

‘La filosofía de la API es atraer inversión para generar empleo’: Alejandro Rozo

Preguntas y respuestas

EL NUEVO DÍA: ¿Quién es Alejandro Rozo Gaeth, y cómo llega a la API?

Alejandro Rozo Gaeth.: Soy ibaguereño, egresado del Colegio Tolimense. Me gradué inicialmente como internacionalista de la Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano, también soy abogado de la Universidad Cooperativa de Colombia. En lo laboral me desempeñé como Secretario de Educación del Tolima. Luego, desde 2007, trabajé como asesor de varias entidades públicas y privadas, en la Gobernación, en las secretarías de Desarrollo Económico y de Planeación. Después fui coordinador y asesor de todos los procesos de internacionalización de la Región Central (Rape) desde Bogotá.

Posteriormente como asesor de las secretarías de Desarrollo del Tolima y de Ibagué ayudé a consolidar las estructuras de los planes de desarrollo. Después de este proceso me presenté a la convocatoria para dirigir la API, donde resulté seleccionado no solamente por mi currículo, sino también por la experiencia en temas de internacionalización e inversión.

E.N.D.: ¿Cómo se crea la API?

A.R.G.: Es una estrategia que se venía plasmando desde la Cámara de Comercio de Ibagué, CCI. Ellos tenían dentro de su organigrama no solamente la Comisión Regional de Competitividad, CRC, sino también la Agencia de Promoción de Inversión (API). Ya venían haciendo unos esfuerzos, sin embargo, a partir del diseño y aprobación de los planes de desarrollo tanto de la Gobernación como de la Alcaldía de Ibagué, en las metas queda organizar y crear la agencia, para generar una estrategia de promoción del territorio.

Así se establece un convenio entre Cámara, Gobernación y Alcaldía, que permiten generar esta oportunidad para el departamento. Si vemos los ecosistemas de otras regiones, como el de la capital del país, Invest in Bogotá se consolida como el principal eje de atracción de inversión, no solamente de Bogotá sino de los municipios circunvecinos.

E.N.D.: ¿Cuáles son los sectores priorizados para atraer inversión a la región?

A.R.G.: La empresa consultora Araújo Ibarra que diseñó el estudio de la API, definió tres líneas a trabajar; agroindustria, logística y turismo. Pero nosotros, agregamos tres líneas complementarias; proyectos energéticos, medio ambiente e industrias creativas, esta última es fundamental para atraer inversión.

Así las cosas, estamos realizando unas mesas técnicas con actores de los diferentes segmentos productivos para identificar las ventajas competitivas que tenemos. Asimismo, mapeando qué se produce en cada uno de los 47 municipios, para tener una radiografía muy ajustada y con esta información crear un portafolio.

También están involucradas las otras dos cámaras de comercio del Tolima, la del Sur y Oriente, y la del Norte, con quienes hemos tenido interlocución para conocer sus proyectos, porque nuestro territorio desde lo económico es muy diverso.

E.N.D.: Los alivios tributarios son una estrategia que se ha implementado en otras épocas para atraer inversión, ¿considera que son necesarios para este proceso que lidera?

A.R.G.: Con la secretaria de Desarrollo Económico de Ibagué, Diana Segura, estamos trabajando en procurar generar incentivos tributarios para atraer esa gran empresa, la que genera empleo, porque en el departamento solo tenemos 37 y más de 20 pertenecen al sector financiero. Entonces la filosofía fundamental de la API es atraer inversión para generar empleo, buscando priorizar el empleo joven, que es donde está el déficit más alto.

También la Secretaría de Desarrollo del Tolima lo ha entendido así, por eso municipios como Flandes, Prado, Carmen de Apicalá, y todo el norte, cobra importancia con toda la cadena agrícola.

E.N.D.: ¿Cómo trabajar con Bo-

gotá?

A.R.G.: Tenemos que hacerlos mirar hacia Tolima. Bogotá región tiene 788 mil empresas, por lo que nuestro trabajo es hacer un acompañamiento en el preestablecimiento, establecimiento y post establecimiento de esas compañías que buscan relocalizarse, e Ibagué por su posición logística les ofrece una buena alternativa.

Pero tenemos que cambiar las brechas de gobernanza. Aquí los trámites de uso de suelos son muy engorrosos, así como los de licenciamiento para la construcción. Igualmente, aparte de densificar la ciudad desde el punto de vista urbanístico, nos debemos enfocar en la densificación empresarial.

E.N.D.: Usted habla no sólo de atraer inversión, sino de aprovechar potencialidades, ¿cuáles son los proyectos que visualiza para tal fin?

A.R.G.: La construcción de una central de abastos, de un centro de ferias y eventos, el desarrollo del Sistema Estratégico de Transporte Público de Ibagué (Setp) complementado con el metro elevado si es posible, los centros de conexión intermodal, entre muchos más, servirán para atraer inversionistas.

Por ejemplo, la central de abastos se tiene que convertir en un modelo de economía circular, que nos va a permitir tener un desarrollo agroindustrial organizado.

E.N.D.: La agencia inició con recursos públicos, ¿cuál es el plan para hacerla consistente?

A.R.G.: Los ‘invest’ son agencias público-privadas, pero el capital privado es superior al mixto, porque predomina más el interés de este actor. Por eso nuestra visión es empezar a vincular sobre todo a las empresas privadas de esta región para que hagan parte de esta estrategia. Hay un ecosistema de ‘apis’, y quizás nos demoramos un poco en crear la nuestra, pero gracias a la coyuntura de los gobiernos locales y el liderazgo del presidente ejecutivo de la CCI, Brian Bulla Tovar, se ha entendido la necesidad de fomentar el marketing territorial.

E.N.D.: En el plano internacional, ¿se ha avanzado en las relaciones comerciales, cuál es la proyección?

A.R.G.: En términos de atracción de inversión existen tres estrategias: una denominada offshoring (país lejano), nearshoring (país cercana), y onshoring (en país). En la primera, estamos en conversaciones con China y países europeos. El país asiático, por su enfrentamiento con Estados Unidos, está buscando oportunidades de inversión, por lo que incluso ya hemos invitado a su embajador.

Hay varias empresas interesadas, sobre todo de tecnología y producción fotovoltaica que ven a Ibagué con potencial. Respecto a nearshoring, venimos realizando acercamientos con empresas chile-

nas, que están buscando ubicarse en el corredor logístico Bogotá-Buenaventura para instalar sus centros de distribución.

Y en onshoring, estamos seguros que Bogotá necesita descongestionarse y somos su mejor opción.

E.N.D.: ¿Para atraer inversión es importante el ambiente político de la ciudad?

A.R.G.: Es necesario hacer un acuerdo sobre lo fundamental, que en este momento es lo económico. Las administraciones de todos los municipios han enfocado sus esfuerzos en la reactivación económica, para lo cual es necesario tener un excelente clima de inversión. Los inversionistas revisan indicadores, condiciones de servicios públicos, conectividad, pero también el ambiente para los negocios, por lo cual hay que dejar atrás las rencillas políticas. El gobernador del Tolima, Ricardo Orozco, ha empezado un proceso de unidad muy importante, donde independientemente de las diferencias políticas ha invitado a muchos actores.

Hay que recordar que el desempleo de alguna manera u otra es nuestro principal problema en este momento, de ahí la importancia de atraer empresas.

E.N.D.: ¿En materia de exportaciones cuál es el objetivo?

A.R.G.: La agencia está visionada para hacer un trabajo de doble vía, es decir, también identificar cuál es nuestra oferta. Tenemos un mercado potencial de 21 millones de habitantes en los departamentos cercanos, lo que nos lleva a pensar que tenemos que consolidarnos como oferentes de productos y servicios.

A su vez, queremos ayudar a las empresas a insertarse en el mercado internacional con la ayuda de todas las entidades que tiene que ver con la API. Hoy nuestras exportaciones se limitan al café, temas de minería y derivados del petróleo, no obstante, tenemos que especializar nuestra oferta exportable.

E.N.D.: Fue investigado por el contrato para la reconstrucción del Panóptico cuando fungió como Secretario de Educación del Tolima, ¿en qué quedó ese proceso?

A.R.G.: Eso culminó hace mucho tiempo, realmente a mí nunca me han imputado cargos. Mi hoja de vida tanto en lo fiscal como disciplinario es impecable. Ese proceso del Panóptico quedó en el pasado. En este momento estoy totalmente libre de todo proceso, al contrario, lo único que he hecho durante mi vida es trabajar por el departamento.

El director de la Agencia de Promoción e Inversión (API) de Ibagué-Tolima, Alejandro Rozo Gaeth, dijo que el departamento debe dejar atrás las rencillas políticas para crear un buen ambiente de negocios y atraer empresas.

En Colombia, las capitales más desarrolladas económicamente cuentan con una agencia para atraer inversores privados, las cuales se denominan ‘Invest’. En Tolima, la Agencia de Promoción de Inversión (API) empezó a funcionar tras una alianza entre la Cámara de Comercio de Ibagué (CCI), la Gobernación del Tolima y la Alcaldía de Ibagué.

El coordinador de esta agencia con la que contará el departamento, Alejandro Martín Rozo Gaeth, manifestó que la API tiene como principal objetivo estimular la inversión, establecer relaciones comerciales con otros países y apuntar a posicionar al Tolima en el mercado nacional.

En diálogo con EL NUEVO DÍA, Rozo indicó que el éxito de la agencia depende de la sinergia de todos los actores del departamento.

El ministro de Comercio, Industria y Turismo, Juan Manuel Restrepo Abondano, asistirá el próximo 13 de noviembre al lanzamiento oficial de la API en Ibagué. De acuerdo con Rozo, el Ministro hará importantes anuncios para el Tolima.

DATO

El director de la API recalzó que no es investigado por ningún organismo de control.



Alejandro Rozo asumió hace mes y medio la coordinación de la API.

Héimer Parra / EL NUEVO DÍA