

# **GUIÓN PARA LA PRESENTACIÓN DE LA MINISTRA DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO EN EL LANZAMIENTO DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL PARA EL DESARROLLO PRODUCTIVO 2014-2018**

## **I. Los colombianos hemos superado grandes retos.**

(Primera barrera)

En los años 90, los colombianos nos atrevimos a derribar algunas barreras. Muy pocos tenían la oportunidad de salir, de compartir su talento, de vender más allá de nuestras fronteras.

Hubo dos protagonistas en ese momento: el entonces Presidente Gaviria y su Ministro de Comercio, el hoy Presidente Santos. Ambos nos permitieron abrirnos al mundo. Tuvieron la visión de crear el Ministerio de Comercio. Entramos a la OMC y logramos acceder con nuestros productos y servicios a Venezuela, Ecuador, Perú, Bolivia y México.

Multiplicamos las oportunidades para vender nuestros productos colombianos.

Ejemplos como el de Mario Hernandez nos dejan claro que sí podemos derribar cualquier barrera. Él pasó de Capitanejo, Santander, a ser el empresario con una marroquinería que compite en cinco países de la región con 62 tiendas, y genera cerca de 500 empleos.

Seguimos trabajando con nuestros vecinos pero todavía teníamos mucho que aprender para crecer, y muchos mercados por conquistar.

(Segunda barrera)

Muchos creían imposible llegar al mercado norteamericano. Entrar a un mercado con más de 300 millones de consumidores.

Era una oportunidad que generaba temores: otro idioma, otra cultura, otras reglas.

Pero nos atrevimos a desafiar esos temores, llegamos a un Acuerdo Comercial y fue así como rompimos con el mito del gigante del norte.

Hoy, desde el Huila, nuestras tilapias viajan y llegan a una mesa en Manhattan. Y allí se convierten en sushi en menos de 24 horas. Esto, gracias a la labor de empresas como Piscícola Nueva York.

También tenemos el orgullo de contar con Procaps, empresa Barranquillera, la única de América Latina que vende a empresas farmacéuticas en Estados Unidos aprovechando el TLC y la modernización de los puertos.

Y fuimos más allá. Llegamos a Europa, donde nuestras exportaciones han crecido en el último año un 10%.

(Tercera barrera)

Ya cruzamos el Atlántico. ¿Y si nos atrevemos a cruzar el océano Pacífico y llegar a Asia? Tenemos que atrevernos aún más, para mostrar de qué estamos hechos los colombianos.

Los chinos duraron 1.300 años construyendo la muralla. Nosotros la cruzamos con globos. Ya les digo cómo.

¡Por cada globo chino que entra a Colombia, nuestros amigos de Sempertex les venden 4 a los chinos!

¡Volando! ¡Atreviéndose! ¡Así es cómo se cruza la muralla China!

Y hoy estamos, compitiendo: avanzamos en la Alianza del Pacífico, y más mecanismos para cruzar y volar sobre las barreras que antes nos impedían competir y crecer.

Pero, para cruzar el océano y conquistar el Asia Pacífico, nos tenemos que preparar, hay que entrenar y fortalecernos.

El consumidor de hoy es un consumidor sofisticado, tiene mucha información, nos va a juzgar, nos va a comparar, nos obliga a competir. No hay otro camino.

Tenemos que enfocarnos en a quién queremos conquistar, a ese consumidor global que está en Colombia y está en el mundo.

### **Enfrentamos grandes retos.**

El mundo en el que aprendimos a competir cambió. Las exportaciones de nuestro país dependen en un 70% del sector minero energético. Y nuestros principales compradores están logrando autosuficiencia energética.

El consumidor también cambió. Se globalizó. Sofisticó sus hábitos de consumo. El consumidor de hoy es un consumidor global. Accede a lo mejor de la oferta mundial

mediante su dispositivo móvil. Compara. Exige. Sabe que tiene derechos y los hace valer.

La forma de producción también cambió. Cada vez más hablamos de productos “hechos en el mundo” y no en un país en particular. El 60% del comercio internacional corresponde a bienes intermedios. Las empresas dividen sin mayores problemas sus operaciones alrededor del mundo, desde el diseño del producto y la fabricación de componentes, hasta su montaje y comercialización. La mayoría de nuestros celulares dicen “Designed by...” “Assembled in...” Es la era de las denominadas cadenas globales de valor que llegó para quedarse.

El reto es, en este nuevo contexto, lograr que nuestra economía siga creciendo, con mayor competitividad, con mayor productividad y con mayor diversificación. Diversificación en términos de productos, destinos y origen.

Esto sólo lo logramos con innovación, con eficiencia, con competitividad.

## **2. La Política Industrial para el Desarrollo Productivo 2014-2018.**

Construimos esta Política Industrial a partir del trabajo conjunto con las entidades del Sistema Nacional de Competitividad e Innovación. También incluimos el trabajo del Consejo Privado de Competitividad, de la ANDI, del DNP, de las universidades, los estudios del BID y del Banco Mundial. Es producto del diálogo que hemos sostenido con ustedes.

Es una Política Industrial que debe ser entendida como un objetivo común del Estado y los empresarios nacionales. Para que, conjuntamente, desarrollemos mercados internos, y también accedamos a los 1.400 millones de consumidores a los que tenemos acceso gracias a los acuerdos de libre comercio que hemos suscrito.

Y para explicar qué es esta Política Industrial, primero voy a decir qué NO es.

### **1. *Fomentar las empresas: Política Industrial NO ES proteccionismo. Política Industrial SÍ ES fomento a las empresas para que compitan.***

Por eso, el fomento a las empresas en esta Política incluye:

1. Acceso a recursos.
2. Apoyo para innovar.
3. Trámites sencillos.
4. Diálogo.

### 1. Acceso a recursos:

Bancoldex será un Banco de Desarrollo para el Crecimiento Empresarial con acceso a recursos de la banca multilateral y nuevas líneas de acción.

Sus programas: Innpulsa Colombia, Innpulsa Mipymes y el Programa de Transformación Productiva, estarán orientados a impulsar a las empresas que, independientemente de su tamaño, cuentan con un gran potencial de crecimiento.

Este año Bancoldex desembolsó 600 mil millones a 135.000 microempresas. Para el cuatrienio serán 3 billones y 600 mil microempresas beneficiadas.

Complementariamente, para aumentar los niveles de inclusión financiera de las empresas en nuestro país, el Registro de Garantías Mobiliarias ya está en marcha.

Con este servicio, incrementa el acceso al crédito de las empresas, en especial Mipymes, al incluir un mayor conjunto de bienes muebles como garantías para amparar las obligaciones. Esta iniciativa nos llevó a escalar 19 puestos en el Doing Business del Banco Mundial.

Además, trabajamos para contar con una factura electrónica como título valor que sirva como instrumento de financiación para las mipymes. El factoring permitirá que más mipymes tengan acceso a liquidez y mejor manejo de su caja.

### 2. Apoyo para innovar:

Es un orgullo que Innpulsa sea reconocida por la Corporación Andina de Fomento por sus resultados posicionando a Colombia como el país más innovador de América Latina en el 2013. La meta a 2018 es lograr que 1.600 empresas crezcan por encima de la rentabilidad de su sector. Para lograrlo, Innpulsa contará en el 2015 con 30.587 millones de pesos.

Por su parte Innpulsa Mipymes contará en el 2015 con \$30.000 para apoyar el crecimiento de las Mipymes Colombianas a través de recursos de cofinanciación no reembolsables y líneas especiales de apoyo, para innovación empresarial y encadenamientos productivos.

El Programa de Transformación Productiva entra en una nueva fase, Vamos a recoger las enseñanzas de su operación con el fin de concentrarlo hacia dos objetivos: (i) trabajar desde las regiones con los sectores que enfrentan mayores retos y oportunidades con motivo de la suscripción de acuerdos de libre comercio para que

tengan todas las posibilidades de competir en un escenario de igualdad y (ii) focalizar su acción en las regiones y sectores con capacidad de generar mayor crecimiento y desarrollo empresarial.

Esta nueva etapa la haremos a través de una rigurosa metodología de evaluación de desempeño que permita esta diferenciación y focalización. El PTP será nuestra mejor herramienta para lograr superar los cuellos de botella y los problemas interinstitucionales a través de los Proyectos Estratégicos – PINES de la industria, de los que les hablaré más adelante.

Para cumplir con estos objetivos, el gobierno dispondrá de más de \$100.000 millones en el cuatrenio para actuar como socio en esta transformación productiva de aquellos sectores que están decididos a competir con una propuesta de valor que los vuelva ejemplo de desarrollo y jalonadores de crecimiento económico.

3. Trámites sencillos: Con la Cámara de Comercio de Bogotá y el Banco Mundial trabajamos en la creación de la Ventanilla Única Empresarial. Hoy crear una empresa requiere 9 trámites y 15 días. Con la Ventanilla Única Empresarial, serán 5 trámites y 5 días. En un año tendremos un Formulario Único de Creación de Empresas y la posibilidad de realizar todos los trámites en línea sin dilaciones ni demoras.
4. Diálogo. Creamos Mesas de Diálogo Sectorial donde toda la cadena de valor tiene un espacio para hablar con los viceministros de industria y comercio, y plantear soluciones integrales. Hemos avanzado ya con los sectores textil-confecciones y cueros-marroquinería para diseñar agendas desde el Viceministerio de Industria y las entidades adscritas y programas que permitan mejorar la competitividad de las cadenas.

II. **Potenciar las regiones: Política industrial NO ES escoger a dedo a quienes ayudar. Política Industrial SÍ ES identificar, conjuntamente con cada región, los sectores con oportunidades y fortalezas para apoyar su crecimiento:**

Por eso, construimos un Mapa Regional Productivo para identificar los sectores y productos con mayor potencial de internacionalización en cada departamento, y así focalizar los esfuerzos de política y recursos para promover su crecimiento.

Esta Política Industrial fortalece las Comisiones Regionales de Competitividad. Pasamos de la etapa de planear, a ejecutar las agendas de competitividad regionales. Serán la única instancia en temas de competitividad, ciencia, tecnología e innovación en las regiones.

Nuestro objetivo es que todos los empresarios, en cualquier parte del país, puedan acceder a los servicios que le prestan las entidades de este sector. Por eso, hemos dado un gran impulso a los MiCitos de Pasto, Manizales, Armenia, Neiva, San Andrés, en los que ya hemos atendido 3754 empresarios. ¿Qué viene?: MiCitos en Ibagué y Cúcuta, que estarán en operación en el primer semestre del año entrante.

En materia de turismo, Con la ley de Asociaciones Público Privadas le apostaremos a proyectos de alto impacto para dinamizar la industria turística en destinos estratégicos de las regiones del país. Un ejemplo: la construcción de un hotel en el área de San Luis de la Isla de San Andrés.

Por medio de las Rutas Turísticas que realizamos a destinos de alto potencial turístico, hemos identificado proyectos estratégicos como la entrega en concesión del Hotel El Prado.

Fontur, por su parte, se concentrará en promover nuestros destinos de sol y playa, así como el turismo cultural, náutico, de salud y belleza, de naturaleza, de reuniones y aventura. Cartagena, San Andrés, el Eje Cafetero, Bogotá y Medellín son ejemplos de estas potencialidades en los que concentraremos nuestros esfuerzos para consolidarlos como destinos de talla mundial que nos permitan atraer cada vez más turistas, para generar más empleos y más crecimiento económico en nuestras regiones.

***III: Promover las exportaciones:*** *La Política Industrial NO compite con la Política Comercial. La Política Comercial está para apoyar el crecimiento del país mediante la promoción de sus exportaciones.*

Definimos una serie de instrumentos para ayudar a las empresas a conquistar los mercados abiertos gracias a los Acuerdos de Libre Comercio:

Contaremos con PINES, o Proyectos Estratégicos para superar cuellos de botella en comercio exterior, tal como lo hicimos en materia de infraestructura. Los usaremos para atender requerimientos como las medidas sanitarias y fitosanitarias que deben cumplir nuestros productos del Agro y que están a cargo del ICA y del INVIMA. Y traeremos al Ministerio, las funciones que en esta materia tiene el INVIMA. El

cumplimiento de estos PINES será monitoreado por la Presidencia de la República y su objetivo estará orientado a romper los cuellos de botella, a garantizar que el gobierno como un todo responda oportunamente a los empresarios.

Con el Ministro Irigorri acordamos una agenda para aumentar las exportaciones del sector agro y agroindustrial. Incluye priorización de productos con potencial e identificación de sinergias entre los servicios de los dos ministerios para que nuestros productos conquisten mercados internacionales.

Recientemente, y luego de diez años de “patinar” esta propuesta, logramos sacar adelante los escáneres en puertos, aeropuertos y pasos de frontera. Colombia se pone a tono con las tendencias internacionales en materia de facilitación del comercio. Con esta medida se disminuyen los costos y tiempos en las operaciones de importación y exportación, y se mejoran los procesos por parte de las autoridades de control. Qué sigue: poner en operación las Zonas Únicas de Inspección, para facilitar el comercio.

Proteger efectivamente a nuestras empresas cuando la situación del comercio internacional lo amerite, es el objetivo de los mecanismos de defensa comercial. Por eso, le damos especial importancia en esta Política Industrial, al Comité de Asuntos Aduaneros y Arancelarios (Triple A), al Comité de Medidas de Defensa Comercial (Anti Dumping y salvaguardias) y al fortalecimiento de la Subdirección de Prácticas Comerciales del Ministerio. A partir de la próxima sesión, lideraré personalmente el Comité Triple A y en el mes de diciembre expediremos un decreto que reduzca los tiempos de decisión en materia de anti dumping, ya está publicado y a la espera de sus comentarios para mejorarlo.

Fortalecer el Subsistema Nacional de Calidad es una prioridad para dinamizar las exportaciones de alta complejidad en el sector manufacturero. Y ya empezamos con un piloto en el sector cosméticos para el mercado de Estados Unidos y de Europa. Adicionalmente, el reconocimiento internacional del Instituto Nacional de Metrología y de la Organización Nacional de Acreditación serán dos prioridades de la agenda que reducirán los costos de las certificaciones que requieren los empresarios para llegar a mercados internacionales.

Nos vamos a traer la administración del mecanismo de zonas francas al Ministerio. Esta es una herramienta exitosa en todo el mundo para la promoción de la inversión, el desarrollo empresarial y la generación de oferta exportable.

En nuestra Política Industrial, la tarea de Procolombia es fundamental. Su labor se enfocará en promover nuestras exportaciones, posicionar a Colombia

internacionalmente como destino turístico, atraer la inversión extranjera y promover la inversión colombiana en el extranjero. El nuevo Procolombia está transformando sus estrategias. Empezamos nuevos programas de mipymes exportadoras: ¡Mil nuevas empresas exportadoras! Esa es la meta del cuatrienio. Trabajaremos de la mano para cumplirla. Además, como un complemento de todo esto, trabajará en posicionando la imagen del país en el mundo.

### **3. El Impacto de la Política Industrial**

Definimos tres metas ambiciosas para el 2018:

1. Que las exportaciones no minero-energéticas del país alcancen la cifra de US\$30.000 millones.
2. Que lleguemos a 4.170 empresas exportadoras.
3. Que recibamos US\$6.000 millones de divisas por concepto de turismo.

Ambiciosas, ¡sí! ¡Tenemos la madera que se necesita para lograrlo!

Y para hacerlo debemos derribar la última barrera: El miedo.

Como empresarios y como Gobierno somos un solo país y no tenemos miedo a competir.

Cuenten con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Cuentan con los ministerios de Agricultura, las TICs, Educación, Salud, Ambiente, Colciencias, todos.

Sepan que aquí tienen un equipo para para ir a tocar esas puertas juntos.

Para que Colombia sea cada vez más competitiva, para que los ingresos de los colombianos sean cada vez más altos, para que eliminemos la pobreza, la desigualdad.

Para que Colombia sea un país con equidad, con educación y en paz.

Hago un llamado a todos ustedes, todos los empresarios colombianos: ¡Atrévase a competir! ¡El Ministerio de los Empresarios está aquí para apoyarlos!