

El embajador de Bogotá

Revista Semana

18.06.2007

Hace un par de semanas, la revista América Economía publicó su ranking anual sobre las mejores ciudades para hacer negocios en América Latina. Por tercer año consecutivo, Bogotá avanzó en el listado y se ubicó en el puesto número 11, superando a otras capitales del vecindario como Lima, Quito, Montevideo, La Paz y Caracas.

La buena noticia, sin embargo, no es suficiente para aumentar el flujo de inversión extranjera que llega a la ciudad. Para hacerlo, se necesita alguien que salga a la calle a cazar inversionistas internacionales. Alguien que se eche al hombro la difícil tarea de borrar la imagen negativa que tiene la mayoría de multinacionales sobre Bogotá, a pesar de los recientes avances en infraestructura y seguridad. Alguien que, con maletín en mano, se dedique a vender todas las ventajas que tiene la capital colombiana: desde sectores con gran valor agregado para la exportación, hasta recurso humano altamente calificado. Mejor dicho, alguien que tome un avión, toque la puerta de las casas de los inversionistas y se los traiga literalmente para Bogotá.

Eso es precisamente lo que viene haciendo desde finales del año pasado Virgilio Barco Isakson. Desde cuando asumió la dirección de Invest in Bogotá, una iniciativa de la Alcaldía Mayor y la Cámara de Comercio para atraer inversión extranjera a la ciudad, este máster en economía de la Universidad de Nueva York se embarcó en una cruzada personal para cazar inversiones para la capital de la República.

Barco y su equipo se encargan de visitar las casas matrices de las empresas, de llevarles brochures con toda la información de la ciudad, de explicarles dónde están las mayores oportunidades de negocios y qué sectores faltan todavía por llegar. La idea, en últimas, es conseguir que la inversión que llegue a Bogotá no se vaya a la compra de las empresas ya existentes, sino a la construcción de nuevas plantas y compañías.

"Nuestra meta es traer industrias que son líderes en su campo y desatar a partir de ahí la creación de cadenas de valor", dice Barco. Y señala para la muestra un botón: la llegada de Intel a Costa Rica. Cuando el líder mundial de procesadores para computadores llegó al país tico en el año de 1994, las exportaciones de aparatos electrónicos sumaban apenas el 3 por ciento del total. Cinco años después, este rubro contribuía con el 46 por ciento de las exportaciones totales de Costa Rica. La receta: la creación de cientos de empresas nuevas alrededor de la fábrica de chips de Intel.

Ese efecto bola de nieve es lo que busca Barco con Invest in Bogotá. Por eso en los últimos meses se ha dedicado visitar todo tipo de empresas internacionales en sectores con gran potencial para la ciudad. En México, ha estado visitando empresas de equipos médicos; en Brasil, de Software; en Inglaterra, de cosméticos; en España, de call-centers y hoteles; en El Salvador, de metalmecánica; en Argentina, de logística y transporte, y en India, de manufactura.

De todas estas visitas, lleva un estricto control en una base de datos, que le permite saber en qué etapa está cada proceso: siete están en fase exploratoria; ocho, en solicitud de información; 16, en la fase de presentación; siete, en visitas a la ciudad; cuatro, en la fase de decisión, y cuatro más ya dieron el sí definitivo y vendrán a montar una fábrica en cuestión de semanas.

No ha sido una tarea fácil. En más de una ocasión le han tirado la puerta en la cara y le han colgado el teléfono tan pronto se enteran de que lo que está vendiendo es Bogotá. Pero si le llega a ir bien, su modelo será replicado en cientos de ciudades de América Latina, ya que es el primer experimento de este tipo que cuenta con el aval del Banco Mundial.

Es el primer paso para que Bogotá pueda competir con el mundo y ser, por fin, la Atenas de América del Sur.

Fuente: **Revista Semana** (18.06.2007)

Encuentre este artículo en:

<http://www.semana.com/noticias-economia/embajador-bogota/104433.aspx>