) miembros principales con sus respectivos suplentes personales.

Solo podrán ser candidatos las personas naturales y las personas jurídicas a través de sus representantes legales que estén afiliados a 30 de marzo del 2012, y que hayan cumplido con la renovación de la matrícula a la misma fecha y cumplan los requisitos del artículo 85 del Código de Comercio.

Solo pueden inscribir listas, las personas naturales y las personas jurídicas a través de sus representantes legales, que se hayan matriculado o afiliado y cumplido con la renovación de la matrícula en esta Cámara de Comercio, entre el 2 de enero y el 30 de marzo del 2012.

La listas deberán inscribirse ante la Alcaldía de San José de Cúcuta o en las Alcaldías de Villa del Rosario y Los Patios, entre el 16 y el 30 de abril de 2012.

La modificación a las listas inscritas deberá hacerse hasta el 30 de abril, para lo cual se requiere que la solicitud de cambios sea presentada por las personas que realizaron la inscripción inicial.

El afiliado para ser elegido como directivo deberá tener dicha calidad, a 30 de marzo del 2012. Además haber cumplido con la renovación de la matrícula mercantil hasta el 30 de marzo del 2012, y poseer a esta fecha la calidad de afiliado.

JOSÉ MIGUEL GONZÁLEZ CAMPO  
Presidente Ejecutivo

Viene Pag.1

## Se inicia el Programa Nacional de Emprendimiento "Región Empresaria"



REGIÓN EMPRESARIA  
Norte de Santander emprende

Dentro del proceso de transferencia del Programa Nacional de Emprendimiento: "Región Empresaria", los días 2 y 3 de mayo se realizó la visita técnica No. 2, cuyo propósito fue entrenar a los profesionales internos y externos que van a prestar directamente los servicios del Programa, en aspectos relacionados con metodologías de enseñanza-aprendizaje y métodos de preparación de emprendedores y empresarios, que garanticen la prestación de los servicios con enfoque práctico, innovador y útil.

Este programa busca llegar a sus servicios a cualquier persona que requiera apoyo y acompañamiento independiente de su condición, género, edad, estrato social, nivel educativo o trayectoria empresarial.

La Cámara de Comercio de Cúcuta tiene un decidido compromiso para ejecutar este Programa de Emprendimiento que cuenta con el respaldo estratégico e institucional del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, el cual es inspirado en el modelo del Centro de Emprendimiento que realiza la Alcaldía de la capital de la República y la Cámara de Comercio de Bogotá.

### Programa Nacional de Emprendimiento

Mauricio Molina, Director del Programa Nacional de Emprendimiento, concedió una entrevista a El Empresario sobre este importante programa que la Cámara de Comercio de Cúcuta iniciará durante el presente año.

**El Empresario.-** ¿Qué es el Programa Nacional de Emprendimiento?

**Mauricio Molina.-** Este es un Programa que responde a una Alianza Estratégica entre el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, la Cámara de Comercio de Bogotá y doce Cámaras de Comercio de Colombia, cuyas regiones han sido afectadas por problemas de desempleo, informalidad empresarial.

Con esta alianza se está transfiriendo el conocimiento, el modelo de operación y herramientas de un programa diseñado en la Cámara de Comercio de Bogotá, a partir de sus experiencias para llevarlo a doce regiones a través de las Cámaras de Comercio.

**E. E.-** ¿Cuáles son los objetivos del Programa Nacional de Emprendimiento?

**M.M.-** Con ésta transferencia de conocimiento se da capacidad a las Cámaras de Comercio para prestar servicios en tres objetivos:

1. Promover la cultura emprendedora para que haya más gente interesada en emprender y hacer empresa.
2. Apoyar la creación de empresas en el sentido de quien se interese en crear empresa, cuente con unos servicios y soluciones para que el proceso sea más sencillo.
3. Impulsar el crecimiento de empresas nuevas de menos de dos años, que es donde mayor mortalidad existe.

**E. E.-** ¿A quiénes está dirigido el Programa?

**M. M.-** El medio universitario es un universo muy interesante en este frente, pero cualquier persona que esté interesada en crear empresa y recibir un apoyo para concretar una iniciativa em-presarial, es un segmento muy importante, como también lo son los empresarios informales, que a través de los servicios del programa puedan formalizar y organizar sus empresas y darles una mejor proyección.

También está dirigido a las empresas nuevas que tengan menos de dos años de actividad, en donde se les dará formación, conocimiento y herramientas para que sean mejor administradas, mejor gestionadas y mejorar sus estrategias de ventas para que permanezcan en el mercado.

**E. E.-** ¿Cómo se prestarán los servicios que ofrece el Programa?

**M.M.-** Los servicios se prestarán grupalmente y serán personalizados en el sentido a que cada empresario se le realizará un acompañamiento y cada persona resolverá sus necesidades y situaciones.

Buscamos con éste Programa de Emprendimiento en más creación de empresas, que sean mejor planificadas, y el empresario nuevo sea mejor preparado, y más empresas formalizadas con herramientas para que sean más sostenibles. Uno de los problemas de Colombia es que hay muchos emprendimientos, pero también hay mucha mortalidad de empresas.



Mauricio Molina, Director del Programa Nacional de Emprendimiento

**E. E.-** ¿Cuál es el mensaje final?

**M.M.-** Esta es una oportunidad para los empresarios de Norte de Santander, en el sentido que es un programa que tiene unos servicios

muy prácticos, útiles, innovadores, gratuitos y de buena calidad, y con este Programa la Cámara de Comercio de Cúcuta amplía su portafolio de servicios.

## Formalización y Generación de Empleo

La Ley 1429 de 2010, tiene por objetivos la formalización de empleo y de empresas informales, mejorar los ingresos de la población informal del país que se encuentran en desventaja y de los pequeños empresarios.

La Cámara de Comercio de Cúcuta ha venido promoviendo y divulgando los beneficios de ésta Ley, pues se requiere que las nuevas empresas que se inicien formalmente obtengan la matrícula mercantil.

Esta ley beneficia a las nuevas empresas y a las pequeñas que antes de la Ley operaban informalmente, entre otras.

Los beneficios que obtendrán los empresarios que se acojan a esta ley en las tarifas de la cámara de comercio, son:

- ☐ Cero por ciento (0%) del total de la tarifa establecida para la obtención de la matrícula mercantil en el primer año de actividad.
- ☐ Cincuenta por ciento (50%) del total de la tarifa establecida para la renovación de la matrícula mercantil en el segundo año.
- ☐ Setenta y cinco por ciento (75%) del total de la tarifa establecida para la renovación de la matrícula en el tercer año.
- ☐ Cien por ciento (100%) del total de la tarifa establecida para la renovación de la matrícula mercantil del cuarto año en adelante.

Este beneficio estará vigente hasta el 31 de diciembre de 2014.

La Cámara de Comercio de Cúcuta reitera la invitación a las personas que quieran registrar sus actividades empresariales para que se acojan a éstos beneficios de ley.



Viene Pag.1

## Se aprobaron 8 proyectos agropecuarios de alianzas productivas

La Cámara de Comercio de Cúcuta realizó la formulación de los 8 proyectos aprobados, con los que se espera beneficiar a 441 pequeñas familias campesinas en los municipios de Ocaña, Villacaro, Teorema, Bochalema, Tibú, Toledo, Labateca, Silos y Chitagá.

Estos recursos de cofinanciación que recibirá la región son no reembolsables por parte del Gobierno Nacional, con los cuales se pretende desarrollar a pequeños productores agropecuarios de Norte de Santander.

Las Alianzas Productivas aprobadas que pasaron para la formulación de estudios de preinversión, son las siguientes:

1. Alianza productiva para el fortalecimiento de la producción y comercialización de gulupa con la Asociación de productores del corregimiento de Aguas Claras del Municipio de Ocaña, Departamento Norte de Santander.
2. Alianza productiva para la producción y comercialización de uchuva con la Asociación de Productores Agropecuarios de San Juan "Agrosanjuan" del Municipio de Villacaro, Departamento Norte de Santander.
3. Alianza productiva para el fortalecimiento del cultivo de lulo de la Asociación de Cultivadores de Frutas del Municipio de Teorama, Departamento Norte de Santander.
4. Fortalecimiento Técnico y administrativo en la etapa improductiva para pequeños cultivadores de Palma de Aceite de Asopalcat Dos del Municipio de Tibú, Departamento Norte de Santander.
5. Apoyo durante el ciclo improductivo en plantaciones de palma de aceite para beneficiar a pequeños productores del Municipio de Tibú, departamento Norte de Santander.



6. Alianza productiva para el cultivo y comercialización de aguacate para pequeños productores asociados en los Municipios de Toledo y Labateca, Departamento Norte de Santander.
7. Mejoramiento del cultivo de durazno mediante buenas prácticas agrícolas para plantaciones ubicadas en los municipios de silos y Chitagá, Departamento Norte de Santander.
8. Desarrollo de la pequeña ganadería de doble propósito para el Municipio de Bochalema, Departamento Norte de Santander.

## Editorial

### El reto del TLC

La puesta en marcha del TLC con los Estados Unidos es una gran oportunidad que se le presenta a los empresarios y exportadores de Norte de Santander, quienes tendrán que proyectar sus negocios a futuro, capacitarse y conocer a fondo éste mercado de más de 310 millones de habitantes, con un PIB Per Cápita de 47.400 dólares, según datos del año 2010.

La Cámara de Comercio de Cúcuta y la Comisión Regional de Competitividad vienen trabajando para que las condiciones de infraestructura vial del departamento permita a nuestras empresas ser competitivas, pero lamentablemente tenemos problemas de aislamiento por el deterioro de las vías primarias y secundarias, y se requiere mejorar los procesos productivos para lograr la competitividad que se requiere para ingresar a ese importante mercado.

El desarrollo de los clusters regionales será fundamental en éste TLC, pues sin asociatividad no podremos impactar con éxito en las exportaciones.

La Cámara de Comercio de Cúcuta conjuntamente con Proexport y otras entidades gubernamentales realizarán actividades y programas para capacitar, orientar, apoyar y acompañar a nuestros empresarios que deseen entrar al mercado de los Estados Unidos como también a los importadores, a quienes se les presenta una enorme gama de productos y de posibilidades de negocios a futuro.

La apuesta regional es trabajar conjuntamente el sector privado con el sector público para preparar a la región en éste importante reto empresarial, superando los obstáculos que actualmente se tienen.

Es bueno recordar que la oferta exportadora de Norte de Santander a Estados Unidos en el 2011, fue de 49,6 millones de dólares y es el tercer destino de nuestras exportaciones.

# Formación Empresarial 2012

Cámara de Comercio de Cúcuta

## SEMINARIOS

- 6 Junio Taller "Diagnóstico financiero para su empresa" ¿Cómo conseguir recursos de financiación? GRATUITO
- 28-29 Junio Marketing para instituciones de Salud. Universidad de La Sabana
- 13 Julio Entrenamiento Máster - Creando Nuestra Marca Personal - Avvocatus
- 26-27 Julio Gestión de Almacenamiento y Distribución. Universidad de La Sabana
- 16-17 Agosto Equipos Comerciales Efectivos. Universidad de La Sabana
- 1 Sept. Riesgos Profesionales
- 27-28 Sept. Finanzas para no Financieros. Universidad de La Sabana

## CURSOS

- Bolsa de Valores de Colombia
- Nivel Introductorio de Inversión en Acciones
- Nivel 1 o Básico: Cómo Invertir en Acciones
- Nivel 2 o Intermedio: Técnicas de Inversión en Acciones

## DIPLOMADOS

- 22 Junio Gerencia de Proyectos
- 3 Agosto Gerencia de Gestión Humana
- 3 Agosto Logística y Gerencia de la Cadena de Abastecimiento
- 7 Sept. Gerencia de los Contratos Estatales

## ESPECIALIZACIONES

- Gerencia Estratégica
- Gestión para el Desarrollo en la Organización
- Gerencia Logística



INSTITUTO DE POSTGRADOS - FORUM

Descuentos para Afiliados

Lugar de realización:  
Cámara de Comercio de Cúcuta

## Informes



Teléfono 5829527 Ext. 307 - 343  
Formación Empresarial  
e.mail: s\_alvarez@cccucuta.org.co  
www.cccucuta.org.co



## La competitividad depende del sector privado en alianzas con la institucionalidad pública

**Aseguró el Presidente Ejecutivo de la Cámara de Comercio de Cúcuta, José Miguel González Campo, en el Foro Regional: Desarrollo Urbano y Economía de Frontera**

José Miguel González Campo, Presidente Ejecutivo de la Cámara de Comercio de Cúcuta, aseguró en el Foro Regional: Desarrollo Urbano y Economía de Frontera, realizado en la ciudad el 10 de Mayo de 2012, que el sector salud, de acuerdo a los análisis de la Comisión Regional de Competitividad, se convierte en un sector promisorio para el desarrollo del cluster de Turismo en Salud en la región, ya que aporta indicadores económicos positivos para Cúcuta en materia de generación de empleo.

Informó González Campo que en mayo el desempleo en Cúcuta y su área de frontera está en el 17.3%, lo que significa un 7% de diferencia porcentual con el promedio de desempleo nacional. Afirmó que Norte de Santander requiere que se hagan apuestas en el corto plazo, y se firme un acuerdo con la región en temas de desarrollo acordes con las propuestas que presentó en el país el experto en competitividad en el mundo Michael Porter en la reciente visita.

El Presidente Ejecutivo de la entidad destacó el clúster que jalonan actualmente la economía regional como son los de vivienda y hogar; hoteles y restaurantes, transporte, carbón y salud. Afirmó que se debe realizar una agenda conjunta con el sector público que establezca los pesos que se deben seguir para llevar el éxito económico en la región, pues no se debe depender de los salvavidas del gobierno, porque la competitividad depende del sector privado en alianzas con la institucionalidad pública con seguimiento permanente.

Con relación al tema de la infraestructura en el departamento, afirmó que es necesario para competir en temas como el TLC con Estados Unidos, pues se debe hacer una gran apuesta por el talento humano e incentivos de innovación, tomando el ejemplo de países que dieron el salto productivo en los últimos años como Brasil, China, Corea, entre otros, en donde la conclusión es que hay que ir más allá de las ventajas corporativas.

**Se motivó entre empresarios el incremento en productividad y competitividad para proceso de internacionalización empresarial**



La Cámara de Comercio de Cúcuta y Bancoldex realizaron el 25 de abril y el 16 de Mayo, en el Auditorio de la entidad el seminario "Gestión Financiera en Comercio Exterior", el cual fue una capacitación que tuvo por objetivo incrementar los niveles de productividad y competitividad en el proceso de internacionalización de las empresas regionales.

Este seminario, fue dirigido a Gerentes y directivos de áreas financieras de pequeñas y medianas empresas que se encuentran interesados en adquirir y actualizar sus conocimientos financieros para que su gestión en comercio exterior sea exitosa.

Los temas tratados fueron la Planeación Financiera de Comercio Exterior y sus beneficios, y los mecanismos para asegurar el pago de las exportaciones.

Los conferencistas fueron docentes, investigadores y asesores empresariales de la Universidad Autónoma de Bucaramanga.

## Se eligió Presidente y Vicepresidente de la Comisión Regional de Competitividad de Norte de Santander

En reunión de la Asamblea de la Comisión Regional de Competitividad de Norte de Santander, realizada el 24 de abril en la Cámara de Comercio de Cúcuta, eligieron para un período de un año a Carlos Luna Romero, como Presidente y a José Antonio Lizarazo, Director Regional del SENA como Vicepresidente.

La Secretaría Técnica de la Comisión la ejerce la Cámara de Comercio de Cúcuta, y el Comité Ejecutivo esta integrado por:

- El Presidente de la Comisión Regional de Competitividad de Norte de Santander
- El Gobernador de Norte de Santander
- El Alcalde de San José de Cúcuta
- El Presidente Ejecutivo de la Cámara de Comercio de Cúcuta
- Director Regional del SENA Norte de Santander
- Dos representantes del sector privado y/o mixto
- Un representante de la academia
- Un delegado del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Los representantes del sector privado elegidos para el Comité Ejecutivo fueron: Pronorco, Induarcilla y Fundescat. En representación de la Academia fue elegida la FESC.

En el informe de presidencia presentado por Carlos Luna Romero, quien fue reelegido por unanimidad para un período de un año destacó que en el marco de la Comisión Regional de Competitividad se han promovido las iniciativas solicitadas por los diferentes actores involucrados en los diálogos público - privados, en relación con los temas de competitividad y productividad en la región, de la siguiente manera:

- Apoyo y acompañamiento al proceso de recuperación de la Ola Invernal, presentando, de la mano de la Cámara de Comercio de Cúcuta, las propuestas de intervención para superar la crisis económica y social del departamento.
- Seguimiento y acompañamiento a las inversiones del Gobierno Nacional en infraestructura vial para Norte de Santander. (Debate infraestructura vial - Comisión Segunda de la Cámara de representantes).
- Articulación de los diferentes actores regionales, como apoyo logístico y técnico para la realización de la Segunda Versión de la Macrorueda de Negocios "Cúcuta Frontera Productiva".
- Formulación y Socialización de la Agenda de Competitividad 2012 -2015 para los candidatos a la Gobernación de Norte de Santander y la Alcaldía de Cúcuta.
- Acompañamiento y seguimiento al Consejo Departamental de Ciencia, Tecnología e Innovación - CODECTI; así como, a la formulación del Plan de Ciencia, Tecnología e Innovación para Norte de Santander.
- Gestión para la visita del Secretario General de la Asociación de Cámaras de Comercio e Industria de Europa - EUROCHAMBERS.
- Formulación y Socialización de la Agenda de Competitividad 2012 -2015 para los candidatos a la Gobernación de Norte de Santander y la Alcaldía de Cúcuta.
- Articulación de los sectores de Cacao y Textil - Confección, Diseño y Moda del Gran Santander, para la participación en el Programa de Transformación Productiva del Gobierno Nacional.
- Sensibilización de las Provincias de Ocaña y Pamplona para las instalaciones de dos Subcomisiones Regionales de Competitividad.
- Apoyo y acompañamiento en la selección y formulación de los perfiles de proyectos de la Región Centro Oriente a presentarse al nuevo Sistema General de Regalías.
- Alianza con la Departamento Nacional de Planeación y la Universidad del Rosario para la formación de 11 representantes de la Comisión Regional de Competitividad como estructuradores y formuladores de proyectos para la región.
- Presentación del Informe de Coyuntura Económica Regional - ICER 2010, Banco de la República -DANE)
- Coordinación Veeduría Ciudadana a la Acción Integral de la Emergencia Ocasiónada por el Derrame de Crudo en el Río Pamplonita el 11 de Diciembre de 2011.
- Coordinación y seguimiento de la mesa económica de la formulación del Plan de Desarrollo Departamental.



## ENTREVISTA

## “Hay mucho trabajo por hacer, y lo importante es que hemos estado unidos con la Cámara de Comercio de Cúcuta”:

**Carlos Luna Romero, Presidente de la Comisión de Competitividad de Norte de Santander**

**El Empresario.-** Norte de Santander tiene graves problemas en infraestructura vial que se agravaron con la ola invernal ¿Qué se ha gestionado desde la Comisión Regional de Competitividad con el Gobierno Nacional y cuál es el escenario actual?

**Carlos Luna.-** Este tema de la infraestructura vial es uno de los capítulos en los cuales la región está más débil. Históricamente hemos estado aislados de la inversión del estado colombiano en infraestructura, y a raíz de la ola invernal desde hace casi dos años, prácticamente se destruyeron nuestras vías nacionales, tanto la vía Cúcuta-Pamplona-Bucaramanga, como la vía Cúcuta-Ocaña para conectarnos con la Costa Atlántica.

Se ha realizado un trabajo y una gestión importante ante el Ministerio de Transporte, pero lamentablemente no hemos tenido respuesta. Esa es la realidad y debemos seguir insistiendo, porque el estado colombiano no le ha cumplido a Norte de Santander, y una región sin infraestructura y sin comunicaciones obviamente no tiene posibilidades de desarrollarse competitivamente ante otras regiones del país que cuentan con mejores condiciones en ese sentido.

**E.E.-** La puesta en marcha del TLC con Estados Unidos crea una gran expectativa entre los empresarios. Es importante saber cuáles son las oportunidades comerciales que tiene Norte de Santander en éste tema.

**C.L.-** Es importante aterrizar toda esta gran expectativa que existe en el país y en la región con relación del TLC con Estados Unidos. Obviamente van a existir unas oportunidades claras, y habrá que aprovecharlas. Tenemos que desarrollar nuestras potencialidades para tener una opción de ingresar a éste mercado tan competitivo y tan apetecido como es el mercado norteamericano.

A pesar de nuestras limitaciones que tenemos en el tema de conectividad, se presenta una gran oportunidad para la región por su posición geográfica que permite posibilidades con Venezuela, en el sentido de transformar materia prima de ese país en territorio de Norte de Santander con el objeto de aprovechar las ventajas comparativas que ofrece el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, como también las posibilidades que existen de acceder a una renovación de maquinaria y equipo en unas mejores condiciones económicas, y a su vez transformar en la región materia prima que se puede importar de los Estados Unidos para exportarla hacia Venezuela.

**E.E.-** ¿Cómo quedó Norte de Santander en el Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial con Venezuela?

**C.L.-** Considero que el Gobierno Nacional maltrató a la región al dejar por fuera de éste acuerdo una lista de importantes productos regionales.

Además de esto, mientras no se aclare y se determine cual será la alternativa de pago de este acuerdo, no habrá posibilidades reales de poder recuperar el mercado que la región y el país esperan a niveles de los años 2007 y 2008.

Mientras no se tenga en cuenta la propuesta que hemos presentado como es el pago en monedas locales, pago de bolívares, pesos como una realidad cierta, no solamente de la frontera, sino que también apoyan los grandes empresarios del país y la misma Cámara Colombo-Venezolana, pues es necesario sacar adelante esta alternativa de pago como un elemento fundamental para poder desarrollar plenamente este acuerdo comercial con Venezuela.



**E.E.-** La Cámara de Comercio de Cúcuta y la Comisión Regional de Competitividad han venido impulsando el cluster de Turismo en Salud, en la región ¿Cuáles son sus oportunidades y beneficios?

**C.L.-** Yo creo que las regiones mismas van desarrollando sus potencialidades con todas las dificultades que se presentan, y uno de esos ejemplos es este cluster naciente y muy fortalecido en turismo en salud en el cual con nuestras limitaciones en infraestructura vial, existe un sector creciente y pujante con cifras e indicadores muy importantes, y con muchos deseos de organizarse y homogeneizarse y garantizar una calidad en el servicio.

En éste proceso venimos trabajando de la mano de los principales centros de salud de la región y de los profesionales especializados. Existe una expectativa optimista y debemos trabajar a fondo con la Comisión Regional de Competitividad para desarrollar este cluster.

**E.E.-** ¿Cuáles fueron las razones para presentar una demanda penal a Ecopetrol?

**C.L.-** La demanda que interpuso la veeduría del derrame de crudo en el Río Pamplonita, la cual esta integrada por los principales gremios de la región como Aguas Kpital, EIS, Comisión Regional de Competitividad de Norte de Santander, Cámara de Comercio de Cúcuta, Camacol y Fenalco, acompañada por el Ministerio Público, ha logrado reivindicar a la región, además de la acción que busca determinar la culpabilidad y la negligencia de Ecopetrol en los hechos. No es posible que en Norte de Santander sucedan toda clase de abusos contra la región y nunca haya ningún resultado por parte del Estado.

El doctor Jaime Lombana, quien es uno de los profesionales del derecho más reconocidos del país, nos está asesorando en éste proceso en el cual buscamos determinar que el plan de contingencia no funcionó efectivamente como lo afirma Ecopetrol, empresa que por segunda vez tuvo una negligencia en el plan de mantenimiento del acueducto Caño Limón-Coveñas, que si bien es cierto que se produjo una oleada invernal de gran dimensión, también es cierta la obligación de Ecopetrol de prever esta situación que era previsible que se presentará en la región. Se determinará con este proceso de responsabilidad de Ecopetrol, la evaluación y cuantificación de los daños ocasionados por la negligencia de la empresa. Este es un mensaje de dignidad para la región.

**E.E.-** ¿Cómo ha sido el trabajo de la Comisión Regional de Competitividad con la Cámara de Comercio de Cúcuta y los gremios de la región?

**C.L.-** Desde hace varios años no existía un criterio unificado sobre lo que quiere la región en temas de infraestructura, el acuerdo comercial con Venezuela, y otros.

Hay mucho trabajo por hacer, y lo importante es que hemos estado unidos con la Cámara de Comercio, hemos trabajado de la mano y la verdad se ha tenido un apoyo fundamental del doctor José Miguel González, de quien le hago un reconocimiento especial.

## Se incluye a Norte de Santander en Programa de Transformación Productiva Sector Turismo en Salud



Con el objeto de convertir e incluir al sector de turismo en salud de Norte de Santander en un sector con estrategias de clase mundial, el Gerente Nacional del Programa de Transformación Productiva del Sector Turismo, Miguel Angel Pulido, se reunió el 19 de Abril con el Presidente Ejecutivo de la Cámara de Comercio de Cúcuta, José Miguel González Campo; el Alcalde de la ciudad, Donamaris Ramírez París; el Presidente de la Comisión Regional de Competitividad, Carlos Luna Romero, autoridades, médicos y empresarios del sector salud de la región.

Destacó Miguel Angel Pulido la oportunidad que se le presenta a Norte de Santander para fortalecer este importante sector emergente con un gran potencial, para lo cual se logró un compromiso regional para transformarlo en un sector productivo de talla internacional, en virtud a las fortalezas que tiene el sector a nivel latinoamericano, pues Colombia ocupa un destacado lugar en el continente, cuyo principal competidor es Costa Rica.

Como conclusión, se logró el compromiso regional de presentar una propuesta de ordenanza a la Asamblea Departamental para consolidar este sector emergente. Igualmente la Alcaldía de Cúcuta, la Cámara de Comercio de Cúcuta y la Comisión Regional de Competitividad de la participación de los diferentes actores regionales de salud en la región, crearán las estrategias necesarias para fortalecer el clúster y lograr su transformación productiva con el decidido apoyo de Bancoldex.

## Se crea Red Latinoamericana para la Promoción del Turismo de Salud



En el marco del Tercer Congreso Internacional de Turismo Médico que se está llevando a cabo en el Hotel Real Intercontinental de San José, Costa Rica, representantes de México, Colombia, Guatemala y Costa Rica, firmaron la declaración que crea la Red Latinoamericana para la Promoción del Turismo de salud.

La Red nace con el objetivo de generar una instancia de comunicación y diálogo sobre temas relacionados con el turismo de salud en el marco del cual se planearán y realizarán acciones comunes a favor de su desarrollo en los diferentes países de América Latina.

Formarán parte de la Red aquellas instituciones latinoamericanas formales, públicas o privadas, que desarrollen en su propio país acciones de promoción del turismo de salud a favor de una región o localidad específica o de su país como un todo y que manifiesten por escrito a la Presidencia de turno su interés en formar parte de la Red, con el aval de la autoridad nacional correspondiente.

En particular, suscribieron el acuerdo de formación de la Red: por Colombia el Cluster de Servicios de Medicina y Odontología de Medellín y la Cámara de Comercio

de Cúcuta; por Guatemala la Asociación Turismo de Salud y Bienestar de Occidente; por México el Foro Global de Turismo Médico; por Costa Rica el Consejo para la Promoción Internacional de la Medicina de Costa Rica PROMED.

**“Es con gran satisfacción que damos anuncio de la creación de ésta Red la cual representa un paso muy significativo hacia el posicionamiento de América Latina como el mejor destino para la atención de pacientes internacionales”, manifestó el Vicepresidente de PROMED, Luis Diego Osborne.**

También estuvieron presentes en las reuniones preparatorias representantes de PROEXPORT y del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia; y de FUNDACION EXPORTAR de Argentina.

Los participantes acordaron otorgar la Presidencia semestral de la Red a los representantes de México y convocar la próxima reunión para el 22 de agosto de 2012 en ocasión del Foro Global de Turismo Médico a llevarse a cabo en Puerto Vallarta. En dicha oportunidad, los representantes de las instituciones participantes trabajaron en un plan de acción que lleve a la formalización de la Red, su estructuración y el plan estratégico de trabajo.



## Convocatorias para participar en el FONDO EMPRENDER

El Fondo Emprender tiene siete convocatorias abiertas nacionales y especializadas para apoyar proyectos productivos que integren los conocimientos adquiridos por los emprendedores en sus procesos de formación con el desarrollo de nuevas empresas.

El Fondo Emprender facilita el acceso a capital semilla al poner a disposición de los beneficiarios los recursos necesarios para la puesta en marcha de las nuevas unidades productivas.

### Beneficiarios

- Técnico Profesional, Tecnólogo o profesional Universitario, cuyo título haya sido obtenido durante los últimos 60 meses de un programa de formación superior.
- Estudiantes que se encuentren cursando Especialización, Maestría y/o Doctorado, así como egresados de estos programas que hayan culminado y obtenido su título dentro de los últimos 60 meses.
- Estudiante del Programa JRE que hayan completado 200 Horas cuyo título haya sido obtenido dentro de los últimos 60 meses.
- Egresados del Programa de Formación SENA para población en situación de desplazamiento por la violencia, que hayan completado 90 horas del proceso de formación y cuyo título haya sido obtenido durante los últimos 60 meses.
- Técnico Profesional, Tecnólogo o profesional Universitario, cuyo título haya sido obtenido durante los últimos 60 meses de un programa de formación superior.
- Estudiantes que se encuentren cursando Especialización, Maestría y/o Doctorado, así como egresados de estos programas que hayan culminado y obtenido su título dentro de los últimos 60 meses.
- Estudiante del Programa JRE que hayan completado 200 Horas cuyo título haya sido obtenido dentro de los últimos 60 meses.
- Egresados del Programa de Formación SENA para población en situación de desplazamiento por la violencia, que hayan completado 90 horas del proceso de formación y cuyo título haya sido obtenido durante los últimos 60 meses.

La Cámara de Comercio de Cúcuta cuenta con una unidad de emprendimiento, conformada por un equipo de asesores profesionales especializados para asesorar las ideas de negocios, conformado por: Fany Montagut Rodríguez, Nelcy Mogollón Bueno, Johneder Melgarejo Castañeda y Ruby E. Abril Espitia.

Para la sensibilización de los empresarios y emprendedores de la región, se han venido realizando una serie de charlas en el auditorio de la Cámara de Comercio de Cúcuta.



## Portafolio de servicios sobre créditos para importadores de productos de EE.UU

El Export-Import Bank EXIM BANK, por invitación de la Cámara de Comercio de Cúcuta y la Comisión Regional de Competitividad, realizó en la Cámara de Comercio de Cúcuta el 18 de Mayo, una presentación del Portafolio de Servicios de esa entidad, que es una agencia de créditos de exportación de los Estados Unidos que apoya a los exportadores de ese país con financiación para sus clientes en mercados internacionales.

Camilo Molano, Director Administrativo del Exim Financial Group ilustró a los empresarios de la región sobre los beneficios del EXIM BANK

destacando que con la firma del TLC con los Estados Unidos, ofrecerá créditos a importadores colombianos en cualquier tipo de industria.

Destacó Camilo Molano que el EXIM BANK que cualquier producto que tenga un origen del 51% de los Estados Unidos, es susceptible para solicitar un crédito con el Banco.

Manifestó que el EXIM BANK no compete con la banca privada, sino que trabaja en socio con ella para generar oportunidades de exportación que redunden en mantener y crear empleos y

fortalecer la economía del país norteamericano.

EXIM BANK asume créditos o riesgos de país que la banca privada no quiere o no puede aceptar y de esta manera contribuye a que los exportadores puedan tener una acción efectiva en su competencia por mercados internacionales.

EXM BANK provee garantías de capital, seguros de crédito de exportación y garantías de crédito. Ningún crédito es demasiado grande o demasiado pequeño.



Para mayores informes contactar a Camilo Molano, Director Administrativo de EXIM Financial Group, teléfono (571) 257 8438 en Bogotá, página web: [eximfinancialgroup.com](http://eximfinancialgroup.com).



## Michael Porter habló de competitividad, TLC y regalías

En el Encuentro, organizado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Confecámaras, Michael Porter, quien es distinguido como la opinión más respetada en materia de competitividad en el mundo, entregó una serie de recomendaciones al Gobierno Nacional y los empresarios colombianos para el impulso de la competitividad en el país.

Porter afirmó que el TLC con EE.UU. debe ser usado para movilizar a todos los actores de la competitividad regional y elevar los estándares para ser de clase mundial. "La experiencia nos muestra que es más fácil avanzar en las metas si tenemos un factor externo que cumplir. Volvamos el TLC una carrera, en un motor, un catalizador. Lo más importante que nos va a permitir el TLC es elevar nuestros estándares".

En el marco del VI Encuentro de Comisiones Regionales de Competitividad convocado por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, y Confecámaras, Michael Porter, máxima autoridad en materia de competitividad en el mundo, manifestó la importancia del Sistema Nacional de Competitividad e Innovación con el que cuenta el país.

"Creo que el Sistema Nacional de Competitividad de Colombia es muy impresionante, incluso es un caso de estudio en la Escuela de Negocios en Harvard. Se ha añadido ciencia y tecnología al sistema, y este es un paso muy importante. También que se haya dado un cambio de gobierno y que el tema haya continuado. Si logramos una continuidad en las estrategias habremos dado un paso muy importante", afirmó Porter.

En este sentido concordó con Julián Domínguez Rivera, presidente de Confecámaras, al señalar que el Sistema Nacional de Competitividad, es un gran activo de Colombia, gracias a la sostenibilidad que ha logrado tener en el tiempo, además de ser un espacio donde convergen el sector público y privado tanto en el ámbito regional como nacional.

Con todo, para Michael Porter el propósito de todo este esfuerzo es impulsar la competitividad desde los departamentos y fijar unas prioridades. "Este es uno de los papeles de las Comisiones Regionales de Competitividad. Parte de esto tiene que ver con planeación y parte con un monitoreo del avance logrado, una rendición de cuentas de las instituciones involucradas sobre el avance de sus tareas. Y hay que elevar el rigor de las acciones", dijo.

El Profesor Michael Porter entregó a los funcionarios del Gobierno, a las Comisiones y empresarios una serie de recomendaciones con el fin que Colombia continúe escalando en los índices de competitividad.

"El TLC con EE.UU. nos ofrece la oportunidad de acelerar el proceso. Utilicémoslo de manera positiva para movilizar a todos los actores, veámoslo como una manera de elevar nuestros estándares, de ser de clase mundial. La experiencia nos muestra que es más fácil avanzar en las metas si tenemos un factor externo que cumplir. Volvamos el TLC una carrera, en un motor, un catalizador. Lo más importante que nos va a permitir el TLC es elevar nuestros estándares", dijo Porter.

Para Porter otro factor clave es involucrar al sector privado. "No podemos hacer clúster sin el sector privado porque ellos son el clúster. No podemos mejorar el ambiente de negocios para el sector privado si éste no le dice al Gobierno qué es lo que debe mejorarse. El modelo de valor compartido nos da una manera de comprometer a las empresas todavía más, como verdaderos agentes de mejoramiento en salud, o en pobreza o en desarrollo rural. Muchas de las acciones que se deben hacer en competitividad debe hacerlas el sector privado. Creo que el sector privado hoy en Colombia está

muy bien organizado en el plano nacional a través de las Cámaras de Comercio y de las Comisiones Regionales. Pero hay que organizarlos mejor en el plano regional. El Consejo Privado debe asumir un mayor papel de comprometer al sector privado en cada región, este es uno de los principales retos que tenemos", puntualizó.

De esta manera, Michael Porter planteó los siguientes retos a las Comisiones Regionales de Competitividad y al Sistema Nacional de Competitividad.

1. Cada departamento necesita tener su propio consejo privado de competitividad que esté conectado con la comisión regional de competitividad. La Cámara de Comercio puede dar el núcleo para hacer esto.
2. Necesitamos una forma sistemática en la que cada comisión regional pueda tener una posición formal y una evaluación para todos los proyectos propuestos para el uso de las regalías. Decir en cada departamento cuáles proyectos se están apoyando y cuáles no son tan importantes. Tenemos que garantizar que los recursos se usen adecuadamente. Las Comisiones Regionales de Competitividad deben hacer evaluaciones sobre el uso adecuado de los recursos.
3. En un año cada Comisión Regional debe tener escrito un enunciado estratégico para cada departamento sobre cómo puede hacer evolucionar su economía y cuáles son los pasos para hacerlo y convertir al departamento en un éxito económico.
4. Cada Comisión debe tener un programa para el uso del valor compartido en las empresas, una estrategia para que cada departamento sea más sano y más vibrante económicamente.

Julián Domínguez Rivera, Presidente de Confecámaras, señaló que la Red de Cámaras de Comercio, continuará trabajando en pro de la competitividad nacional, apalancando e impulsando el emprendimiento, la formalización empresarial y la innovación desde las regiones. Asimismo, señaló:

Las Comisiones Regionales de Competitividad deben ser:

- Espacios de convergencia institucional, resultado de acuerdos de voluntades previos, evitando crear esquemas corporativos o jurídicos excesivamente restrictivos que impiden la acción. Redes de direccionamiento e impulso de las principales actividades del PRC como referente común de la cooperación público-privada.
- Apoyadas mediante un programa específico de acompañamiento de acuerdo con el grado de desarrollo institucional de las CRC con el fin de garantizar una mayor 'convergencia'.

Para ello se requiere:

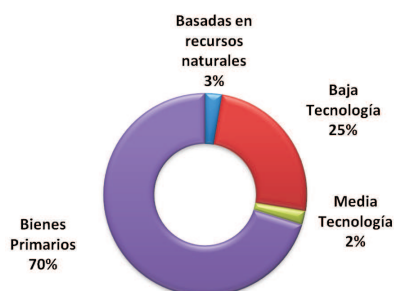
- Aumentar el involucramiento del sector privado representativo en la transformación productiva de las apuestas productivas.
- Propiciar la atracción de nueva inversión (nacional o extranjera) a la región en cualquier modalidad.
- Analizar la competitividad regional de los clúster en el país y su comparativo con las zonas más competitivas del mundo (China, India, Malasia). Y realizar propuesta de políticas públicas transversales a partir de lo local.
- Coordinar las acciones que requiere el Sistema Nacional de Competitividad con los programas de todos los ministerios, en articulación con los planes de desarrollo de los nuevos mandatarios.

(Información de Confecámaras)

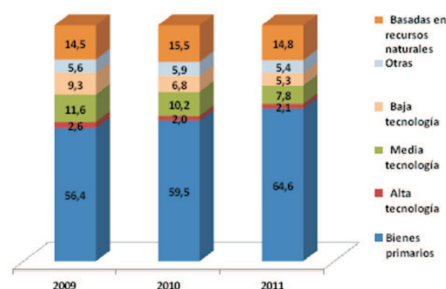
# Clasificación de las exportaciones por intensidad tecnológica



EXPORTACIONES DE NORTE DE SANTANDER 2011  
DISTRIBUCIÓN POR INTENSIDAD TECNOLÓGICA

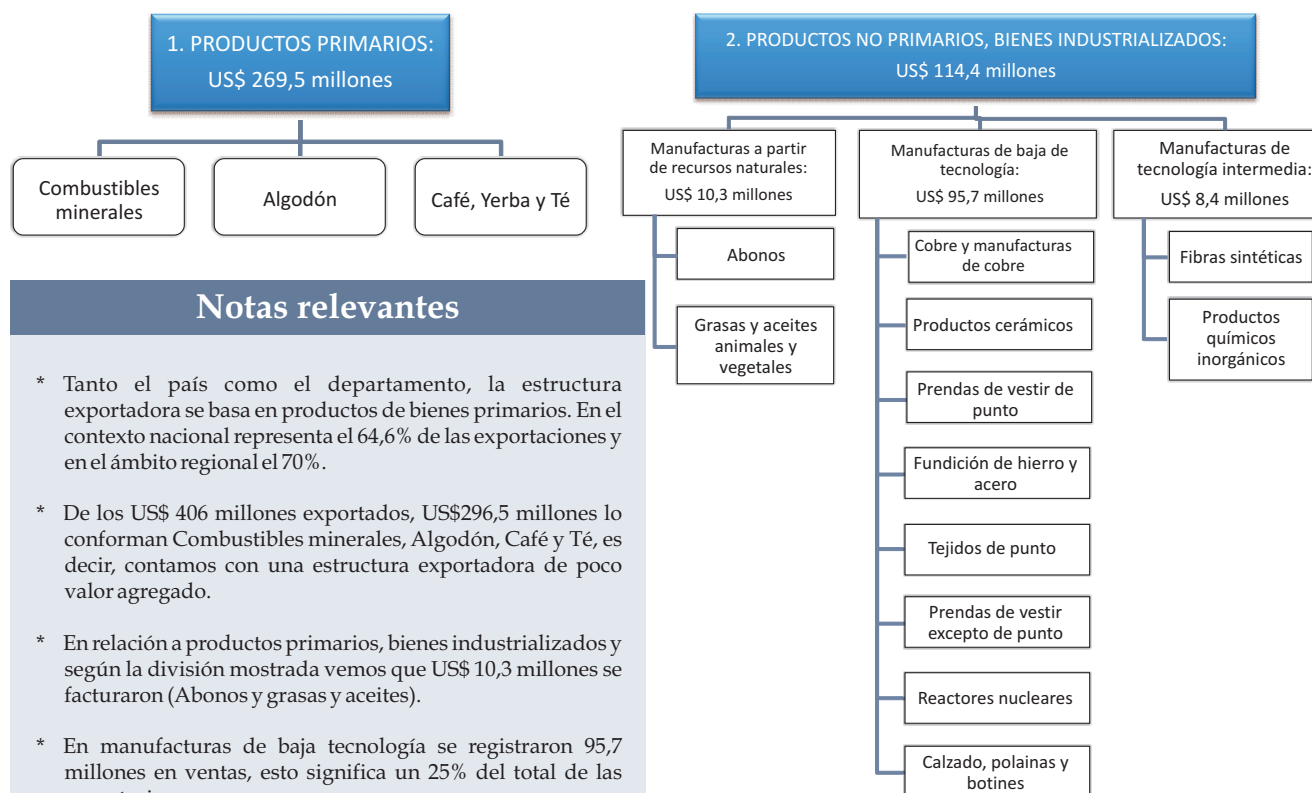


EXPORTACIONES COLOMBIANAS  
DISTRIBUCIÓN POR INTENSIDAD TECNOLÓGICA



Fuente: Informe de Exportaciones Colombianas, Enero 2012.  
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

## PRINCIPALES EXPORTACIONES DE NORTE DE SANTANDER 2011 CLASIFICACIÓN POR INTENSIDAD TECNOLÓGICA



### Notas relevantes

- \* Tanto el país como el departamento, la estructura exportadora se basa en productos de bienes primarios. En el contexto nacional representa el 64,6% de las exportaciones y en el ámbito regional el 70%.
- \* De los US\$ 406 millones exportados, US\$296,5 millones lo conforman Combustibles minerales, Algodón, Café y Té, es decir, contamos con una estructura exportadora de poco valor agregado.
- \* En relación a productos primarios, bienes industrializados y según la división mostrada vemos que US\$ 10,3 millones se facturaron (Abonos y grasas y aceites).
- \* En manufacturas de baja tecnología se registraron 95,7 millones en ventas, esto significa un 25% del total de las exportaciones.
- \* En manufacturas de tecnología intermedia se facturaron US\$ 8,4 millones, esto es el 2% de la producción regional exportadora.
- \* Nuestro modelo exportador regional básicamente es de economía primaria y muy poco de baja y media tecnología.
- \* El modelo nacional exportable se centra principalmente en bienes primarios (64,6%) seguido de manufacturas basadas en recursos naturales (14,8%), tecnología media (7,8%), baja tecnología (5,3%) y poca participación en tecnología alta (2,1%).

Fuente: Cifras DANE

Publicación de la Cámara de Comercio de Cúcuta  
Presidente Ejecutivo: José Miguel González

Elaborado por el Observatorio Económico.  
Economista Carlos Gamboa Sus, Asistente  
Economista César Eduardo Muñoz Rincón  
Visite la web: [www.cccucuta.org.co](http://www.cccucuta.org.co)