 CONCEJO DE BOGOTÁ, D.C.	PROCESO GESTIÓN NORMATIVA	CÓDIGO: GN-PR001- FO1
	PRESENTACIÓN PROYECTOS DE ACUERDO	VERSIÓN: 00
		FECHA: 04 DIC. 2015

PROYECTO DE ACUERDO No. ___ DE 2018

“Por medio del cual se establecen los lineamientos para consolidar un canal institucional de apoyo para los empresarios con potencial exportador”

Exposición de motivos

1. Objeto


La estructura productiva de la ciudad - región se caracteriza por ser diversa y, en ciertos sectores, competitiva. En la zona existe una oferta exportadora consolidada, sin embargo, ante la complejidad y la falta de conocimiento de los empresarios, especialmente micro, medianos y pequeños, sobre los procedimientos para exportar, los requerimientos de los mercados externos y las oportunidades como las que representan los Tratados de Libre Comercio firmados por el Gobierno Nacional, muchos productores con potencial pierden la opción de insertarse en los mercados internacionales. Así mismo, la ciudad también pierde la ocasión de dinamizar su economía, especialmente en los sectores que se consideran estratégicos.

El propósito de esta iniciativa es dictar los lineamientos generales para consolidar un canal institucional de apoyo a los empresarios para facilitar la actividad exportadora en la ciudad. Tales lineamientos se formulan para permitir que los empresarios conozcan los requerimientos que deben cumplir para acceder a mercados internacionales, descubran las falencias que deben cubrir antes de su inserción internacional, tengan información sobre los procedimientos que implican las ventas externas y consoliden contactos con posibles clientes internacionales con los que puedan cerrar negocios de exportación.

2. Justificación

Los medianos, pequeños y micro empresarios perciben que insertarse en los mercados internacionales es un proceso complejo. Comprender los procedimientos para exportar y conocer lo acordado en los Tratados de Libre Comercio puede llegar a ser una tarea tan exigente como adaptar la producción a las necesidades de mercados externos. La Administración Distrital debe actuar como un facilitador para que esos productores puedan conocer los requisitos para vender en el exterior, comprendan los acuerdos tipo TLC y reconozcan las oportunidades que estos representan para ellos. Es de vital importancia que una vez identificadas estas oportunidades exista un canal claro para que los productores las puedan materializar.



 CONCEJO DE BOGOTÁ, D.C.	PROCESO GESTIÓN NORMATIVA	CÓDIGO: GN-PR001- FO1
	PRESENTACIÓN PROYECTOS DE ACUERDO	VERSIÓN: 00
		FECHA: 04 DIC. 2015

La internacionalización de las actividades económicas, las relaciones estratégicas y el desarrollo de las MiPymes se encuentran como pilar dentro de las funciones de la Secretaría de Desarrollo Económico¹. Bajo esta idea, la Secretaría ha venido desarrollando estrategias y consolidando conocimiento a través de varios años de trabajo en el tema, logrando implementar estrategias como los convenios con entidades nacionales y distritales como ProColombia y la Cámara de Comercio de Bogotá. También ha iniciado el modelo de trabajo de una “Ruta Exportadora” que ha diseñado a partir de las necesidades que ha detectado dentro del tejido empresarial de la ciudad. Para conservar este esfuerzo y dar un impulso a los procedimientos que viene desarrollando la entidad, esta iniciativa busca institucionalizar unos lineamientos que enmarquen el trabajo para potenciar las exportaciones bogotanas.


Dichos lineamientos pueden ayudar a potenciar sectores económicos estratégicos para la Ciudad - Región por su valor agregado (los relacionados con tecnología y las comunicaciones, por ejemplo).

Debe decirse también que si bien es cierto que pueden formularse múltiples críticas a lo establecido en los Tratados de Libre Comercio que ha firmado el Gobierno Nacional, también es claro que estos pactos están vigentes y es necesario procurar que las ventajas que se puedan aprovechar por parte de los productores locales se impulsen para lograr consolidarlas. Esto requiere una serie de tareas previas a las que la administración puede prestar apoyo de la mano con otras entidades nacionales y distritales con conocimientos en la materia.

La economía de la ciudad tiende a estar sustentada en el mercado interno por su tamaño y dinamismo. Sin embargo, es importante que el tejido productivo de la ciudad región en su conjunto logre fortalecerse, diversificarse, insertarse en la producción de bienes y servicios con mayor valor agregado y aumentar su oferta exportadora. Esto tiene impactos positivos porque hace que la estructura productiva sea sólida y menos vulnerable. Es clave lograr que los tratados vigentes no sólo nos hagan compradores de bienes externos. La actividad exportadora debe impulsarse desde la labor de las entidades distritales.

¹ Funciones Secretaría de Desarrollo Económico <http://www.desarrolloeconomico.gov.co/?q=content/funciones-y-deberes>



 CONCEJO DE BOGOTÁ, D.C.	PROCESO GESTIÓN NORMATIVA	CÓDIGO: GN-PR001- FO1
	PRESENTACIÓN PROYECTOS DE ACUERDO	VERSIÓN: 00
		FECHA: 04 DIC. 2015


Los gobiernos subnacionales, los de las ciudades especialmente, pueden cumplir un papel en el logro de los objetivos económicos. Hay teóricos que han detectado este nuevo papel. Carmenza Saldías (Saldías, 2011) afirma:

“Los circuitos económicos de la globalización pasan más por grandes ciudades que por países formando un sistema urbano transnacional” (P5) [...] “entendida así la globalización aunque limitada por las políticas y las fronteras nacionales, otorga un mayor rol a los gobiernos locales” “la desregulación y la transnacionalización no necesariamente se imponen sobre la ciudad, al menos no de la misma manera que sobre la Nación, así que mantener la articulación entre la ciudad y su región, para tomar control sobre las variables y factores que les permiten insertarse en los procesos contemporáneos, son una oportunidad para fortalecer su propio desarrollo y su posición en el mapa mundial, desde un ámbito regional” (P10)

Los gobiernos locales pueden tomar una actitud pasiva ante las nuevas dinámicas porque hay motivos válidos para considerar que hubo errores en las decisiones nacionales que buscaron abrir la economía, sin embargo, esa posición hace que se pierdan oportunidades de enfrentar con éxito los nuevos escenarios comerciales en los que se debe desenvolver su estructura productiva. Además, y posiblemente más importante, no se toman acciones para minimizar los impactos negativos en los ciudadanos, en su ingreso y en su calidad de vida.

“Las naciones y los gobiernos territoriales inevitablemente deberían tomar en cuenta las presiones creadas por estas fuerzas históricas y tratar de influir sobre la manera en que las mismas impactan la sociedad aplicando medidas que cambien la conducta de un gran número de habitantes o empresas. Cuanto antes se avance al respecto mejor, dado que tomará mucho tiempo establecer estos cambios y más todavía adoptar tan profundas transformaciones” (P 11). [...] “sin duda, pueden ser muy elevados los riesgos y pérdidas que pueden enfrentar los países pobres si sus estados y gobiernos se acogen acriticamente a la globalización y se retraen ante las grandes corporaciones del mundo desarrollado abriendo el espacio para que aumente el poder privado y el despotismo tan usual en la mayoría de los países en desarrollo” (P 107). [...]“Excepto que se acepte de entrada, que los resultados de la articulación de la ciudad a los procesos globales generará, a futuro la profundización de las desigualdades y los desequilibrios, y que desde ahora, se opte por no hacer nada al respecto, es probable que este sea uno de los puntos centrales de la



 CONCEJO DE BOGOTÁ, D.C.	PROCESO GESTIÓN NORMATIVA	CÓDIGO: GN-PR001- FO1
	PRESENTACIÓN PROYECTOS DE ACUERDO	VERSIÓN: 00
		FECHA: 04 DIC. 2015

formulación de la política económica de la ciudad”(P 76). (Saldías, Ciudad, globalización y desarrollo, 2011)

La firma de tratados comerciales no garantiza que los empresarios, especialmente micro, medianos y pequeños, puedan acceder a las oportunidades de exportación que podrían configurarse. Las autoridades de regiones o ciudades pueden ofrecer apoyos para lograr que eso ocurra. Saldías al citar a Jeffrey Sachs y a J Azúa afirma:


“Los países más prósperos han comprendido que sus ciudadanos comparten un destino común, lo cual exige que el gobierno desempeñe un papel activo para garantizar que todos ellos dispongan de las oportunidades y los medios” (P 53) [...] “Movernos en la economía real obliga a superar las fronteras artificiales entre el mundo privado y el mundo público, concebidos como espacios antagónicos. El complejo mundo de la interdisciplinariedad, la convergencia tecnológica, la interacción entre diferentes industrias, la presencia internacionalizada, la vinculación entre la estrategia empresarial y la estrategia social, entre otros, hacen imprescindible el partenariado público – privado propio de una economía real” (P 56). (Saldías, 2011)

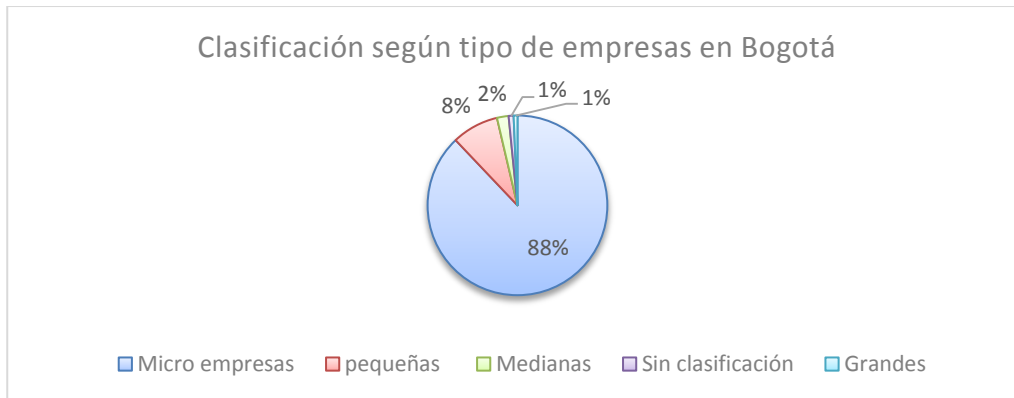
2.1 Características generales de la estructura productiva

Bogotá muestra una estructura productiva donde las microempresas son el tipo de empresa con mayor participación a 2017 de acuerdo a la información de la Cámara de Comercio de Bogotá. Las microempresas representan el 87,92% del total de las empresas en la ciudad, siguen las pequeñas con el 8,42% y las medianas con el 2,08%, tal como se relaciona en la gráfica a continuación:

Gráfica 1



 CONCEJO DE BOGOTÁ, D.C.	PROCESO GESTIÓN NORMATIVA	CÓDIGO: GN-PR001- FO1
	PRESENTACIÓN PROYECTOS DE ACUERDO	VERSIÓN: 00
		FECHA: 04 DIC. 2015




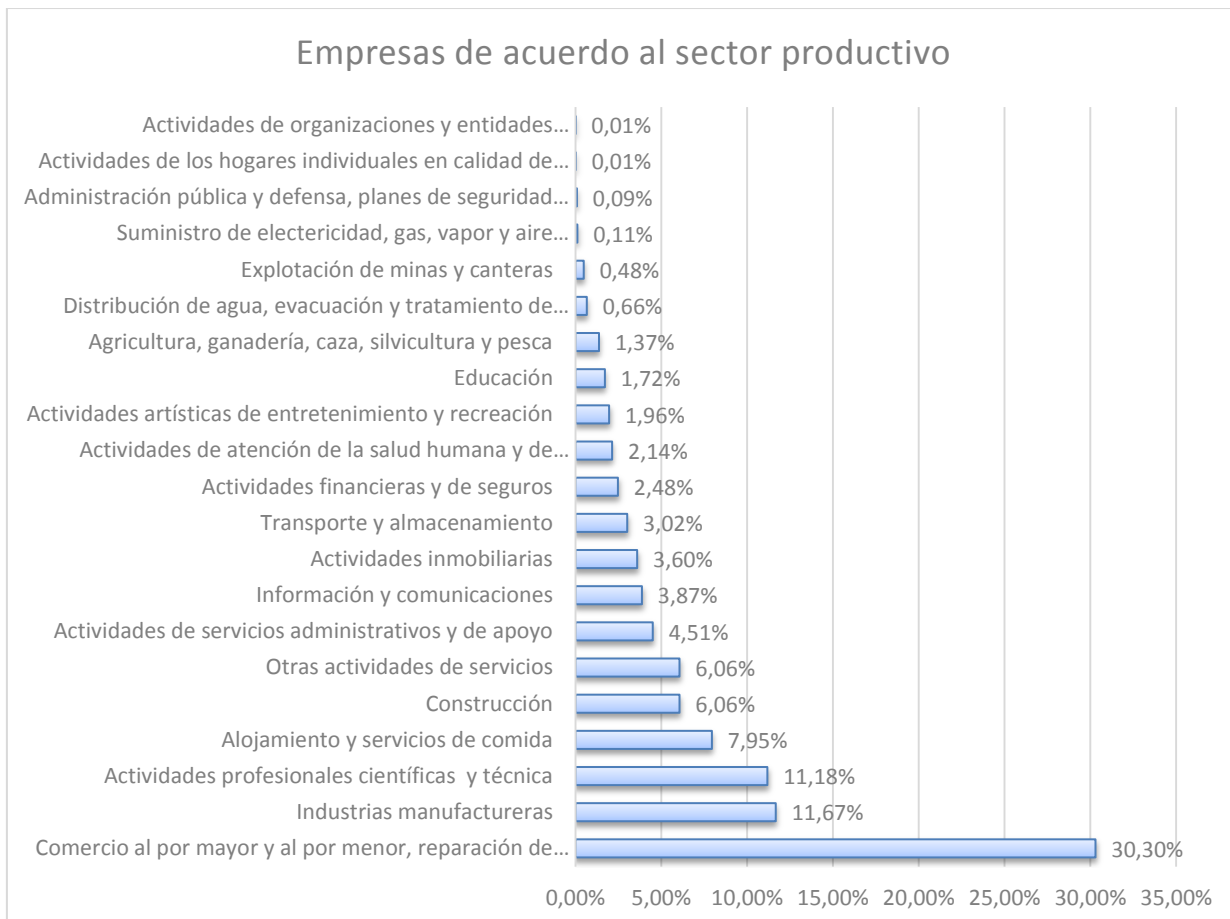
Fuente: Elaboración propia, datos Cámara de Comercio de Bogotá

De acuerdo al sector productivo, “el comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores y motocicletas” es la rama que presenta mayor número de empresas constituidas en la ciudad con 135.368 con renovación mercantil a 2017. El sector de “industrias manufactureras” sigue en orden de participación con el 11,67% del total, lo que corresponde a 52.144 empresas. Sectores como: “actividades profesionales, científicas, y técnicas”, “alojamiento y servicios de comida”, “construcción”, “servicios administrativos” e “información y comunicaciones” registran más de 20.000 empresas para 2017 cada uno. En la siguiente gráfica se muestra la participación por número de empresas.

Gráfica 2



 CONCEJO DE BOGOTÁ, D.C.	PROCESO GESTIÓN NORMATIVA	CÓDIGO: GN-PR001- FO1
	PRESENTACIÓN PROYECTOS DE ACUERDO	VERSIÓN: 00
		FECHA: 04 DIC. 2015




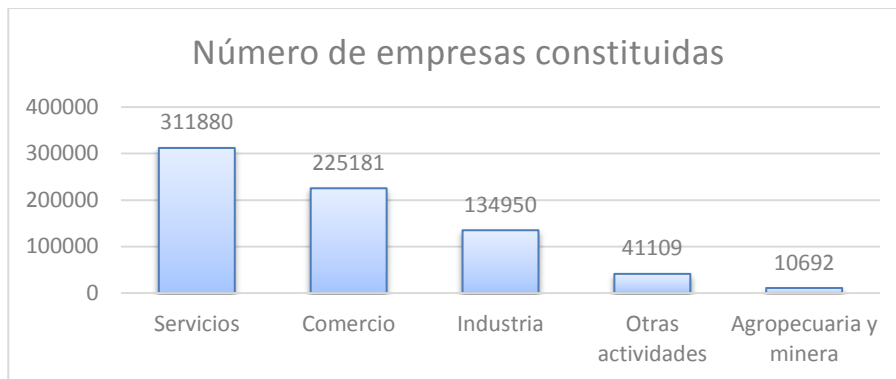
Fuente: Elaboración propia, datos Cámara de Comercio de Bogotá

En términos más generales de acuerdo a la información suministrada por la SDDE, en la ciudad hay constituidas 723.812 empresas a diciembre de 2017, a continuación, se representan por sector respectivamente:

Gráfica 3



 CONCEJO DE BOGOTÁ, D.C.	PROCESO GESTIÓN NORMATIVA	CÓDIGO: GN-PR001- FO1
	PRESENTACIÓN PROYECTOS DE ACUERDO	VERSIÓN: 00
		FECHA: 04 DIC. 2015



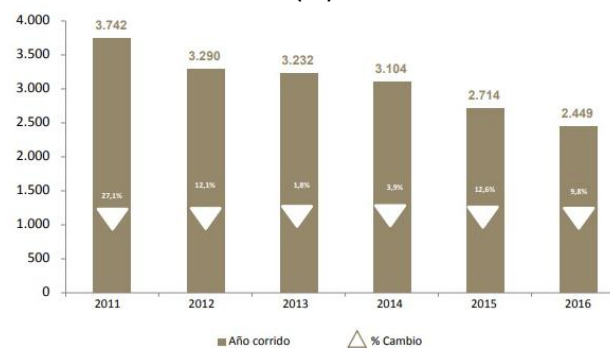
Fuente: Elaboración propia, datos SDDE

En cuanto al tema de comercio exterior, los datos de la Gráfica 4 revelan que se ha presentado una caída constante del nivel de exportaciones entre el periodo comprendido entre el 2011 y el 2016. Esta disminución se explica especialmente por el comportamiento que han tenido las ventas externas de productos farmacéuticos, textiles y productos informáticos de acuerdo a la información de la Secretaría de Desarrollo Económico. (Observatorio de Desarrollo Económico, 2016).

Según los datos del DANE el valor en millones de dólares de las exportaciones realizadas desde Bogotá pasó de US\$3.742 en 2011 a US\$2.449 en 2016.

Gráfica 4


Exportaciones desde Bogotá. (2011- 2016). Valor (millones de dólares) y variación anual (%)



Fuente: DIAN. Elaboración: DEDE – SDDE

De acuerdo a los datos del último Informe Estadístico de Exportación, presente en la página de la Secretaría de Desarrollo Económico, en el 2017 Bogotá presentó un nivel de ven-

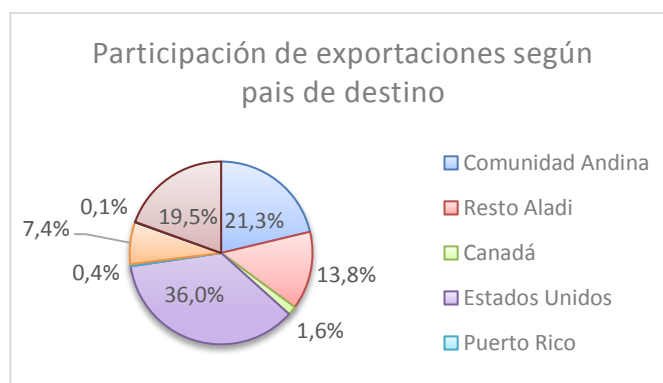


 CONCEJO DE BOGOTÁ, D.C.	PROCESO GESTIÓN NORMATIVA	CÓDIGO: GN-PR001- FO1
	PRESENTACIÓN PROYECTOS DE ACUERDO	VERSIÓN: 00
		FECHA: 04 DIC. 2015

tas externas de US\$2.472 millones de dólares. Una vez comparado este monto con el del año anterior se refleja un aumento de sólo 0,97%. (Observatorio de Desarrollo Económico, 2018).

Los principales países de destino de las exportaciones bogotanas en el 2017, fueron en su orden: Estados Unidos (36%) Ecuador (13,9%) Perú (6%) México (5,4%) Panamá (4%), países que representan el 65,3% del total de exportaciones.

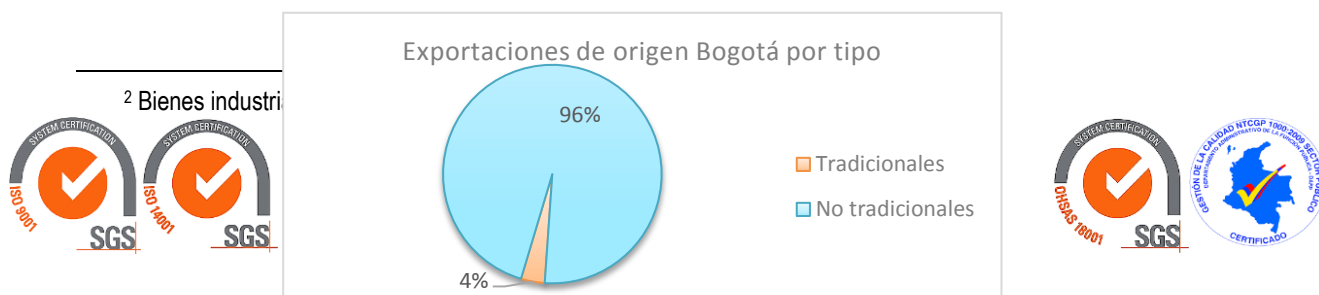
Gráfica 5



Fuente: Elaboración propia, datos Observatorio de Desarrollo Económico


Ahora bien, la estructura exportadora revela que el 96% del total de bienes vendidos por Bogotá son no tradicionales. Los sectores de la agricultura, alimentos, productos químicos, caucho y plástico y los productos farmacéuticos, son aquellos con mayor relevancia. Por su parte las exportaciones tradicionales a 2017 presentaron una reducción del 46% con respecto al 2016. Las manufacturas² representan más del 60% de la oferta exportadora de Bogotá seguidas de las materias primas que participan con el 34%, tal como se representa en la gráfica 7.

Gráfica 6



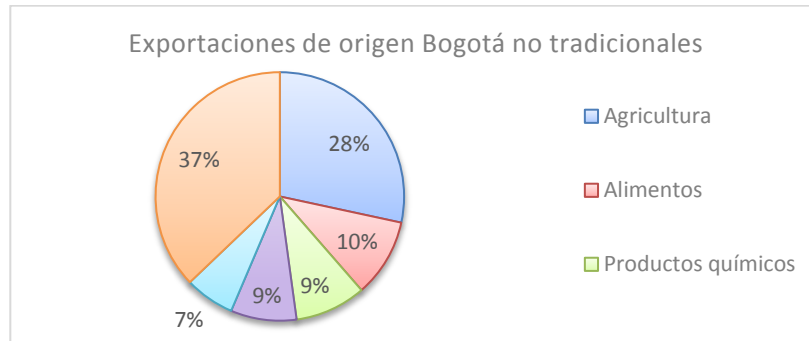
² Bienes industri



 CONCEJO DE BOGOTÁ, D.C.	PROCESO GESTIÓN NORMATIVA	CÓDIGO: GN-PR001- FO1
	PRESENTACIÓN PROYECTOS DE ACUERDO	VERSIÓN: 00
		FECHA: 04 DIC. 2015

Fuente: Elaboración propia, datos Observatorio de Desarrollo Económico

Gráfica 7




Fuente: Elaboración: Propia, datos Observatorio de Desarrollo Económico

El total de exportaciones bogotanas a noviembre de 2017 fue de 2.264,9 millones de dólares discriminadas de la siguiente manera:

Gráfica 8



 CONCEJO DE BOGOTÁ, D.C.	PROCESO GESTIÓN NORMATIVA	CÓDIGO: GN-PR001- FO1
	PRESENTACIÓN PROYECTOS DE ACUERDO	VERSIÓN: 00
		FECHA: 04 DIC. 2015



Fuente: Elaboración propia, datos SDDE

2.2 Oportunidades de exportación


Conocer la necesidad de consolidar un canal institucional de apoyo para el sector exportador, pasa por el análisis de la variedad de oportunidades que tienen los productos y servicios de la ciudad en los mercados internacionales. Los propios tratados de libre comercio vigentes ofrecen los elementos para detectar las áreas comunes entre la demanda internacional y la oferta del comercio bogotano.

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Procolombia (antes Proexport), hicieron el ejercicio de identificar las oportunidades de exportación que se generaban en la economía colombiana con la firma de diferentes tratados de libre comercio, entre ellos el de la Unión Europea, Suiza o Estados Unidos. Los resultados fueron consignados en cartillas que señalan sectores y productos específicos. A continuación, se resumen algunas de las conclusiones con el fin de mostrar el escenario de posibles oportunidades para la Ciudad Región.

TLC con Chile.

Con la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio con Chile en 2009 (Proexport Colombia, 2012) se identificaron 4 sectores estratégicos que representan oportunidades de negocio para el país. El primero es el de agroindustria, con gran relevancia de las pulpas



 CONCEJO DE BOGOTÁ, D.C.	PROCESO GESTIÓN NORMATIVA	CÓDIGO: GN-PR001- FO1
	PRESENTACIÓN PROYECTOS DE ACUERDO	VERSIÓN: 00
		FECHA: 04 DIC. 2015

de frutas tropicales; también hay opciones para los alimentos saludables, de líneas light. Aparecen también los productos libres de grasas trans y los insumos para la industria alimentaria que mantengan contenidos vitamínicos, minerales, y alimentos libres de riesgos microbiológicos.

En el sector de manufacturas se destacan los envases y empaques. De igual manera, hay opciones para la industria petroquímica y las autopartes. Debido a los altos costos y a la escasa mano de obra especializada, la industria de la confección chilena ha tendido a desaparecer, así que el tercer sector con oportunidad de negocio es el de prendas de vestir. Se destacan productos como los jeans y la ropa interior femenina. Por último, figura el sector de servicios, software y las tecnologías de la información, al igual que la consultoría en ingeniería eléctrica e hidráulica.

TLC con Costa Rica


Para el caso de este TLC se identificaron 4 sectores con potencial exportador. El primero de ellos es el de agroindustria. Se pueden consolidar las ventas de bienes como las bebidas con y sin alcohol, cafés especiales, derivados del cacao, frutos frescos; frutas y hortalizas procesadas, productos de confitería y panadería y alimentos para animales.

En las manufacturas se encontraron oportunidades para abonos, artículos del hogar y oficina, aparatos eléctricos, autopartes, cosméticos, productos de aseo, dotaciones hospitalarias y hoteleras, empaques, materiales de construcción, maquinaria industrial, muebles y productos farmacéuticos y químicos. El tercer sector con oportunidades es el de prendas de vestir. Hay opciones ropa de control, deportiva, formal masculina, infantil e interior, vestidos de baño y uniformes. Puede lograrse acceso al mercado de bisutería, calzado, manufacturas de cuero y joyería. En el sector servicios hay oportunidades para la industria gráfica, editorial y el software (Ministerio de Comercio Industria y Turismo - Procolombia, 2016).

TLC con la Unión Europea

Este TLC representa una necesidad de innovación, de búsqueda de valor agregado y de fortalecimiento en la elaboración de productos ecológicos. (Proexport Colombia, 2012) A continuación, se mencionan una serie de productos importantes en sectores estratégicos de algunos países que conforman la Unión Europea:



 CONCEJO DE BOGOTÁ, D.C.	PROCESO GESTIÓN NORMATIVA	CÓDIGO: GN-PR001- FO1
	PRESENTACIÓN PROYECTOS DE ACUERDO	VERSIÓN: 00
		FECHA: 04 DIC. 2015

Alemania presenta oportunidades en el sector de la agroindustria con los acuícolas: camarones, filetes, y pescado BIO³; las frutas exóticas y las flores frescas y tropicales. En el sector manufacturero se destaca la dotación hotelera, los cosméticos naturales certificados, los jeans y ropa interior femenina de alta gama. En Austria, Dinamarca y Estonia hay oportunidad en los alimentos orgánicos y naturales. En Bélgica se identifican oportunidades en prendas de vestir, zapatos para personas mayores, la ropa especializada según el tipo de actividad (deportes y ocasiones especiales) y los productos farmacéuticos, vitamínicos.

En Eslovenia se ha presentado un aumento de recién nacidos, lo cual reactiva el mercado de productos para bebés. También hay oportunidad en el consumo de ropa, calzado de marca, cosméticos. España es un país con oportunidades en productos como los licores, específicamente en el ron oscuro. La producción de salsas con valor agregado es un sector competitivo y diferenciador, junto con los snacks que mantengan un reducido nivel de calorías (horneados y cereales) para los niños.


En el sector manufacturero los artículos relacionados con mascotas toman gran relevancia. También el esmalte para uñas, los cosméticos y productos de cuidado personal con activos naturales. Con relación a las prendas de vestir hay una tendencia a preferir colecciones frecuentes con menor volumen y a mantener los precios fijos (ropa casual y vestidos de baño). En el sector de servicios y entretenimiento las aplicaciones móviles se presentan como oportunidad. También los servicios de BPO⁴ y los servicios de salud (tratamientos dentales y cirugías estéticas).

En Finlandia los productos agroindustriales y las comidas enlatadas son clave en el mercado, igual que el café; Lituania representa oportunidad de mercado en las frutas y prendas de vestir. Grecia, como consecuencia de su crisis, ha priorizado su consumo en el nicho de salud y familia (alimentos y prendas de vestir a precios competitivos). Holanda muestra potencial en el sector agroindustrial con frutas congeladas y procesadas, al igual que en Suecia donde los postres, guisantes y el maíz congelado toman relevancia. Holanda es de los mayores importadores de aceite de palma de la UE; en el sector de las prendas de vestir, hay demanda por tallas grandes en las mujeres.

³ Pescados BIO o pescados ecológicos: **“pescados criados en condiciones naturales y pescados en prácticas ambientales sostenibles”**. (Delgado, 2017)

⁴ Business Process Outsourcing (BPO) en español se traduce como “Externalización de Procesos de Negocios” hace referencia a *“la subcontratación de funciones de procesos de negocios a proveedores de servicios, estos pueden ser internos o externos a la compañía”* (Evaluando Software, 2016)



 CONCEJO DE BOGOTÁ, D.C.	PROCESO GESTIÓN NORMATIVA	CÓDIGO: GN-PR001- FO1
	PRESENTACIÓN PROYECTOS DE ACUERDO	VERSIÓN: 00
		FECHA: 04 DIC. 2015

En Francia se presentan oportunidades de negocio en 3 sectores: el primero son los cosméticos y productos de aseo que estén elaborados con ingredientes naturales; el segundo sector son las frutas y jugos; por último, está el sector de las prendas de vestir (ropa interior y de control, vestidos de baño, ropa deportiva y ropa casual de diseñador).

En Italia, las preparaciones alimenticias son una oportunidad de negocio valiosa: comida porcionada, congelados y conservados. Caso similar en Irlanda, Reino Unido y Republica Checa donde se buscan desayunos prácticos, comida que se pueda consumir hacia el trabajo, “on the go”⁵. Se requieren bienes como madera aserrada y productos semielaborados. En Reino Unido hay opciones para las flores exóticas y follajes, los cafés especiales y las frutas orgánicas. En el sector manufacturero se encuentran la decoración para el hogar, la industria farmacéutica y cosmética. En las prendas de vestir hay oportunidad en el uso de telas inteligentes y la ropa interior masculina. En el sector de servicios y entretenimiento, las aplicaciones móviles son las más demandadas.

Portugal por su parte ofrece un mercado potencial para las flores, las manufacturas de hierro y acero y el calzado donde se presenta una demanda diversificada; hay gusto por el diseño exclusivo. Por último, Turquía, como en la gran mayoría de los países de la UE, ha planteado un cambio en los hábitos de consumo, por eso las frutas frescas y procesadas ganan potencial. El sector de los plásticos y de componente petroquímico como insumo intermedio también tiene opciones de mercado.


TLC con Estados Unidos

Se han identificado 9 sectores en los que se abren oportunidades para la exportación a Estados Unidos. Los primeros 3 se relacionan con alimentos procesados como productos gourmet, que tienen especial acogida en verano y en fiestas como Acción de Gracias y Navidad; orgánicos (frutas y verduras) y, finalmente, confitería y galletería (chocolates bajos en carbohidratos, por ejemplo) que son demandados especialmente en San Valentín, Halloween, Pascua o Navidad. (Proexport Colombia, 2012)

El cuarto sector con potencial es el de textiles y confecciones. La demanda de estos bienes se segmenta por ciudades o estados. Por ejemplo, se identificó que para Miami es importante la ropa de playa y deportiva; para Texas ropa interior, uniformes o calzado; en Nueva York la oferta se debe centrar en ropa casual, ropa de control o calcetines. En la mayo-

⁵ On the go: expresión que hace referencia a la nueva tendencia de comida para llevar.



 CONCEJO DE BOGOTÁ, D.C.	PROCESO GESTIÓN NORMATIVA	CÓDIGO: GN-PR001- FO1
	PRESENTACIÓN PROYECTOS DE ACUERDO	VERSIÓN: 00
		FECHA: 04 DIC. 2015

ría de casos se requiere que el producto tenga un tratamiento especial, es decir, con características como ser antibacteriales o anti humedad.

El quinto sector corresponde a las manufacturas. En este campo se destacan las oportunidades para las autopartes y aparatos eléctricos. Por otro lado, en el sector de los materiales de construcción se identificaron oportunidades para la venta de baldosas y tejas. Para el séptimo sector, el de muebles, se pudo notar que la demanda se inclina por productos con “onda ecológica” en los materiales usados. Los dos últimos sectores con oportunidades comerciales son el de cosméticos y el de servicios (de animación digital y aplicaciones, por ejemplo).

TLC con Canadá


En la firma del Tratado de Libre Comercio con Canadá se identificaron 3 sectores concretos. El primero es la agroindustria con bienes como las frutas y hortalizas frescas. La venta de estos bienes se daría fundamentalmente en invierno. Las preparaciones alimenticias (tipo gourmet) también tienen una acogida importante, especialmente cuando son productos orgánicos. (Proexport Colombia, 2012). En el sector manufacturero, los materiales de construcción como los metálicos y los azulejos pueden tener participación en el mercado. Hay oportunidades para las autopartes. La animación digital puede tener demanda, especialmente en lo relacionado con software de juegos, aplicaciones para educación, simulaciones médicas o juegos de consola.

Finalmente, las prendas de vestir pueden encontrar demanda especialmente para bienes como prendas institucionales (uniformes), ropa escolar y deportiva; esta última debe tener preferiblemente tratamiento como el antibacterial, anti olor, regulación de temperatura, protección UV o control de humedad. Además, debe responder a criterios y tendencias de moda y diseño.

TLC con Suiza

Procolombia identificó 3 sectores que podrían tener oportunidades. Primero el de agroindustria con bienes como los alimentos procesados listos para consumo, frutas y verduras orgánicas e ingredientes naturales que sirven de insumos a industrias como la de cosméticos y productos farmacéuticos. Las prendas de vestir podrían encontrar buena demanda en ese país. Adicionalmente, dentro del sector servicios, el desarrollo de software se identificó como un área con potencial.



 CONCEJO DE BOGOTÁ, D.C.	PROCESO GESTIÓN NORMATIVA	CÓDIGO: GN-PR001- FO1
	PRESENTACIÓN PROYECTOS DE ACUERDO	VERSIÓN: 00
		FECHA: 04 DIC. 2015

Un estudio de la Secretaría de Desarrollo Económico elaborado específicamente para la economía bogotana y su potencial en el mercado suizo, detectó oportunidades en plásticos, derivados del caucho, industria textil, papel y algunos sectores de servicios. Sobre éste último sector se afirma:

“Actualmente las actividades de BPO⁶ en Bogotá están enfocadas hacia los servicios de callcenter, contact center y procesamiento de información, mientras que las actividades de TI⁷ se basan en soporte técnico y desarrollo de software. Se espera que con el tratado, la ciudad pueda enfocar la oferta de servicios hacia productos con un mayor valor agregado, teniendo en cuenta que las empresas suizas, principalmente entidades financieras, han optado en los últimos años por subcontratar actividades como operaciones de pago, actualización de datos o modernización de sistemas informativos” (P 46). (Neira, 2012)

TLC con Corea del Sur


La mayor cantidad de productos con potencial en este mercado se encuentran dentro del sector de la agroindustria. Pueden incrementarse las ventas externas de azúcares y panes, cafés especiales, bebidas con y sin alcohol, flores frescas, productos de confitería y panadería, quinua y frutas como el banano, la pitahaya y la piña. El segundo sector con mayor cantidad de bienes con oportunidades comerciales es el de prendas de vestir. Hay opciones para la ropa casual y deportiva, la ropa interior y los vestidos de baño. Todos con criterios de diseño y calidad. Además, puede lograrse inserción en el mercado de manufacturas de cuero.

En el sector manufacturero se identificaron posibilidades de mercado para los cosméticos (especialmente los de alta calidad, con componentes naturales y de larga duración), productos de aseo, químicos y artesanías. Finalmente, dentro de los servicios se detectaron posibles clientes en el área de software y generación de contenidos digitales (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Procolombia, 2016).

⁶ Business Process Outsourcing (BPO)

⁷ Tecnologías de la Información.



 CONCEJO DE BOGOTÁ, D.C.	PROCESO GESTIÓN NORMATIVA	CÓDIGO: GN-PR001- FO1
	PRESENTACIÓN PROYECTOS DE ACUERDO	VERSIÓN: 00
		FECHA: 04 DIC. 2015

2.3 Actividades de la Administración Distrital

Según información enviada por la Secretaría de Desarrollo Económico -SDEE- se han venido desarrollando dos estrategias para fomentar las ventas externas de las empresas locales. La primera de ellas es la promoción, adecuación y mejoramiento de la oferta exportable a través de una alianza entre la Secretaría y Pro Colombia (Convenios 220 de 2015 y 104 de 2017). La segunda estrategia es la Ruta Exportadora que tiene como propósito contribuir a la inserción en los mercados internacionales a través del cumplimiento de un proceso con las empresas bogotanas que inicia con una convocatoria y una selección de las firmas con potencial (Secretaría de Desarrollo Económico, 2018).

2.3.1 Convenios Procolombia

En cumplimiento de lo expuesto en el Plan Distrital de Desarrollo “Bogotá Mejor Para Todos”, actualmente la Secretaría de Desarrollo Económico tiene como proyecto de inversión “Posicionamiento local, nacional e internacional de Bogotá” cuyo propósito fundamental consiste en aumentar las exportaciones y atraer la inversión extranjera directa.

La SDDE se apoya en la alianza con ProColombia⁸ para desarrollar una serie de acciones para el fortalecimiento de las empresas de la ciudad, como se indica a continuación:

Líneas de acción


CAPACITACIÓN A EMPRESARIOS	Capacitación en temáticas especializadas como las oportunidades que se derivan de los acuerdos comerciales vigentes que tiene el país. ⁹
APOYO A EMPRESARIOS EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN	Desarrollo de acciones para la adecuación de la oferta exportadora, que contribuya a las empresas a reducir obstáculos de acceso a mercados internacionales. ¹⁰ 17 empresas han culminado a totalidad el programa de fortalecimiento de capacidades para ingreso a mercados internacionales. 35 empresas han sido partícipes de por lo menos un evento de promoción comercial con compradores internacionales. 10 empresas de artículos de dotación de hogar se vincularon a estos procesos de adecuación
ACTIVIDADES DE PRO-	Diseño de una agenda centrada en encuentros comerciales que se

⁸ Convenio 220 de 2015 y 104 de 2017

⁹ Se han adelantado procesos de capacitación a más de 200 empresas. (SDDE, 2018)

¹⁰ Información basada en los datos suministrados por (SDDE, 2018)



 CONCEJO DE BOGOTÁ, D.C.	PROCESO GESTIÓN NORMATIVA	CÓDIGO: GN-PR001- FO1
	PRESENTACIÓN PROYECTOS DE ACUERDO	VERSIÓN: 00
		FECHA: 04 DIC. 2015

MOCIÓN INTERNACIONAL	<p>efectúan entre las empresas de la ciudad y los compradores internacionales.</p> <p>En el marco del Convenio 104 de 2017, en marzo de 2018 se realizó la Macrorrueda 70 Procolombia, con la participación de 33 empresas de las intervenidas, reuniendo más de 3000 empresarios, donde se convocaron canales de comercialización internacionales como: distribuidores, retail, e-commerce y compras públicas.</p>
----------------------	---

Fuente: Elaboración propia con base a información de la SDDE

Convenio 104 de 2017

Es un convenio suscrito desde el 21 de abril de 2017, con vigencia hasta el 20 de junio 2018 tiene como objeto desarrollar un proceso de fortalecimiento empresarial a un grupo de 30 unidades productivas para incrementar las posibilidades en el proceso de internacionalización comercial.

De acuerdo a los datos proporcionados por la SDDE con relación a la ejecución del convenio hay 38 empresas que hacen parte del mismo, todas han culminado el proceso de capacitación, 37 culminan el programa de Adecuación de Modelación de costos de Exportación, una culminó el proceso de registro ante FDA11, 2 empresas terminaron programa de Imagen Corporativa/ Marketing, y 34 participaron en un evento de promoción.

Convenio 220 de 2015


Este convenio se ejecutó desde el 14 de julio de 2015 al 28 de febrero de 2017, con el objeto de implementar el programa “Bogotá Diversifica y Exporta BDEX” dirigido a Pymes en la ciudad.

Comprendió una serie de procesos como la capacitación, apoyo en la adecuación de oferta de exportación, estudios de mercado y promoción comercial a través de eventos. 109 empresas fueron beneficiarias del mismo teniendo como meta 66 inicialmente. El 67% recibieron apoyo para la participación en por lo menos un evento de los acercamientos comerciales.

2.3.2 Ruta Exportadora

¹¹ Food and Drug Administration USA



 CONCEJO DE BOGOTÁ, D.C.	PROCESO GESTIÓN NORMATIVA	CÓDIGO: GN-PR001- FO1
	PRESENTACIÓN PROYECTOS DE ACUERDO	VERSIÓN: 00
		FECHA: 04 DIC. 2015

Como está planteada esta estrategia para el logro de las metas del actual plan de desarrollo, la Ruta tiene como propósito formar 30 unidades productivas para que desarrollen el proceso para la exportación de sus bienes y servicios.

El modelo de esta ruta exportadora tiene dos etapas. En la primera de ellas, introducción a las oportunidades de comercio exterior, se hace una convocatoria abierta y otra dirigida a los empresarios que hacen parte de los clústeres y sectores económicos priorizados por la Secretaría. Se realiza un proceso de selección que tiene en cuenta entre otros aspectos la capacidad financiera, organizacional, el nivel de ventas y las especificaciones técnicas del producto.


Posteriormente, se inicia una fase de capacitación inicial en temas de aduana, logística (distribución física internacional), requisitos de producto (obstáculos técnicos al comercio) y aliados estratégicos (oferta institucional complementaria). Dentro de los módulos que se tienen en cuenta para la capacitación que se imparte en esta etapa se encuentran: Introducción a los mercados internacionales, cultura de los negocios – oportunidades de mercado, el Nuevo Estatuto Aduanero, requisitos de productos para una exportación, logística y costos de exportación.

Adicionalmente, la Secretaría ha iniciado acercamientos con entidades que pueden apoyar esta fase de capacitación. Entre ellas se encuentran el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA), Asopartes, la Asociación Colombiana de Industriales de Calzado, Cuero y sus manufacturas, el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Después de realizar este proceso se realiza una calificación de las unidades productivas para preseleccionar las unidades que seguirán en la ruta. Si el puntaje es inferior a 74 puntos se procede a generar unas recomendaciones a la Unidad Productiva. Si la calificación es superior a 75 puntos la firma pasa al operador de aceleración. Es decir, entra a la fase 2 de la ruta que se denomina “Aceleración del proceso exportador”.

La capacitación que se ofrece en esta fase comprende el contexto económico y de comercio exterior de Bogotá, trámites y documentos de exportación, certificación de origen para bienes de exportación, elección de empaque, embalaje o envase, presentación de propuestas comerciales, participación en eventos internacionales y marketing digital. También se ofrece capacitación sobre los Tratados de Libre Comercio vigentes, los que se encuentran en proceso de negociación y los acuerdos de alcance parcial.



 CONCEJO DE BOGOTÁ, D.C.	PROCESO GESTIÓN NORMATIVA	CÓDIGO: GN-PR001- FO1
	PRESENTACIÓN PROYECTOS DE ACUERDO	VERSIÓN: 00
		FECHA: 04 DIC. 2015

Se inicia posteriormente una fase de adecuación de la oferta exportable. Esto comprende el “Diseño y formulación del plan de internacionalización”. Según la Secretaría de Desarrollo aquí se identifican los mercados potenciales de acuerdo al producto o servicio. Posteriormente, se hace una modelación de los costos de exportación, que consiste en una asesoría particular para facilitarle al empresario adoptar una metodología de costeo para la toma de decisiones en su proceso de internacionalización. Finalmente hay una estrategia de marketing que incluye temas de imagen corporativa, posicionamiento en redes sociales, página web para destacar las ventajas de los productos y servicios a ofrecer.

Para cumplir con los objetivos de esta etapa la Secretaría de Desarrollo Económico informa que se encuentra en un proceso de contratación (CM-002-2018) por \$222.079.877 millones de pesos que tiene como propósito “Desarrollar el proceso de fortalecimiento empresarial orientado a la internacionalización de un grupo de empresas exportadoras o con potencial exportador de la ciudad Bogotá D.C., que hagan parte de los sectores priorizados por la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico”

3. Marco Normativo

- **De orden constitucional**

TÍTULO 1: De los principios fundamentales

“Artículo 2. Son fines esenciales del Estado: servir a la comunidad, promover la prosperidad general y garantizar la efectividad de los principios, derechos y deberes consagrados en la Constitución; facilitar la participación de todos en las decisiones que los afectan y en la vida económica, política, administrativa y cultural de la Nación; defender la independencia nacional, mantener la integridad territorial y asegurar la convivencia pacífica y la vigencia de un orden justo” (subraya fuera de texto).


- **Jurisprudencia**

Sentencia C-750 de 2008. Control de constitucionalidad del TLC con EEUU.

De esta sentencia vale la pena resaltar la opinión de la Corte Constitucional sobre los siguientes aspectos:

- ✓ **“Principio de libertad económica.** *El principio de la libertad económica -y de las subsiguientes de empresa y de competencia- en el Estado social de derecho, se si-*




 CONCEJO DE BOGOTÁ, D.C.	PROCESO GESTIÓN NORMATIVA	CÓDIGO: GN-PR001- FO1
	PRESENTACIÓN PROYECTOS DE ACUERDO	VERSIÓN: 00
		FECHA: 04 DIC. 2015

que considerando como base del desarrollo económico y social y como garantía de una sociedad democrática y pluralista, libertades éstas que no son ilimitadas al encontrarse sujetas al interés social, al ambiente y al patrimonio cultural de la Nación, además de reconocerse que la empresa tiene una función social que implica obligaciones.

- ✓ **Principio y cláusula de trato nacional.** La cláusula de trato nacional compatibiliza con la Constitución por cuanto busca eliminar el trato discriminatorio que pudiera presentarse entre los nacionales y extranjeros, en relación con el comercio de mercancías. El objetivo básico de dicho principio consiste en garantizar el derecho a la igualdad al pretender colocar en condiciones de igualdad jurídica a las inversiones de extranjeros y nacionales. En tal sentido, el principio de trato nacional constituye desarrollo de claros mandatos constitucionales, y resulta congruente con los imperativos constitucionales de promover la integración económica sobre bases de equidad y reciprocidad, y que las relaciones exteriores del Estado se fundamentan en la soberanía nacional, autodeterminación de los pueblos y reconocimiento de los principios de derecho internacional aceptados por Colombia.
- ✓ **Asimetría económica entre Estados parte.** Las diferentes condiciones que se disponen en el programa de liberación comercial representan claramente la asimetría existente entre las economías de los Estados Partes. Es decir, se concede un acceso más rápido a la oferta exportable de mercancías del país menos desarrollado (Colombia) y en cambio es más reducido al Estado de mayor nivel de desarrollo (Estados Unidos). Esta Corporación ha señalado que el reconocimiento de las asimetrías en los tratados de liberalización comercial producto del nivel de crecimiento y desarrollo económico de cada Estado Parte, garantiza el cumplimiento de los mandatos de equidad y reciprocidad en la promoción de la integración económica y comercial.
- ✓ **Comisión de Libre Comercio.** La Comisión de Libre Comercio integrada por representantes de cada Parte, constituye el órgano superior, y ejercerá funciones de supervisión, resolverá las controversias que surjan respecto a la interpretación o aplicación del Acuerdo, los asuntos que pudieran afectar el funcionamiento del Acuerdo, modificar listas, reglas y anexos, considerar enmiendas, revisar los impactos incluyendo cualesquiera beneficios del Acuerdo sobre las pequeñas y medianas empresas de las Partes, entre otras atribuciones. Los Coordinadores del Acuerdo serán designados por cada Parte y trabajarán de manera conjunta en el desarrollo de



 CONCEJO DE BOGOTÁ, D.C.	PROCESO GESTIÓN NORMATIVA	CÓDIGO: GN-PR001- FO1
	PRESENTACIÓN PROYECTOS DE ACUERDO	VERSIÓN: 00
		FECHA: 04 DIC. 2015

agendas y otros preparativos, y darán el seguimiento apropiado a las decisiones de la Comisión. Se establecen asimismo comités, comisiones y grupos de trabajo para atender materias específicas. En materia de fortalecimiento de capacidades comerciales, las Partes establecen un Comité conformado por representantes de cada Estado Parte que tendrá como funciones: i) buscar priorizar los proyectos de fortalecimiento de capacidades comerciales, ii) invitar a instituciones donantes internacionales, entidades del sector privado y organizaciones no gubernamentales apropiadas, iii) trabajar con otros comités o grupos de trabajo y con mecanismos de cooperación relacionados, en apoyo al desarrollo e implementación de proyectos de fortalecimiento de las capacidades comerciales, etc." (subraya fuera de texto).

- **De orden Normativo**

Acuerdo 378 de 2009. "Por medio del cual se establecen los lineamientos generales de la Política Pública de Productividad, Competitividad y Desarrollo Socioeconómico de Bogotá, D.C."

“ARTÍCULO 4º. Lineamientos generales. La Secretaría Distrital de Desarrollo Económico formulará la Política Pública derivada del presente Acuerdo, a partir de los siguientes lineamientos:

[...]

4.3. Apoyo a la ampliación y diversificación de mercados para las empresas o sectores que tienen el potencial de ser competitivos en el comercio regional, nacional e internacional.


4.4. Gestión para la atracción de inversión nacional y extranjera" (subraya fuera de texto).

Decreto 064 de 2011. “Por el cual se formula la política Distrital de Productividad, Competitividad y Desarrollo Socioeconómico de Bogotá D.C.”

“Artículo 1º. Adopción. Formular y adoptar la Política Pública de Productividad, Competitividad y Desarrollo Socioeconómico de Bogotá, D.C., en desarrollo de lo dispuesto en el Acuerdo 378 de 2009.

Artículo 2º. Fines de la Política. La política pública de Productividad, Competitividad y Desarrollo Socioeconómico de Bogotá, D.C. tiene como fines principales la promoción del crecimiento económico y el posicionamiento competitivo de Bogotá, la creación y desarro-



 CONCEJO DE BOGOTÁ, D.C.	PROCESO GESTIÓN NORMATIVA	CÓDIGO: GN-PR001- FO1
	PRESENTACIÓN PROYECTOS DE ACUERDO	VERSIÓN: 00
		FECHA: 04 DIC. 2015

llo de alternativas productivas, el fortalecimiento empresarial, la generación de ingresos y oportunidades de empleo y la promoción de las capacidades y potencialidades de las personas, para el mejoramiento del ambiente competitivo y la consolidación de Bogotá y la Región Capital como foco de desarrollo socioeconómico en el contexto nacional e internacional, ampliando la base de generación y distribución de la riqueza a todos los estamentos de la sociedad.

PARÁGRAFO: En todo caso la *gestión de estímulo a la política pública de Productividad, Competitividad y Desarrollo Socioeconómico*, se adelantará bajo los principios de la *cohesión e inclusión social, el desarrollo integral y sustentable, la perspectiva de derechos y la preservación y conservación del patrimonio natural.*

Artículo 3º. Criterios que orientan la Política Pública de Productividad, Competitividad y Desarrollo Socioeconómico de Bogotá, D.C. De conformidad con lo dispuesto en el Acuerdo 378 de 2009, son criterios de la política pública:

3.1. Equidad y democratización de oportunidades productivas. *Se promoverán acciones que procuren el acceso de todas las personas a las condiciones que permitan garantizar sus derechos económicos fundamentales.*

[...]

3.4. Priorización de sectores productivos. Identificación y priorización de sectores productivos de acuerdo con su capacidad de generación de empleo productivo, dinámica de la demanda interna y externa que enfrentan, *generación de valor agregado, recursos disponibles, organización y capacidad de contribuir al desarrollo tecnológico de la ciudad y el país.*


[...]

3.7. Cooperación internacional. *Se estimularán y articularán programas de apoyo internacional al desarrollo de la Política Distrital de Productividad y Competitividad y Desarrollo socioeconómico de Bogotá, D.C. [...]*

Artículo 6º. Visión prospectiva al año 2038. *En el año 2038 Bogotá D.C., se habrá consolidado como la ciudad colombiana con las siguientes características:*

6.2. Centro internacional de negocios. *Bogotá D.C., operará como una ciudad global y como centro internacional financiero y de negocios y procurará ser creciente centro de transacciones directas con los mercados mundiales. Ayudará a la competitividad de sus empresas, conectada con la región, con el resto del país, el continente y el mundo, y, convertida en uno de los principales destinos del turismo y de inversión en América Latina. Lo-*



 CONCEJO DE BOGOTÁ, D.C.	PROCESO GESTIÓN NORMATIVA	CÓDIGO: GN-PR001- FO1
	PRESENTACIÓN PROYECTOS DE ACUERDO	VERSIÓN: 00
		FECHA: 04 DIC. 2015

grará construir y mantener la infraestructura requerida, por sus facilidades para hacer negocios y ser atractiva para los tomadores de riesgos bancarios, bursátiles y comerciales.

Artículo 7º. Enfoque conceptual. La política tiene como propósito el mejoramiento de la calidad de vida de las personas y su bienestar. La finalidad del desarrollo económico es la gente; por tanto, las personas son el punto de partida y llegada del desarrollo, teniendo en cuenta sus diversidades.[...]

7.2. La globalización y la sociedad del conocimiento. Bogotá y su región circundante se constituirán como espacio de primer orden en la escena mundial y latinoamericana, y aprovecharán los espacios de la globalización como una oportunidad para su desarrollo integral, no obstante, la reducción de la capacidad de regulación del Estado-nación sobre los flujos económicos inducidos por la globalización” (subraya fuera de texto).

Decreto 437 de 2016. “Por el cual se modifica la Estructura Organizacional de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico.”

“ARTÍCULO 1º. OBJETO.- La Secretaría Distrital de Desarrollo Económico es un organismo del Sector Central con autonomía administrativa y financiera que tiene por objeto orientar y liderar la formulación de políticas de Desarrollo Económico de las actividades comerciales, empresariales y de turismo del Distrito Capital, que conlleve a la creación o revitalización de empresas, y a la generación de empleo y de nuevos ingresos para los ciudadanos y ciudadanas en el Distrito Capital.

ARTÍCULO 2º. FUNCIONES.- La Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, tendrá las siguientes funciones básicas:
[...]


B. Liderar la política de competitividad regional, la internacionalización de las actividades económicas, las relaciones estratégicas entre los sectores público y privado y la asociatividad de las distintas unidades productivas” (subraya fuera de texto).

4. Competencia

Decreto Ley 1421 de 1993

“Artículo 12. Atribuciones. Corresponde al Concejo Distrital, de conformidad con la Constitución y la Ley:



 CONCEJO DE BOGOTÁ, D.C.	PROCESO GESTIÓN NORMATIVA	CÓDIGO: GN-PR001- FO1
	PRESENTACIÓN PROYECTOS DE ACUERDO	VERSIÓN: 00
		FECHA: 04 DIC. 2015

1. *Dictar las normas necesarias para garantizar el adecuado cumplimiento de las funciones y la eficiente prestación de los servicios a cargo del Distrito”*

5. Impacto Fiscal

Este proyecto no tiene impacto fiscal en los términos previstos en el artículo 7° de la Ley 819 de 2003. Los recursos que se requieren hacen parte del programa “Fundamentar el Desarrollo Económico en la generación y uso del conocimiento para mejorar la competitividad de la Ciudad Región”. El proyecto más pertinente es: “1021: Posicionamiento local, nacional e internacional de Bogotá” que tiene como propósito “el aumento de las exportaciones y la atracción de la inversión extranjera directa en la ciudad a 2019; y su propósito es el contribuir en la internacionalización del entorno empresarial de la ciudad”


6. Conclusión

Es muy importante tener presente que desde la misma teoría económica se ha identificado el nuevo papel que deben jugar las ciudades en el marco de una economía globalizada. En ese orden de ideas, es importante que la Administración Distrital tome un papel en la economía local. Impulsar las exportaciones es una tarea prioritaria dada la tendencia decreciente que muestran las ventas externas desde 2011. Este objetivo requiere que se consolide una estructura productiva que responda a los requerimientos de mercados exigentes. En el proceso se puede ganar valor agregado y competitividad, lo que repercute en la generación de empleo e ingreso interno.

El canal institucional de apoyo a empresarios con potencial exportador planteado en esta iniciativa contribuye a desarrollar y poner en práctica planteamientos hechos en normas distritales previas como el Acuerdo 378 de 2009 “*Por medio del cuál se establecen los lineamientos generales de la Política Pública de Productividad, Competitividad y Desarrollo Socio económico de Bogotá D.C.*”. Allí se planteó la necesidad de apoyar la ampliación y diversificación de mercados para las empresas o sectores que tienen el potencial de ser competitivos en el comercio regional, nacional e internacional. También el Decreto 064 de 2011 resalta la necesidad de promover el crecimiento económico y el posicionamiento competitivo de Bogotá.

La labor de la Secretaría de Desarrollo Económico desde su creación ha llevado a consolidar estrategias valiosas como los acuerdos con otras entidades como ProColombia o la Cámara de Comercio de Bogotá. También ha desarrollado, en cumplimiento de sus funciones, mecanismos para apoyar a los posibles exportadores de la ciudad. La Ruta Expor-



 CONCEJO DE BOGOTÁ, D.C.	PROCESO GESTIÓN NORMATIVA	CÓDIGO: GN-PR001- FO1
	PRESENTACIÓN PROYECTOS DE ACUERDO	VERSIÓN: 00
		FECHA: 04 DIC. 2015

tadora, ya descrita en esta exposición de motivos, es un ejemplo de ello. Las herramientas que hacen parte de esa ruta son instrumentos valiosos para fomentar las ventas externas de la ciudad. Es por eso que se considera necesario institucionalizar esas herramientas que son resultado del trabajo de varios años en el sector de desarrollo económico y que contribuyen a apoyar las potencialidades de los empresarios locales.

7. Referencias

AL - Invest 5.0. (23 de Marzo de 2018). *AL - Invest 5.0*. Obtenido de <http://www.alinvest5.org/index.php?lang=es>

BAIT. (23 de Marzo de 2018). *BAIT*. Obtenido de <http://www.bait.org.ar/>

CAINCO. (23 de Marzo de 2018). *Cainco, Cámara de Industria, Comercio, Servicios y Turismo de Santa Cruz*. Obtenido de <http://www.cainco.org.bo/index.php?r=web/Noticia&id=6&idN=1280>

Consejo Federal de Inversiones. (23 de Marzo de 2018). *Consejo Federal de Inversiones*. Obtenido de <http://cfi.org.ar/institucion/historia-y-carta-de-constitucion/>

Delgado, S. (17 de Noviembre de 2017). *Biológicamente*. Recuperado el 9 de Abril de 2018, de <https://www.biologicamente.es/que-es/el-pescado-bio/>

Evaluando Software. (8 de Marzo de 2016). *Sala de Lectura*. Recuperado el 5 de Abril de 2018, de BPO: ¿Qué es Business Process Outsourcing?: <http://www.evaluandosoftware.com/bpo-que-es-business-process-outsourcing/>


Expotrónica. (23 de Marzo de 2018). *Expotrónica, Apuesta a la tecnología, motor de la industria*. Obtenido de <http://www.expotronica.com.ar/>

Fundación Sadosky. (2017). *Fundación Sadosky, investigación y desarrollo en TIC*. Obtenido de <http://www.fundacionsadosky.org.ar/jornada-bait-2017/>

Ministerio de Comercio Industria y Turismo - Procolombia. (2016). *Acuerdo Comercial Colombia Costa Rica*. Bogotá.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Procolombia. (2016). *TLC Colombia - Corea del Sur*. Bogotá.



 CONCEJO DE BOGOTÁ, D.C.	PROCESO GESTIÓN NORMATIVA	CÓDIGO: GN-PR001- FO1
	PRESENTACIÓN PROYECTOS DE ACUERDO	VERSIÓN: 00
		FECHA: 04 DIC. 2015

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo - Proexport Colombia. (2012). *Abecé del TLC Colombia - Estados Unidos*. Bogotá.

Neira, A. (2012). El TLC de Colombia EFTA y la economía bogotana (caso Suiza). *Cuadernos de Desarrollo Económico #13*, 45 - 46.

Observatorio de Desarrollo Económico. (2016). *¿Cómo le fue a la economía bogotana en el 2016?* Bogotá: Secretaria de Desarrollo Económico.

Observatorio de Desarrollo Económico. (2018). *Informe Estadístico de Exportaciones*. Bogotá: Secretaria de Desarrollo Económico.

ProCórdoba. (23 de Marzo de 2018). *ProCórdoba. Agencia para la promoción de las exportaciones*. Obtenido de <http://www.procordoba.org/quienes-somos-4277.html>

Proexport Colombia. (2012). *Abecé TLC Colombia-Chile*.

Proexport Colombia. (2012). *Abecé del TLC Colombia-Canadá*.

Proexport Colombia. (2012). *Abecé del TLC Colombia-Estados Unidos*.

Proexport Colombia. (2012). *OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS COLOMBIA - UNIÓN EUROPEA*.


Saldías, C. (2011). Ciudad, globalización y desarrollo. *Cuadernos de Desarrollo Económico*, 5-10.

Saldías, C. (2011). Ciudad, globalización y desarrollo. *Cuadernos de Desarrollo Económico*.

Secretaría de Desarrollo Económico. (2018). *Respuesta a derecho de petición con Radicado 2018EE3005*. Bogotá.

Cordialmente,



 CONCEJO DE BOGOTÁ, D.C.	PROCESO GESTIÓN NORMATIVA	CÓDIGO: GN-PR001- FO1
	PRESENTACIÓN PROYECTOS DE ACUERDO	VERSIÓN: 00
		FECHA: 04 DIC. 2015

MARÍA FERNANDA ROJAS MANTILLA
 Concejal de Bogotá D.C - Vocera

MARIA CLARA NAME RAMIREZ
 Concejal de Bogotá D.C

HOSMAN YAITH MARTINEZ ROMERO
 Concejal de Bogotá D.C


EDWARD ANIBAL ARIAS RUBIO
 Concejal de Bogotá D.C

LUCIA BASTIDAS UBATE
 Concejala de Bogotá D.C

JORGE TORRES CAMARGO
 Concejal de Bogotá D.C

Proyecto de Acuerdo No __ de 2018



 CONCEJO DE BOGOTÁ, D.C.	PROCESO GESTIÓN NORMATIVA	CÓDIGO: GN-PR001- FO1
	PRESENTACIÓN PROYECTOS DE ACUERDO	VERSIÓN: 00
		FECHA: 04 DIC. 2015

“Por medio del cual se establecen lineamientos para consolidar un canal institucional de apoyo para los empresarios con potencial exportador”


En ejercicio de sus atribuciones constitucionales y legales y, en especial, de las que le confieren el numeral 1 del artículo 12 del Decreto Ley 1421 de 1993,

Artículo 1. El presente Acuerdo tiene como objeto establecer los lineamientos para consolidar un canal institucional de apoyo para los empresarios con potencial exportador que permita facilitar y promover la venta externa de los bienes y servicios que se generan en la ciudad.

Artículo 2. La Secretaría Distrital de Desarrollo Económico consolidará un canal institucional de apoyo para los empresarios con potencial exportador considerando los siguientes lineamientos:

1. Las medianas, pequeñas y microempresas tendrán preferencia para el acceso al canal institucional de apoyo a los empresarios con potencial exportador.
2. El canal contará con una convocatoria amplia para los empresarios que deseen insertarse en mercados internacionales.
3. Esta convocatoria debe ser ampliamente difundida por distintos canales de comunicación de manera que llegue a una importante cantidad de interesados.
4. A través del canal se aplicarán mecanismos para seleccionar a las empresas que se presenten a las convocatorias.
5. Se realizarán procesos de capacitación encaminados a dar a conocer procedimientos y trámites para la exportación, condiciones de los mercados internacionales, temas específicos de los tratados de libre comercio firmados por el país, y los demás temas que en la entidad se consideren pertinentes.
6. Se prestará asesoría a los empresarios para que puedan adecuar su oferta a los requerimientos de los mercados internacionales.
7. Se brindará asesoría a los empresarios para que puedan posicionar sus productos y servicios.
8. Como fase final del canal de apoyo se realizarán actividades para apoyar la consolidación de las ventas internacionales de los empresarios involucrados tales como encuentros con posibles compradores externos.



 CONCEJO DE BOGOTÁ, D.C.	PROCESO GESTIÓN NORMATIVA	CÓDIGO: GN-PR001- FO1
	PRESENTACIÓN PROYECTOS DE ACUER- DO	VERSIÓN: 00
		FECHA: 04 DIC. 2015

Artículo 3. La Administración Distrital llevará un control de los resultados alcanzados con el canal institucional de apoyo para los empresarios. Esa información deberá ser publicada en la página web de la entidad y deberá entregarse un informe anual al Concejo sobre el avance y resultados del desarrollo de este Acuerdo.

Artículo 4. La Administración podrá, si lo considera conveniente, buscar alianzas o articular acciones con socios estratégicos que le permitan cumplir el presente Acuerdo.

Artículo 5. El presente acuerdo rige a partir de la fecha de su publicación.

PUBLÍQUESE Y CÚMPLASE

Dado en Bogotá a los ____ días del mes de _____ de dos mil dieciocho (2018)

