V Seminario Capacitación para Periodistas sobre TLC
Bogotá, Mayo 21 de 2005
Énfasis: Acceso a Mercados y Servicios Transfronterizos

8:00 a.m. – 9:00 a.m.	Presentación "Proceso de Negociaciones TLC Centroamérica - Estados Unidos". Anabel González, Jefe de Negociaciones de Costa Rica del TLC Centroamerica y Estados Unidos.
9:00 a.m. – 10:00 a.m.	Presentación "Estado Actual de la Negociación TLC" Hernando José Gómez – Jefe Equipo Negociador de Colombia
10:00 a.m. – 10:30 a.m.	Café
10:30 a.m. – 11:15 a.m.	Presentación "Servicios transfronterizos", Gabriel Duque – Coordinador mesa servicios transfronterizos del TLC
11:15 a.m. – 12:00 m	Presentación "Acceso a mercados-bienes industriales", Jairo Montoya – Coordinador mesa acceso a mercados del TLC
12:00 a.m. – 2:00 p.m.	Almuerzo
2:00 p-m. – 4:00 p.m.	Intercambio de experiencias empresariales con énfasis en el mercado de Estados Unidos: Achiras de Colombia, HB Estructuras Metálicas, Flores Suasuque y Clínica el Country.
4:00 p.m. – 5:00 p.m.	Conversatorio y Conclusiones.

Anabel González, Jefe de Negociaciones de Costa Rica en el Tratado de Libre Comercio entre los Centroamericanos y Estados Unidos, hizo una intervención clara y concreta sobre los aspectos generales de esta negociación e hizo énfasis en los temas objetivo de este seminario.

Por su parte, el Jefe del Equipo Negociador Colombiano hizo una presentación sobre los avances de la negociación y profundizó en los resultados obtenidos en la IX Ronda de negociaciones del TLC con los andinos. La presentación en esta oportunidad fue muy detallada con aspectos puntuales y detallados, los cuales le dan una ubicación más real al periodista sobre el estado de las negociaciones.

Posteriormente, Gabriel Duque, Negociador Internacional coordinador de la mesa de servicios transfronterizos, explicó de forma didáctica y clara los aspectos relevantes de esta mesa y explicó el avance de la misma después de transcurridas nueve rondas.

Luego, Jairo Montoya, Negociador Internacional, coordinador de la mesa de acceso a mercados en bienes industriales, explicó de forma didáctica en que estado está el intercambio de ofertas y los movimientos en las distintas canastas y el avance de las rondas hasta ahora realizadas.

En la jornada de la tarde se hizo un foro entre empresarios, periodistas y el jefe de negociaciones de Colombia. Los invitados fueron Ernesto Vélez, Socio-Gerente de Flores Suasuque y Presidente de la Junta Directiva de Asocolflores; Felipe Baptiste Lievano, Presidente Administradora Clínica Country S.A.; Sandra María Vélez, Directora Administrativa y Isabel Cristina Vélez, Directora de Presupuesto de HB Estructuras Metálicas, con el propósito que explicarán sus experiencias empresariales y sus expectativas frente al TLC con Estados Unidos, el cual resultó un ejercicio muy interesante e ilustrativo sobre las oportunidades reales que tienen nuestros empresarios.

Al evento asistieron un total de 62 periodistas que sumados a los asistentes por parte del Ministerio de Comercio y otros organismos nos da un total de 75 asistentes.

Objetivos generales del Taller. Objetivos específicos.

El objetivo impuesto que era el de capacitar a los periodistas, especialmente los regionales, para que cada vez trabajen más notas periodísticas sobre el TLC con conceptos claros y con herramientas sólidas que les permitan tratar el tema con seriedad y de esta manera no se dejen utilizar por sectores que quieren proteger sus intereses particulares por encima de los generales, se cumplió.

En esta oportunidad se les dio una visión más clara de los temas de acceso a mercados y servicios transfronterizos, igualmente se logró que los empresarios contarán la realidad de sus empresas y los retos que les supone un TLC con Estados Unidos, lo cual hace que el proceso sea más creíble pues tienen casos reales.

Cada seminario cumple una función. En cada uno de ellos se destacan temas relevantes de la negociación del TLC con Estados Unidos y se cumple con objetivos específicos tales como: la capacitación, para que cada periodista conozca y comprenda en que consiste cada tema; discusión, para que los periodistas expresen sus ideas en torno al proceso de negociación; intercambio de información con los negociadores, para que cada comunicador conozca al negociador y sepa quién está al frente de cada tema y cómo se maneja la negociación; talleres de formación para que a través de ellos comprendan como se manejan los interesés y como es el proceso de una negociación de estas características; experiencias internacionales, para que conozcan de primera mano lo que ha sucedido en otros países con procesos similares; y finalmente, una sesión off the record con el Ministro, Jefe de Negociaciones, Viceministro y negociadores para que conozcan de primera mano lo que sucede en las negociaciones.

Criterios para la selección de los periodistas participantes

La selección de los periodistas se hace con base en listado de periodistas que cubren la fuentes económicas, especialmente la de Comercio Exterior, los cuales todos los días escriben notas sobre estos temas en prensa, radio y televisión. A nivel regional se escogen los periodistas que cubren diariamente la fuentes económicas, se les envía carta al director, editor económico y al periodista que cubre la fuente y ellos nos comunican quien asiste al seminario. A nivel nacional, especialmente Bogotá, igualmente se envía carta al director, editor y periodista, a este nivel se tiene una particularidad se invitan no

sólo los cubren comercio exterior, además se invitan los que cubren otras fuentes económicas, para que de medios importantes puedan asistir tres o cuatro periodistas. En Bogotá, se invitan a todos los medios sin distingo, no se excluye a nadie.

Igualmente, se tienen en cuenta los jefes de prensa de otras entidades públicas y de gremios económicos privados.

La participación a los seminarios ha sido masiva y siempre han mostrado interés y agradecimiento por propiciar este tipo de eventos, especialmente los periodistas regionales quienes han manifestado que son oportunidades únicas las que se les esta ofreciendo.