



Barranquilla, octubre 13 de 2022

**BOLETIN DE PRENSA BLOQUE 3
67° CONGRESO NACIONAL
COLOMBIA: MIPYMES COMPETITIVAS**

El segundo y último día del sexagésimo séptimo Congreso Nacional, llamado Colombia: Mipymes competitivas inició con la intervención del doctor **José Julián Jiménez**, gerente de Desarrollo de Negocios CLOUD Claro Colombia quién habló sobre **“Bases del emprendimiento nativo digital para la transformación de las PYMES”**, explicando cómo Claro atrae clientes empresariales y particulares a través de los medios digitales usando la economía del conocimiento como herramienta.

La información al ser cada día más valiosa se debe guardar en la nube digital a través de unos pasos tales como:

- Seleccionar o portafolio que se le va a brindar a la empresa en la que se agrega valor dándole manejo digital a su nómina, información y mercadeo.
- Seleccionar un proveedor de nube que ofrezca mejores términos y condiciones para estar cerca a mis clientes.
- - Desarrollar un modelo de precio con base en los costos y operaciones a nivel de soporte.
- Establecer indicadores clave razonables y alcanzables para que se genere demanda en el mercado.
- Realizar planeación financiera fijando objetivos a corto y largo plazo teniendo en cuenta la inversión y la retribución que se tendrá de la misma
- Definir el proceso operacional con plataformas de automatización estables buscando apoyo de la nube sin abandonar los procesos de soporte posventa.
- Desarrollar estrategia de marketing que incentiven la demanda de la empresa.
- Habilitar un equipo de ventas que ofrezca soluciones que no solo promuevan ventas sino también preventas y posventa en conjunto.

El segundo ponente, **Tomas Shuk, cofundador de Finkargo** expuso ante los asistentes el acceso al financiamiento rápido y especializado para el comercio exterior como clave para crecer en el mercado global. Mencionó que, las cadenas globales de suministro se están normalizando junto a los horarios y fletes internaciones y, la capacidad de transporte marítimo se está estabilizando después de dos años; todo esto como invitación al gremio de las MiPymes a atreverse a navegar en el comercio internacional apoyándose en alternativas de financiamiento de mercancías y fletes.



Adicionalmente, invita a tener en cuenta las señales de incertidumbre como la guerra de Ucrania, costos energéticos, proyección de la demanda mundial y la política cero COVID de China para hacer cualquier tipo de negociación futura.

Continuando con la jornada, **Jair Amaya Villalobos, country manager Colombia APPLUS** habló sobre sostenibilidad ambiental para la innovación y la competitividad, siendo la sostenibilidad un camino poderoso hacia la innovación al ser parte crucial de las estrategias de crecimiento de las empresas. Cada día son más los clientes que para comprar en una empresa tienen en cuenta los criterios ESG (ambientales, sociales y de gobierno corporativo), es decir, que sean proveedores alineados a una estrategia ambiental que enfrente el cambio climático mitigando la huella de carbón que dejan en el desarrollo de sus actividades, mejorando la confianza en dichos clientes. Este fenómeno se enfrenta compensando emisiones de CO2 a través de proyectos de reforestación, midiendo la huella de carbono en todas las actividades de la empresa, elaborando políticas y planes de actuación contra el cambio climático y formando a empleados, proveedores y grupos de intereses en la lucha contra este fenómeno.

El cuarto conferencista de este bloque, **Felipe Reyes Polanco, fundador de LAP Marketplace** habló sobre la transformación digital como oportunidad de crecimiento para la internacionalización, mostrando que, con la ayuda de su empresa los vendedores locales de su país se han convertido en vendedores globales dando a conocer lo valioso que es la exportación en su crecimiento, apoyándose no sólo del mercado tradicional sino también de las e-commerce puesto que el mercado digital tuvo notorio crecimiento en pandemia y cada se incrementa más. Reyes hizo hincapié en cuatro puntos clave en caso de querer exportar; regulaciones de entrada de cada mercado, embalaje adaptado a nuevos mercados, cadenas de suministro y, por último, pero no menos importante tener un plan digital que nos muestre un camino consiente a seguir en el nuevo mercado.

Por su parte, la temática del señor **Jorge Eduardo Londoño Ulloa, director nacional del SENA** giró en torno a la Internacionalización, la cual se logra educando, potencializando y valorando el trabajo de los campesinos del país y la clase popular, cambiando el rumbo para que nuestra economía no colapse porque en el fondo son los que garantizan la seguridad alimentaria.

Continuando con la jornada, **Ana Fernanda Manguashca como presidenta del Consejo Privado de competitividad**, habló sobre la Competitividad para la internacionalización, invitó a abrir los mercados exportando productos locales, ya que, como mencionó textualmente “estamos dejando dinero sobre la mesa”. El mercado debe ser capaz de ser más competitivo, ofreciendo productos y servicios importantes para el mercado mundial.



Hace 30 años Colombia viene perdiendo productividad puesto que su contribución de capital y trabajo muestra números negativos ante sus países vecinos e invita a diversificar la producción para que las empresas se mantengan vigentes en un mercado internacional futuro. Mencionó que la introducción de la económica en el mercado externo ayuda a las empresas a tener una transformación productiva, acceso a nuevas tecnologías y a tener un eficiente uso de los recursos, en resumidas, expande la capacidad de producir y de competir en mercados internacionales. Por último, destacó que insertarse más en el mundo es una forma de abrir las fronteras del bienestar de nuestra población.

Mencionando temas agronómicos, **Antônio Genésio Vasconcelos como jefe de EMBRA** (Empresa Brasileña de Investigación Agropecuaria) fue el encargado de mencionar estrategias empresariales y políticas públicas para mayor competitividad en la agroindustria, sugirió la asociación y cooperación con países e instituciones que tengan conocimiento, con el fin de ser un apoyo mutuo en crecimiento. Es necesario tener como base diferentes especies de cultivos para poder exportar lo que generará ingresos mayores para la sociedad, incentivo empresarial y creación de empresas nuevas. En torno a la sostenibilidad alimentaria se debe tener el apoyo de tecnologías agroindustriales y una red de socios internacionales, de esta manera se impactará positivamente la sociedad garantizando el alimento de sus hogares. Como gran mensaje inspiracional, deja la meta de transformar los productos del campo en códigos de barra de mercados internacionales.

Para finalizar la jornada, el señor **Martín Gustavo Ibarra como CEO de Araujo Ibarra** expuso **“El rol de las pymes en la nueva internacionalización de Colombia: Aprovechamiento de Zonas Francas y acuerdos comerciales”**. Primeramente, mostró cómo el comercio fronterizo se abrió tanto que las pymes pueden mostrar y vender sus productos ante el mundo de las e-commerce, teniendo en cuenta que actualmente 9 de cada 10 MIPYMES vende por internet. Mostró que las MiPymes pueden participar en una reglobalización produciendo alimentos que hoy día es de lo que menos deja huella de carbono. Así mismo, mencionó seis estrategias que ayudan a aumentar la participación de las pymes en la exportación:

- Ser proveedores de insumos de los grandes exportadores mundiales.
- Unión con consorcios o comercializadoras internacionales.
- Comercio electrónico transfronterizo.
- Exportando, inicialmente, a mercados cercanos y de habla hispana.
- Abriendo punto de producción y comercialización en mercados target.
- Comprado empresas similares en el exterior para vender productos a través de ellas.



Con esta intervención finalizó el 67° Congreso Nacional de ACOPI, el cual se desarrolló en la ciudad de Barranquilla los días 13 y 14 de octubre del año 2022.

ORIGINAL FIRMADO
ROSMERY QUINTERO CASTRO
PRESIDENTE NACIONAL ACOPI