

Avanza la negociación del TLC con Canadá

La semana del 25 de noviembre al 1 de diciembre se celebró la IV Ronda de negociaciones del Tratado de Libre Comercio que adelantan Colombia y Perú con Canadá, en Lima, Perú. En esta oportunidad se evidenciaron importantes avances los cuales resultaron en el cierre de varias mesas de negociación, a saber: obstáculos técnicos al comercio, cooperación, compras públicas, facilitación del comercio, medio ambiente, comercio electrónico, política de competencia, telecomunicaciones y defensa comercial, entre otros.

Vale la pena señalar que ambos países tenían como objetivo que la IV ronda de negociaciones fuera la del cierre de negociación. Sin embargo, los desbalances de negociación entre Colombia y Canadá, impidieron que este objetivo se cristalizara.

Si bien, no hay todavía agenda prevista para la siguiente ronda, se espera que durante el primer trimestre del 2008 culmine este proceso de negociación, en particular en lo

que corresponde a las mesas de acceso a mercados, para bienes industriales y agrícolas, reglas de origen, inversión, servicios financieros y asuntos institucionales. De tal forma, que el país continúe con su proceso de inserción a los mercados internacionales, a través de la suscripción de acuerdos comerciales con otros países.

Es importante recordar que el sector palmero colombiano tiene especial sensibilidad en relación con las negociaciones del TLC con Canadá, en la medida en que ese país es un importante productor y exportador de semillas oleaginosas, aceites y grasas, principalmente, colza o canola, productos todos ellos que compiten de manera directa con el aceite de palma nacional.

En ese sentido, Fedepalma continuará haciendo un seguimiento a la evolución de estas negociaciones con Canadá, así como a las demás que Colombia viene adelantando de manera paralela con la Unión Europea y la Asociación Europea de Libre Comercio, AELC, conformada por Suiza, Islandia, Noruega y Liechtenstein.

➡ El Sena, un aliado en capacitación y empleo

los centros se tienen unidades especializadas en el tema, donde hay personas con experiencia en la identificación de ideas de negocios, en la estructuración de un plan de negocios, de tal manera que pueden apoyar a los interesados para acceder a recursos de crédito, bien sea por medio del Fondo Emprender del Sena o con otras entidades de fomento.

De hecho, dentro de los programas de formación, el Sena tiene como tema transversal el emprendimiento, es decir, todas las personas que se capacitan en la entidad, salen preparadas para formar empresa.

También se tienen unidades de emprendimiento en cada una de las regionales y hay convenios con universidades para extender este esquema. Allí se encargan de brindar el apoyo para la formulación de un plan de negocios, con todo el estudio requerido, como investigación de mercados, análisis financiero, sostenibilidad, entre otros.

Esos proyectos son formulados, básicamente, para que el Sena los apoye con recursos del Fondo Emprender o

para que sean presentados a las diferentes incubadoras de empresas.

Algunas de las ideas que se han impulsado en el campo tienen que ver con cría de ganado, procesamiento de frutas y hortalizas, bloques de construcción aprovechando la sal, la arena de mar y el agua marina, entre otros.

En cuanto a las perspectivas, indicó que se quiere seguir apoyando el programa de Jóvenes Rurales que hoy hace presencia en 957 municipios para mejorar la productividad en el campo. Este programa tiene un presupuesto anual de \$50.000 millones. También está el programa de atención a población desplazada que cuenta con cerca de \$16.000 millones.

Por eso la invitación a los empresarios palmeros es para que se acerquen a las diferentes regionales o centros del Sena más cercanos a la plantación o ingresen a la página web del Sena y hagan uso de los diferentes servicios que la entidad presta a las empresas aportantes. 