Reunión: Taller Creación de Opciones
Fecha: Jueves 3 de junio de 2004
Lugar: Club Militar

Asistentes:

NOMBRE	ENTIDAD	EMAIL
Carlos Jurado	Academia Nacional de Medicina	carlosjurado@javeriana.edu.co
Yudira Zapata	Universidad EAFIT	yzapata1@eafit.edu.co
Nicolás Osorio	ATAC	nosorio@atac.aero
Alvaro Longaray	Procuraduría	alongaray@procuraduria.gov.co
Sonia Rodríguez	Asomedios	sru_asomedios@cable.net.co
Camilo Casas	Analdex	camilocasas.analdex@cable.net.co
Juan Blanco	CNTV	jblanco@cntv.org.co
Silvia Vanegas	Camacol	silviav@camacol.org.co
Germán Zarama	Fenalco	germanzarama@fenalco.com.co
Héctor Gutiérrez	Aciem	hgutierrez@generalfirecontrol.com
Osmar Ricardo Martínez	SCA	osmarmartinez@mixmail.com
Francisco de P. Gómez	Andi	fgomez@andi.com.co
Fredy Vanegas	Cide	fvxlestat@hotmail.com
Mario Ibañez	HR Jairo Martínez	ibanezmr@col.com
Martha Lucía Jara	Sociedad Colombiana de Ingenieros	sciprensa@sci.org.co
Sandra Abreu	Corporación Colombia Digital	sandraabreu@colombiadigital.net
Silvia Echeverri	Fondo de Promoción Cinematográfica	silviaecheverri@proimagenescolombiia.com
Catalina Niño	Convenio Andrés Bello	cnino@cab.int.co
Luis Betancur	Anato	lbetancur@anato.org
Paula Delgadillo	Universidad del Rosario	pdelgadi@urosario.edu.co
Gustavo Sosa	OISS	gsosaroatan@etb.net.co
Sandra Pinzón	Fedesoft	exportaciones@fedesoft.org
Laura Pimiento	Asomedios	lvpimiento_asomedios@cable.net.co
Jaime Gnecco	Cámara de Representantes	sonygnecco@hotmail.com
Erika Aguilar	Cámara de Representantes	peltagueus_1@hotmail.com
Danilson Guevara	Cámara de Representantes	danilsonbogota@hotmail.com
Víctor Sánchez	Cide	cidecolombia@lycos.es

Marcela Cifuentes	Acicam	acicam.bogota@etb.net.co
Diana Rojas	Acicam	acicam.mercados@etb.net.co
Antolín España	Sociedad Colombiana de Arquitectos	antolin@etb.net.co
Jairo Tiusabá	Ministerio de Comercio, Industria y Turismo	jairotiusaba@mincomercio.gov.co
Catalina Gaviria	Ministerio de Comercio, Industria y Turismo	catalinag@mincomercio.gov.co

Asuntos Tratados:

Nombre del Asunto: Visas

Comentarios:

JAIRO TIUSABÁ
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
Cómo quedó planteado el asunto de visas.
Cómo podríamos llevar el asunto a la mesa de negociación.
Lluvia de ideas.
Discusión de opción por opción propuesta.
Determinar cuáles tienen mayor viabilidad.
El papel del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo es el de facilitadores, no guiarlos hacia algún punto específico, no fijar posición sino que ustedes sean los que fijen la misma.
Lograr un compromiso de transparencia y eficiencia en los procedimientos de otorgamiento de visas para facilitar los viajes de colombianos relacionados con oportunidades de negocios de transparencia es el interés de Colombia.
El interés de EE.UU. es no comprometer temas migratorios por mandato del Congreso.
A Colombia le interesa el tema y es una inquietud de todos los sectores de servicios, aunque no va a haber un capítulo aparte de movimiento de personas.
Es un tema transversal que no sólo afecta a esta mesa en particular.
Para la parte de servicios éste es un tema fundamental y siempre ha ido en esta mesa de comercio transfronterizo de servicios, pero para todas las mesas temáticas es de especial trascendencia.
En Cartagena la orden era que cada mesa dijera que el asunto de visas es importante.
No dijeron de una vez no ante el planteamiento del asunto en la mesa de negociación pero sí que era complicado, que no podían tocar temas migratorios.
Colombia hizo la salvedad que no era migración sino desplazamiento temporal

Entre los asistentes se plantearon las siguientes consideraciones:
Es un tema fundamental en el que el tratado debe llegar a un punto concreto.
Buscar una manera para que las pymes tengan un acceso al mercado de EE.UU. que no sólo se limite a las grandes empresas.
EE.UU. ha manifestado que a través de los acuerdos comerciales pretenden que se expandan las economías que son parte, pero esto no puede darse si no se facilita el desplazamiento de los proveedores de servicios e inversionistas.
Se mencionó el caso de Carvajal, empresa a la que le negaron la visa a su representante legal.

JAIRO TIUSABÁ
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
El tema le aplica a grandes y pequeñas empresas.
Robert Vastine en una videoconferencia trasmitida en mayo durante el seminario de servicios transmitió el mensaje de que el sector privado presione por el tema de desplazamiento de personas de negocios hacia EE.UU., ya que a ellos les interesa el tema en aras de facilitar el comercio.
Recomienda que se haga lobby ante el congreso para presionar el tema.

SONIA RODRÍGUEZ
Asomedios
La posición de la mesa es el desplazamiento temporal de personas, lo cual no es tema migratorio.
Hay que ratificar esta posición en esta reunión.

JAIRO TIUSABÁ
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
En los acuerdos ya negociados por EE.UU. hay un capítulo que hace referencia al desplazamiento de personas.
Colombia ha elaborado una propuesta de movimiento de personas que todavía no se ha presentado en ALCA, que básicamente lo que busca es facilitar el desplazamiento de personas de negocios así como de técnicos, profesionales y otros.
Reitera la necesidad de hacer una lluvia de ideas, de todas las posibilidades, y luego hacer una evaluación de la pertinencia y viabilidad de cada una.

FRANCISCO DE PAULA GÓMEZ
Cámara Farmacéutica de la Andi
Clarificar el tema de los cupos. Qué se ha pensado con respecto al tema de cupos.

JAIRO TIUSABÁ
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
Lo que Chile recibió fue 1400 cupos para 4 profesiones específicas, de los 65.000 que anualmente da EE.UU. en la OMC.
Es el interés de Colombia lograr cupos?

Uno de los asistentes señaló que el asunto de los cupos siempre está restringido por profesiones. Establecer un tipo de cuestionario que cada tipo de persona debe llenar y que debe cumplir, de tal forma que automáticamente EE.UU. le apruebe la visa.

Requisitos que exige EE.UU. son muy complicados. Entre éstos se encuentra ventas de más de 1 millón de dólares, más de 5.000 empleados, etc. Estos requisitos muchas empresas no lo cumplirían, como las pymes. También debe tenerse en cuenta que estamos hablando de exportación de personas, pues a través de ellas se exporta un servicio. Podemos tratar de incluir que los procesos para el otorgamiento sean mucho más flexibles.

SILVIA VANEGAS
Camacol

El procedimiento es cómo podemos fortalecer el tema para poder llevarlo a la mesa. Pero es a través de argumentos sólidos que debemos plantearlo.
Qué obtengo yo con un tratado de libre comercio aperturista pero que no me facilita desplazarme a EE.UU. a cerrar negocios.

JAIRO TIUSABÁ
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
Debemos continuar con la lluvia de ideas y luego pasar a estructurar opciones.

Uno de los asistentes manifestó lo siguiente:
Los americanos podrán venir a escoger a quiénes sean más competitivos.
Soy pesimista con respecto a la posición del gobierno colombiano con respecto a esto.
Como es un tema de seguridad nacional para EE.UU. se hace entonces complicado.
El tema de las pymes lo ve muy poco cubierto.

JAIRO TIUSABÁ
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
No es política de inmigración.

CAMILO CASAS
Analdex
El tema de visas es un problema grave.
Independiente de que EE.UU. diga que no lo va a negociar, y pese a la mesa de trabajo conformada por la Chancillería y la Embajada de EE.UU., Colombia debe tratar de exigir una posición firme a través de la apertura de una mesa de movimiento de personas.
Sugiere ser más agresivos, trabajar el tema desde dos puntos de vista: visas de negocios y visas de turismo.

SILVIA VANEGAS
Camacol
Serían tres temas: negocios en curso, posibilidad de nuevos negocios (apertura de mercados) y visas de turismo.

FRANCISCO DE PAULA GÓMEZ
Cámara Farmacéutica de la Andi
Tenemos que entender que EE.UU. tiene prioridades que tienen que ver con su seguridad y su política.
La sola posibilidad de poner una mesa o de permitir que profesionales vayan a prestar sus servicios puede limitar la entrada de otro tipo de personas como los turistas.

CARLOS JURADO
Academia Nacional de Medicina
Hay unas herramientas internacionales para la adquisición de visas, hay normas que ya podemos tener en cuenta.

YUDIRA ZAPATA
Eafit

Tanto en empresas grandes como pequeñas los negocios funcionan sobre la marcha, lo cual implica viajes inmediatos y que requieren respuestas automáticas para poder que haya negocios. Nuestra contraparte no nos va a esperar.
Los cupos es peligroso porque todos se pueden concentrar en una sola profesión. Más bien que se den visas por sectores y por negocios (procedimientos, no cupos).
Estar pendiente de la parte del régimen tributario.

MARTHA LUCÍA JARA
Sociedad Colombiana de Ingenieros
Si EE.UU. acepta la mesa de servicios transfronterizos, implícitamente tiene que aceptar una mesa de movimiento de personas.
Es mejor proponer un sistema en el cual una sección de la Embajada de EE.UU. se encargue específicamente de este punto, de visas temporales de negocios, no migratorias.

NICOLAS OSORIO
Atac
Cómo se manejó el tema en el caso de México en Nafta, tomar como ejemplo la experiencia de ese país.

SONIA RODRÍGUEZ
Asomedios
Que EE.UU. haga un registro previo de empresas que tuvieran visas preaprobadas.

Uno de los asistentes anotó que muchos de nuestros empleados no son profesionales, son por ejemplo técnicos y también requieren desplazarse a otro país para, por ejemplo, dar soporte técnico, pero que experimentan múltiples obstáculos para obtener una visa.

HÉCTOR GUTIÉRREZ
Aciem
Uno de los problemas más latentes es que así la persona sea el presidente de la empresa, no se dicen las razones de por qué se niega una visa.
Debe haber un organismo que trate de pelear este asunto, mediante un mecanismo de revisión.

Uno de los participantes de la reunión expresó que esta situación da inestabilidad a los negocios. Nadie en EE.UU. le da garantía de que van a extenderle a uno como persona de negocios la visa.
Crear un mecanismo que nos dé tranquilidad de que no vamos a tener problemas a futuro de renovar nuestra visas y que no vamos a tener que abandonar nuestras inversiones, estabilidad de permanencia.

SILVIA VANEGAS
Camacol
Eso se denomina garantía de inversión.

Un asistente explicó que en Europa las cámaras de comercio de los países tienen esa función en la cual uno se puede registrar.
Sugiere entonces que las cámaras de comercio manejen el tema de control de empresa, garantía de calidad de profesional; esta es una forma de generar credibilidad.
Si generamos un nivel de calificación, podemos obtener garantías.
También señalaron que hay que desagregar las cámaras (las designadas por el gobierno).

El hecho de estar registrado en una ya da un aval de que ejerzo una actividad de negocios.
Existen otras cámaras que manejan intereses gremiales, que no son de obligatoria afiliación. Esta última es más delicada porque hay gente y personas que pueden permear su calidad.
También surgió la idea de que la empresa sea quien garantice que su empleado va a regresar a Colombia.
Incluir una póliza para una persona natural no es muy ventajosa.
El registro o una lista de requisitos debe ser discriminada por el tamaño de las empresas.
Que uno pueda presentar papeles cuando va a hacer un negocio de tal forma que cuando tenga que viajar ya tenga la visa (previsa).

SONIA RODRÍGUEZ
Asomedios
Yo dije que un registro en la Embajada de EE.UU. para personas y empresas, de tal forma que si uno ya está en una lista, cuando vaya a pedir la visa el procedimiento sea más expedito porque ya me conocen, ya tienen un registro de mi empresa o de mí como persona natural.

Uno de los asistentes manifestó que la previsa está totalmente descartada desde el punto de vista de EE.UU.
Se sugiere pensar como gremios darles a EE.UU. unas herramientas de seguridad, que garanticemos que las personas que se presentan a solicitar una visa sean personas que tengan el aval de Colombia.

JAIRO TIUSABÁ
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
Lo que dijo Camilo Casas sí es una opción, proponer una mesa que trabaje el tema.
Quiero que con toda esta discusión generemos opciones de cómo se puede tratar el tema en la negociación.

Entre los asistentes surgió la idea de dividir los tema en dos o tres segmentos. La concepción ideal de lo que queremos sea el tema de visas, propuestas de procedimientos para llegar a un sentido práctico en esto (pedir que haya una mesa de negociación de movimiento de personas porque lo demás no sirve si no hay movilidad).

SILVIA VANEGAS
Camacol
El sentimiento del grupo negociador de EE.UU. es no abordar asuntos migratorios. Si Colombia les da argumentos, cómo van a manejar esto ellos.

JAIRO TIUSABÁ
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
La idea es generar opciones que sean factibles de llevar a la mesa.
La definición del tema no es a nivel de la mesa de comercio transfronterizo, es algo que el *chief* debe definir para llevarle a su contraparte, en este caso Regina Vargo.
Con Perú y Ecuador también debemos coordinar este asunto.
Es un tema transversal a todas las mesas.

YUDIRA ZAPATA
Eafit
Qué se entiende por tema migratorio?

JAIRO TIUSABÁ
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
EE.UU. lo que argumenta frente al tema migratorio es cómo garantizan que entra un terrorista y no un empresario. No quedó nada concreto después de la I ronda en Cartagena. Ese fue el argumento que pusieron sobre la mesa. Ellos lo llaman migratorio pero para Colombia no lo es.
Mirar qué son opciones y qué son instrumentos.

CAMILO CASAS
Analdex
Aclaró que lo de registro actualmente se hace, y citó el caso de la Cámara Colombo-americana.

FRANCISCO DE PAULA GÓMEZ
Cámara Farmacéutica de la Andi
Hay que definir el objetivo frente al tema de movimiento de personas.
Si el objetivo es que los colombianos puedan ir a hacer negocios, y si todos estamos de acuerdo en eso, el siguiente paso es definir los instrumentos. Si no lo hacemos así, el trabajo que estamos haciendo será poco fructífero. Lograr que EE.UU. diga que hablemos del tema y luego sí definir instrumentos.

Dentro del público se planteó que una opción es argumentar que si EE.UU. quiere mesa de telecomunicaciones y otra de servicios financieros entonces Colombia tiene razones para pedir una mesa de movimiento de personas.

JAIRO TIUSABÁ
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
Si EE.UU. dice que no abre mesa de movimiento de personas cuál seria nuestra siguiente opción?

CAMILO CASAS
Analdex
Tema comercial y político son los dos ámbitos de la negociación.
En movimiento de personas se tiene que mandar la agenda al tema de política.
Pedir la mesa es un mecanismo de presión.
Paralelamente con el Departamento de Estado debe hablarse para exponer nuestra problemática.

JAIRO TIUSABÁ
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
No llamarla como mesa de movimiento de personas.

CAMILO CASAS
Analdex
Entonces llevarla como un trabajo a realizar con el Departamento de Estado.
Que no caigamos en la posición de decir que no va a haber mesa de movimiento de personas porque el Congreso de EE.UU. desautorizó al USTR de negociar temas migratorios.
Si no tenemos el espacio debemos crearlo por otro lado. No obstante, debemos ser muy agresivos.

Uno de los asistentes sugirió que hay que mostrarles los beneficios que hay, cuánta plata deja el sector turístico en EE.UU., es decir, los turistas colombianos que van de vacaciones a ese país.
Debemos tener en cuenta también lo que ellos están esperando que nosotros les ofrezcamos.

CAMILO CASAS
Analdex
Vastine está haciendo en EE.UU. este trabajo de promover el tema de movimiento de personas de negocios en los acuerdos comerciales que negocie EE.UU.

JAIRO TIUSABÁ
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
En la primera ronda de Cartagena se mencionó el tema, y aunque Perú y Ecuador nos apoyan, lo expusimos más como una problemática especial de Colombia.
Es un asunto que está a nivel del *chief*.
Que no tengamos lo de la mesa como única opción. La segunda opción debe ser algo que nos dé satisfacción.
Estamos partiendo de cero, cualquier cosa que obtengamos es ganancia.
Tenemos que generar otras opciones que nos respalden en la mesa.

SONIA RODRÍGUEZ
Asomedios
Otra opción es que entre los asuntos que maneja cada mesa temática se incluya el de visas.

JAIRO TIUSABÁ
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
Para la próxima ronda se va a insistir en que se cree la mesa, y si dicen que no entonces que en cada mesa temática se incluya el asunto de visas.

FRANCISCO DE PAULA GÓMEZ
Cámara Farmacéutica de la Andi
Empezar a presionar a los negociadores de EE.UU. que el tema es desplazamiento temporal y que nada tiene que ver con el aspecto migratorio.

SONIA RODRÍGUEZ
Asomedios
Que el tema no se llame visas sino entrada temporal.

JAIRO TIUSABÁ
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
Es que hay un problema semántico.

HÉCTOR GUTIÉRREZ
Aciem
Si para EE.UU. el tema es la seguridad, para nosotros no es problema porque podemos cumplirles con todos los requisitos.

Uno de los asistentes sugirió que alguien que hubiera trabajado en el servicio diplomático podría apoyar este tema.
Conformar un comité de asesoría comercial.
También se señaló que uno de los problemas es que EE.UU. no es técnico en el proceso.
Uno de los puntos a discutir es que el trámite para obtención de visas se transforme en un proceso más técnico que aleatorio.

SONIA RODRÍGUEZ
Asomedios
Que se vaya más allá del término transparencia.
Ellos están pidiendo estabilidad jurídica en todas las mesas, entonces decirles que nosotros queremos certeza en las visas.
Que el requisito que se establezca sea transparente.
Tener derecho a llevar nueva información o sea apelación en caso de que nieguen una visa.

LUIS BETANCUR
Anato
Lo de la pre-visa está descartado. Pero que para ciertos ejecutivos se les otorgue la visa con mayor facilidad (para casos en que se requiere desplazar de un momento a otro).
Que se agilicen los procesos.

SANDRA ABREU
Corporación Colombia Digital
Quién determina que la persona necesita la visa ya ...

NICOLAS OSORIO
Atac
Se pueden presentar casos de abuso por parte de colombianos, argumentando que va a cerrar el contrato rápido.
Que existan criterios para establecer que el negocio debe cerrarse ya.

SILVIA VANEGAS
Camacol
Hay que mantener las 3 categorías dentro del objetivo propuesto.

CARLOS JURADO
Academia Nacional de Medicina
Agregar una visa de investigación y desarrollo, científica.

SANDRA ABREU
Corporación Colombia Digital
En la categoría de posibilidad de negocio, que una entidad del gobierno de ese aval de que se está llevando a cabo una negociación entre una empresa colombiana y una de EE.UU.

JAIRO TIUSABÁ
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
Alguno de ustedes tiene visa de negocios? Cuánto se demoró en pedir la visa y que se la otorgaran? Uno de los asistentes respondió que en su caso tardó una semana.

NICOLAS OSORIO
Atac
Es expedito el trámite, el problema es la discrecionalidad, el criterio para otorgar o negar una visa.

SILVIA VANEGAS

Camacol
Que la empresa colombiana sea quien responda puede generar la conformación de empresas de papel.

CARLOS JURADO
Academia Nacional de Medicina
No, la propuesta está encaminada a que sea la empresa de EE.UU. quien responda por la persona que va allá.

La persona que propuso esto explica que es mejor que la propia empresa, o sea la empresa estadounidense, garantice que el empleado extranjero que contrató una vez termine el contrato lo devuelva a Colombia.

SONIA RODRÍGUEZ
Asomedios
Podemos proponerle a EE.UU. que nosotros en Colombia les disminuimos los trámites ante nuestras autoridades para los estadounidenses que vienen a trabajar en Colombia. Sí tenemos cómo negociar una cosa que aunque no es masiva sí nos puede ayudar en la negociación.

SANDRA ABREU
Corporación Colombia Digital
Si EE.UU. dice que no a la mesa pero que nos dan cupos, qué hacemos?

JAIRO TIUSABÁ
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
Los cupos son definidos para ciertas profesiones. Toca discutir con todos los sectores y determinar cuáles tienen mayor potencial para acceder al mercado de EE.UU.

En conclusión, la lluvia de ideas permitió identificar por parte de los asistentes las siguientes alternativas frente al tratamiento del asunto de visas en la mesa de negociación con EE.UU:

1. Que el tema sea entrada temporal de personas de negocios **CONCEPTO-OPCION**
2. Cupos **OPCIÓN (ÚLTIMA OPCION)**
3. Registro para personas de negocios que deben llenar para obtener visas*****
4. Exportación de servicios, procesos más flexibles y transparentes
5. Mesa de movimiento de personas, que no sea una mesa paralela (temas: negocios, apertura de mercados, turismo): **PRIMERA Y MEJOR OPCIÓN**
6. ~~Tomar en cuenta normas internacionales **INSTRUMENTO**~~
7. Necesitamos respuesta inmediata
8. ~~Proponer analizar procedimientos para otorgar visas por sectores; también fijar tiempos para el otorgamiento de visas.~~
9. Una parte o sección de la Embajada de EE.UU. que trate sólo el tema de visas de negocios (definir qué es esto)
10. Embajada de EE.UU. tenga un listado previo de empresas*****
11. Mecanismo de revisión para denegación de visas y respuesta pronta
12. ~~Mecanismos de garantías para estabilidad de negocios y retorno mediante una póliza~~
13. Cámaras de comercio controlen las empresas que se van a desplazar*****
14. Que la empresa responda por sus empleados que necesitan desplazarse por trabajo a EE.UU.

15. Precalificación para personas y empresas*

***Son similares**