

DISCURSO XXIX CONGRESO NACIONAL DE EXPORTADORES

(((Saludos protocolarios)))

(((Saludo)))

Ustedes, los exportadores, han sido históricamente los embajadores de la vocación productiva de nuestro país. Es gracias a ustedes que los consumidores del mundo nos reconocen por el aroma de nuestro café, la calidad de nuestras flores y los sabores exóticos de nuestras frutas.

Sin embargo, señores, hoy tenemos un gran reto. Además de ser reconocidos por estos productos, necesitamos ser conocidos en el mercado internacional por poseer un abanico de bienes y servicios más amplio y con mayor valor agregado. Justamente, este es el tema que nos convoca hoy y al cual me referiré.

(((Contexto económico)))

Como ustedes bien saben, como consecuencia de la contracción de la demanda internacional, nuestras exportaciones se han visto afectadas, principalmente en los últimos dos años. Esta situación ha tenido efectos en el comercio, no solo en Colombia sino alrededor del mundo. Además, la caída de los precios de los commodities, principalmente del petróleo y el carbón, acentuó la disminución en las exportaciones colombianas.

A esto se suma el hecho de que gran parte de nuestro “vecindario” ha tenido crecimientos negativos de su economía. Según el Fondo Monetario Internacional, en 2016 Brasil registró una caída de -3,6%, Ecuador de -1,5% y Venezuela de -18%. Gran parte de nuestras exportaciones, principalmente manufacturas, estaban dirigidas hacia estos países.

A pesar de todo esto, las exportaciones en los primeros siete meses de 2017 crecieron 22,7%, con respecto al mismo periodo de 2016,

mostrando una dinámica positiva. Este es un resultado alentador, teniendo en cuenta que no se registraba un comportamiento tan favorable para este periodo desde 2011, cuando las exportaciones crecieron en los siete primeros meses del año un 44%.

Vale la pena destacar que el sector agropecuario nos está dando frutos en las ventas externas con un crecimiento de 6,4% en lo que va corrido del año. Las exportaciones industriales registraron un aumento del 17,5% y el sector minero un repunte del 32,9%. Estas son buenas noticias.

(((¿Cómo generar una oferta sofisticada y diversificada para aprovechar acuerdos comerciales?)))

Hoy somos una economía abierta al mundo. Tenemos 13 acuerdos comerciales con más de 49 países y contamos con acceso preferencial a 1.500 millones de consumidores alrededor del mundo. Pero los acuerdos comerciales son solo el inicio, la eliminación de la primera barrera: la arancelaria. Para conquistar estos mercados y estar al nivel de nuestros pares internacionales, es necesario contar con un aparato productivo fuerte y competitivo, con altos niveles de productividad e innovación.

Colombia requiere de una oferta exportable sofisticada a precios competitivos, que además atienda las necesidades propias de los consumidores. De esta manera, no seguiremos dependiendo de las exportaciones tradicionales ni de productos primarios.

Por esto, desde el Ministerio de Comercio, trabajamos en una política que apunta a diversificar y fortalecer nuestra oferta y resolver los problemas estructurales de la industria nacional.

(((Política de Desarrollo Productivo, agregar valor)))

En el marco de la Política de Desarrollo Productivo trabajamos en siete frentes:

El primero de ellos es **innovación y emprendimiento**. Los estudios, nos dicen que el 76,8% de las empresas manufactureras no innovan¹ y solo el 4% de las empresas nacientes se consolidan².

Para esto, estamos trabajando desde diferentes frentes, uno de ellos el Programa Aldea, que inició el año pasado y que consiste en una comunidad en la que los empresarios en etapa temprana y emprendedores, encuentran apoyo de expertos, mentores y asesores de servicios especializados; además de inversionistas y entidades financieras para resolver las necesidades críticas y detonar el crecimiento de sus proyectos empresariales. Bajo este modelo se han beneficiado 136 emprendedores con una inversión de \$5.140 millones de pesos.

Adicionalmente, en 5 años de operación de iNNpulsa Colombia, hemos obtenido resultados que bien valen la pena resaltar: Tenemos 120 emprendimientos beneficiados que han logrado un crecimiento de hasta 42% en su nivel de ingresos operacionales y han aumentado hasta en un 55% el número de empleos generados.

Por medio de capital semilla se han impactado 32 instituciones y 116 emprendimientos, a través de programas de fortalecimiento en capacidades para incubación y aceleración de empresas.

Finalmente, trabajamos en la consolidación de una mentalidad y cultura para el emprendimiento a través de diferentes programas que han movilizado más de 15.000 personas en diferentes actividades como *Héroes Fest, Emprendetones y Colombia iNN*.

El segundo desafío es lograr una **transferencia de conocimiento y una modernización tecnológica**. Nuestra industria necesita generar cambios y transformaciones para ponernos al día en material de productividad y desarrollo tecnológico. Es por esto que por medio de Bancoldex hemos impulsado líneas de crédito para la modernización de maquinaria por cerca de 10 billones de pesos desde agosto de 2010 hasta agosto de 2017.

¹ DANE, 2015.

² GEM Global Entrepreneurship Monitor, 2015.

En cuanto al **capital humano**, el tercero de nuestros ejes estratégicos, estamos trabajando para reducir la brecha que existe entre la oferta de técnicos, tecnólogos y profesionales con lo que requieren los empresarios para sus procesos. Mientras el 60% de las vacantes son de nivel técnico o tecnológico, solo el 11% de la fuerza laboral cuenta con ese nivel de formación.

En este punto hemos trabajado articuladamente con el Ministerio de Educación y con el SENA para sintonizar las necesidades del sector productivo con la oferta existente en programas de formación. Para lograrlo, será vital avanzar en el fortalecimiento de la educación terciaria y el aprovechamiento de programas como “Colombia Científica”, en el cual, junto con el Ministerio de Educación, buscamos –desde la academia– dar respuesta a las necesidades del sector productivo.

El cuarto eje, es el **financiamiento**. Sabemos que necesitamos más recursos económicos para el fortalecimiento empresarial, en pesos y en dólares, que nos permitan solventar las necesidades de liquidez de las empresas.

Para apoyarlos hemos reforzado los eslabones de financiamiento al emprendimiento con alto potencial de crecimiento y de valor agregado. Es así, como a través de Innpulsa, se ha consolidado la Red Nacional de Ángeles inversionistas, que ha logrado vincular a 112 ángeles de todo el país y beneficiar a cerca de 600 emprendimientos. Se han apoyado 5 fondos de Capital Privado que lograron compromisos de inversión por más de \$43.000 millones y se han abierto oportunidades para el acceso a fuentes de financiación tradicionales con Bancolombia y con el apoyo del Fondo Nacional de Garantías.

Además, estamos proporcionando recursos para las inversiones destinadas al aumento de la capacidad de producción, actualización del aparato productivo, adopción de nuevas tecnologías e innovación. En este punto en particular, será de gran utilidad, la implementación de las Leyes de Garantías Mobiliarias y de Factura electrónica.

El quinto eje nos lleva al desafío relacionado con el tema de **encadenamientos productivos**. Debemos generar cadenas de proveeduría competitivas y eficientes para alcanzar economías de escala en sectores de mayor complejidad.

Hoy, la contribución del valor agregado de Colombia en las exportaciones de terceros es mayor al promedio de América Latina y el Caribe, pero solo en los sectores primarios. Así es que tenemos que seguir trabajando en consolidar nuestra apuesta en las cadenas productivas.

El Programa de Transformación Productiva, redefinió en 2017 sus sectores priorizados y sus servicios bajo seis macrocadenas. Trabaja en 12 sectores, además de turismo, para ayudar a las empresas a mejorar su productividad y trabajar en alianza con las regiones.

El Programa ha diseñado y puesto en marcha 60 acciones para apoyar la industria desde sus principales necesidades.

Entre estas 60 acciones se destaca Colombia Productiva. El nuevo servicio que el Programa de Transformación Productiva abrirá a partir del 15 de octubre. Un servicio integral con un alcance inicial de 500 pymes diseñado para atender los factores que más afectan la competitividad de las empresas como el consumo de energía, problemas de calidad, adecuación del producto para exportar, gestión comercial, manejo el capital humano y gerenciamiento.

A esta agenda retadora se suman los 31 proyectos de la alianza El Agro Exporta que tenemos con el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural y que ejecuta el Programa de Transformación Productiva. Esta alianza permitirá mejorar el desempeño y de calidad de la oferta de alrededor de 11.000 pequeños y medianos productores de 16 departamentos en sectores como aguacate Hass, cacao, carne bovina, lácteo, mango, palma, piña y piscícola.

Solo el proyecto de aguacate Hass, con un valor de 6.838 millones de pesos, beneficiará hasta 700 productores de siete departamentos. Será operado por Analdex.

Nuestro sexto frente de trabajo, clave para los exportadores, es el de la **calidad**. En la evaluación institucional y de resultados del Subsistema Nacional de la Calidad, SICAL, cerca del 24% de los empresarios consultados afirmaron que su principal dificultad para acceder al uso de la infraestructura es el obstáculo para obtener certificaciones, otro 15%

expresó complicaciones para encontrar laboratorios y los demás manifestaron problemas asociados a falta de información, reglamentos y normas técnicas.

Este Subsistema, coordina todos los servicios de la infraestructura nacional de la calidad, donde se incluye la normalización, la acreditación, los servicios de evaluación de la conformidad, la reglamentación técnica y los estándares de calidad.

Esto es clave para cerrar las brechas relacionadas con las normas exigidas por el mercado o el comprador, a través de procesos de adecuación y alistamiento para el cumplimiento de los requisitos exigidos a un producto determinado en un mercado específico.

El Ministerio ha asignado más de 12.000 millones de pesos para asistir técnicamente a más de 120 Mipymes en sus procesos de cierre de brechas de costos de operación, imagen corporativa, herramientas comerciales, etiquetado, certificaciones internacionales, entre otros.

Esta ayuda le ha permitido a los sectores de: alimentos, prendas de vestir, autopartes, cosméticos, materiales construcción, eléctricos, decoración, pinturas y químicos, llegar a 14 nuevos mercados y fortalecer su presencia en Estados Unidos, México y España. Estos programas tienen como meta incrementar sus ventas entre al menos un 20%.

Por supuesto, esta Política De Desarrollo Productivo también busca **la facilitación y promoción del comercio** a nivel internacional, nuestro séptimo y último eje.

Aquí quiero detenerme un poco y hacer énfasis en la política comercial que este Gobierno ha adelantado para optimizar los acuerdos comerciales, eliminar las barreras para el acceso de nuestros productos a otros mercados, mejorar los instrumentos de promoción y establecer un campo de juego equilibrado.

Gracias a esta política comercial, hoy contamos con 23 nuevos destinos para exportaciones de bienes no minero-energéticos. Mientras que en 2010 exportábamos a 168 mercados, hoy lo hacemos a 191. Las empresas exportadoras de estos mismos productos también aumentaron, pasamos de 9.231 en 2010 a 10.514 en 2016.

El acceso preferencial logrado vía acuerdos comerciales, ha significado –ustedes lo saben bien– mayores ingresos para los exportadores, al ganar competitividad frente a importadores desde países sin preferencias.

De este modo, al 2014 los acuerdos comerciales les generaron ingresos adicionales a los exportadores colombianos por cerca de \$1,450 millones de dólares anuales³.

Estos ingresos han mostrado un comportamiento creciente a medida que avanzan los programas de desgravación para cada acuerdo. Si miramos los resultados de los TLC con Estados Unidos y la Unión Europea, nuestros mayores mercados de exportación y principales inversionistas, el incremento en la participación de las exportaciones no minero energéticas hacia estos mercados es evidente. En 5 años de vigencia del TLC con Estados Unidos este crecimiento ha sido de 12.3%, mientras en los 4 años del TLC con Europa ha sido de 16.2%.

Los TLC y los demás esfuerzos que estamos haciendo desde el Gobierno para dinamizar el comercio y diversificar la oferta exportable están orientados precisamente a potenciar aún más estas exportaciones no minero energéticas.

Los acuerdos, además, muestran efectos positivos en cuanto al número de empresas nuevas que ha incursionado en estos mercados, el flujo de comercio y la diversificación en empresas y productos.

Más de 6.500 nuevas empresas han llegado a los mercados norteamericano y europeo desde la vigencia de los TLC. De las empresas que exportaban regularmente a Estados Unidos, el 64% ha visto algún beneficio derivado del TLC.

Desde la entrada en vigencia de los tratados, a Estados Unidos han ingresado 356 productos colombianos nuevos y 123 a la Unión Europea.

³ Se toma el año 2014 de referencia porque hasta ese año habían entrado en vigor la mayoría de nuestros tratados. Los últimos que han entrado en vigor lo hicieron en 2016: Alianza del Pacífico, Costa Rica y Corea, por tanto no hay un período de tiempo lo suficientemente largo para evaluar su impacto.

Por ejemplo, luego de la entrada en vigencia del TLC con EEUU, se observan efectos positivos en el número de empresas exportadoras hacia ese país, que pasaron de 1.010 en mayo de 2012 a 1.263 en mayo de 2017. Por su parte el flujo bruto de comercio hacia Estados Unidos aumentó 13%.

El acuerdo también ha impactado positivamente las ventas regulares que hacen las empresas colombianas hacia ese país. En efecto, el grupo de empresas que exportaba regularmente hacia Estados Unidos, y que explica casi el 70% del comercio hacia ese mercado, se ha mantenido estable. En este sentido, 64% de las empresas exportando hacia el país del norte, han visto algún beneficio derivado de este TLC.

La buena noticia es que los TLC y los demás esfuerzos que estamos haciendo desde el Ministerio para dinamizar y potencializar el comercio y diversificar la oferta exportable, están orientados precisamente a potenciar las exportaciones de bienes no minero energéticos.

(((Casos de éxito de la PDP)))

Naturalmente, todas estas estrategias que les he descrito se deben cristalizar en resultados. Yo creo en la Política de Desarrollo Productivo y en los cambios que genera si trabajamos en equipo por objetivos comunes. Ya hemos tenido experiencias significativas en este proceso con algunas empresas.

Hace unos meses Airbus visitó nuestro país en la búsqueda de empresas del sector metalmecánico que pudieran vincularse a su cadena de proveedores. La primera condición que pusieron es que quienes desearán ser sus socios comerciales deberían contar con las normas EN 9100, entre otros requisitos. Por eso abrimos una convocatoria nacional para apoyar a las empresas en su proceso de certificación y cumplimiento de estándares de calidad que les faciliten su acceso a esta importante cadena de valor global.

Empresas como Olimpia Management S.A., Soft Management S.A. y Atlantic International B.P.P. Colombia S.A.S. han recibido asistencia técnica y cofinanciación para la implementación de los procesos

necesarios para obtener certificaciones técnicas que les permiten acceder a los mercados de Europa y Estados Unidos.

(((Menos trámites)))

En otra línea de trabajo, sabemos que los empresarios requieren que se facilite más su operatividad. A título personal, considero que entre menos trámites tengamos, mejor haremos nuestro trabajo. Por ello, trabajamos en la simplificación de trámites a través de la puesta en marcha de la Ventanilla Única Empresarial, que incorporará de forma progresiva diferentes procedimientos que se podrán hacer de forma virtual.

Asimismo, estamos poniendo en marcha una iniciativa que elimine los trámites innecesarios que obstaculizan el desarrollo de los negocios, y el comercio y continuaré trabajando en la racionalización de las medidas arancelarias y no arancelarias que tienen las empresas al momento de vender sus productos en el mercado internacional.

(((Mensaje Analdex)))

Amigos empresarios de Analdex: este 2017 nos ha mostrado un panorama alentador para las exportaciones, que poco a poco van generando cambios en la composición de nuestra canasta de bienes y servicios.

Reconozco que debemos ser más veloces en esta transformación, y confío en que una buena implementación de la Política de Desarrollo Productivo nos dará las herramientas para seguir el camino que nos hemos trazado a 2025, con el fin de lograr productos más sofisticados y diversificados, que tengan mayor participación en el mercado mundial.

(((Cierre)))

Tenemos un panorama de grandes retos y oportunidades para los negocios. Ustedes como empresarios y, nosotros como Gobierno, estamos del mismo lado. En este universo cada vez más desafiante, ustedes son nuestra mano derecha para conquistar los mercados más exigentes, con productos y servicios de alto nivel y que respondan a la demanda mundial.

Tenemos una oportunidad única para que los 1.500 millones de consumidores a los que tenemos acceso preferencial, tengan en sus manos un producto de origen colombiano y estoy segura que juntos lo lograremos.

Finalmente, quisiera reiterar algo en lo que he venido insistiendo por estos días, que también quiero transmitírselo a ustedes, **y es que la regla de oro de todo buen vendedor es no hablar mal del producto que vende, y nuestro producto es Colombia.**

Muchas gracias.