

Portafolio 30 AÑOS

EL TIEMPO
UN NUEVO PAPEL
CON EL MEDIOAMBIENTE

EL DIARIO LÍDER EN ECONOMÍA Y NEGOCIOS

NEGOCIOS

Perfumes de Scalpers entran al mercado local



Cortesía

María Trolez, gerente de marca de PYD, sostiene que Colombia es un lugar muy atractivo para las firmas españolas y tiene grandes perspectivas de crecimiento en el país.

Pág. 3

NEGOCIOS

La firma chilena Parque Arauco compró parte de Titán Plaza

Pág. 4

ECONOMÍA

Los seguros en 'combo digital' tienen buen crecimiento

¿Qué seguros tiene o compra regularmente?

Resultado para América Latina



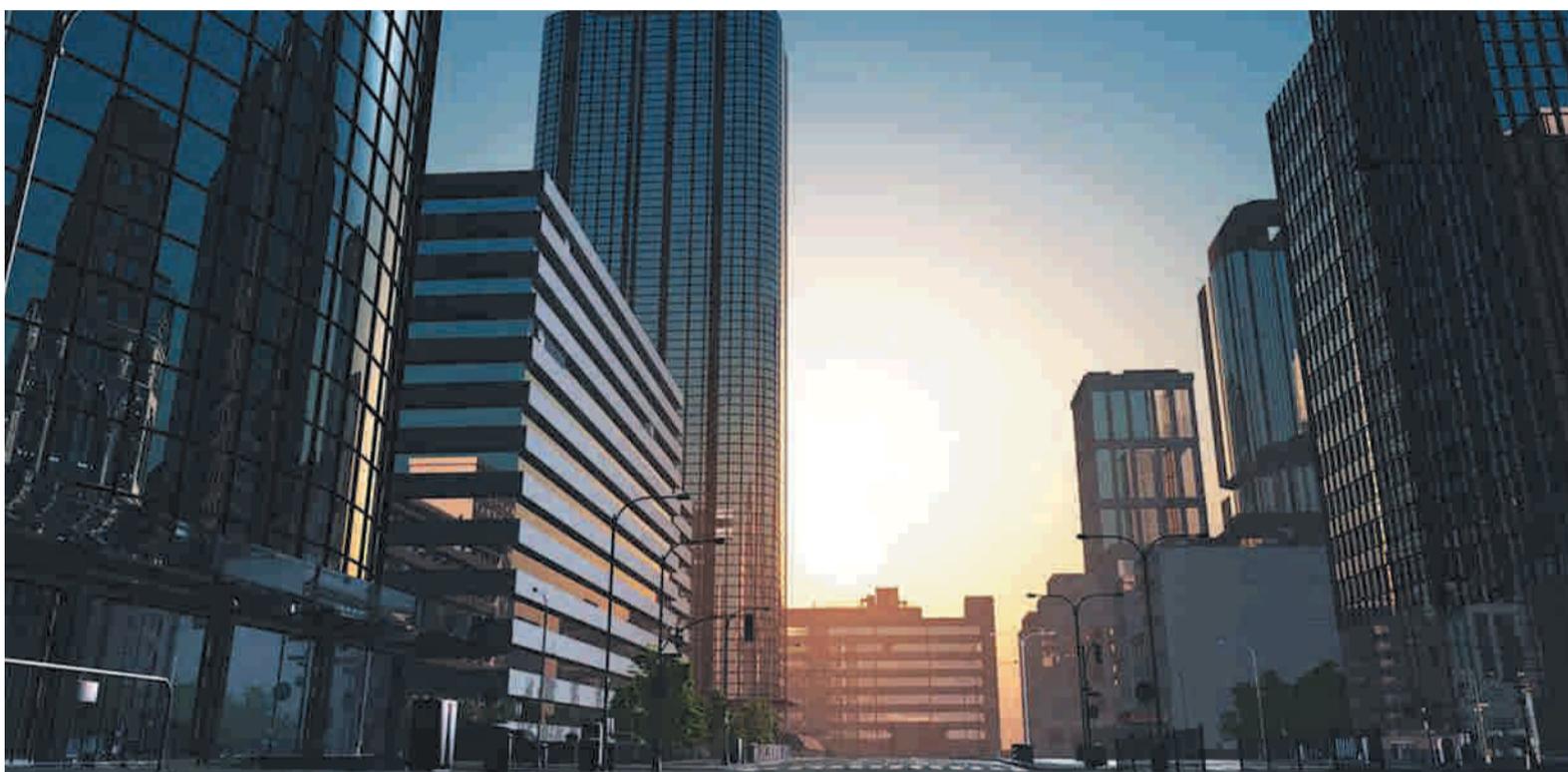
Según Chubb, en A. Latina el 41% de las entidades logran el 10% sus ingresos a través de este esquema.

Pág. 6

ECONOMÍA

Avianca moverá a los pasajeros que dejó Viva

Pág. 7



Crece apetito por construcciones

A LA MEDIDA

Según estudio, los proyectos de este tipo tendrán un crecimiento cercano al 10%, tanto para uso de oficinas como de bodegas. Pág. 5





La cadena de tiendas de conveniencia Oxxo busca crecer 10 veces en el mercado colombiano y sumar 3.000 tiendas en 2028.

Joge Flores, gerente general de Oxxo Colombia.



El Grupo Éxito empezó a cotizar los ADRs y BDRs en la Bolsa de Valores de Nueva York NYSE y B3 de Brasil. La idea es darle mayor liquidez a la acción.

Carlos Mario Giraldo Moreno, presidente del Grupo Éxito.



“Nosotros lo que hacemos es desarrollar tecnología para que las empresas de consumo masivo puedan tener una mejor relación digital con tenderos”.

Santiago Coppiano, vicepresidente de Yalo para Suramérica.



Los empresarios Berny Silberwasser, fundador de BBC, y su socio, Tomás Delfino, anuncian que vuelve al mercado la marca de cerveza Germanía.

Berny Silberwasser, empresario y experto cervecero.



Francisco Miranda Hamburger
framir@portafolio.co
Twitter: @pachomiranda

RETROSPECTIVA

La expansión de los Brics

ESTA SEMANA en Johannesburgo se llevó a cabo la decimoquinta cumbre de los países Brics, asociación de Brasil, Rusia, India, China y la anfitriona Sudáfrica. Este grupo de naciones cobija alrededor del 42% de toda la población mundial y de un cuarto del PIB global. La coyuntura tanto política como económica en la que se presentó este encuentro difiere mucho de versiones anteriores. En primer lugar, tanto Rusia como China, por motivos diferentes, llegaron con abiertos pulsos en contra de EE. Uu. y las principales economías occidentales.

Rusia invadió el año pasado a Ucrania, generando una alianza de la Unión Europea, Reino Unido y Washington en su contra. Lo que se diseñó como una rápida incursión se ha transformado en un conflicto de larga

duración en territorio europeo, que ha demostrado las falencias de las fuerzas militares rusas. China, por su parte, viene enfriando sus relaciones con EE. UU. y, en la post-pandemia, su economía está perdiendo impulso, desatando preocupaciones por los coletazos del bajo crecimiento a nivel doméstico y global. La principal noticia de la cumbre Brics en Sudáfrica fue el anuncio de la expansión del grupo de cinco países a otras seis naciones: Argentina, Egipto, Etiopía, Irán, Arabia Saudita y Emiratos Árabes Unidos. Esta decisión se sintoniza con el deseo de la política exterior de Beijing de fortalecer el papel de China como potencia líder tanto alternativa a los EE. UU. como cabeza de las economías emergentes y en vías de desarrollo.

Este creciente bloque aspiraría a

convertirse en una contraparte global a las organizaciones multilaterales de Occidente como el G-7, el FMI y el Banco Mundial. Incluso los líderes Brics han hablado de estimular cooperación para el desarrollo en una moneda distinta al dólar.

Es muy pronto para afirmar que este empuje diplomático de los chinos a los Brics dará los resultados que Beijing espera. Ni los cinco miembros originales han logrado que este bloque se institucionalice y consolide, ni los seis nuevos miembros constituyen un grupo hegemónico y alineado con convertirse en “alternativa” a Occidente: de hecho, los Emiratos y Arabia Saudita mantienen alianzas con Washington. La tarea para Xi Jinping en esa transformación de los Brics apenas comienza y no será sencilla.

DESTACADOS

Dudas sobre eficacia de la política contracíclica

Los analistas económicos y los gremios señalaron que la incertidumbre por el choque entre el presidente Petro y los empresarios es una barrera del proceso, en el que la construcción, el agro y las exportaciones son los ejes.

Hueco patrimonial de EPS por \$2,7 billones

Según la Superintendencia de Salud, a esta cifra llega el déficit de capital en este sector, en el que el 61% de las EPS están operando a pérdida. Sanitas, Sura y Compensar alertaron porque podrían ver afectada su operación desde septiembre.

Acción del Éxito debutó en bolsa de Nueva York

El miércoles, la acción de Grupo Éxito se convirtió en la única en negociarse en las bolsas de Nueva York, Brasil y Colombia y se prevé que pase de 4.800 accionistas a más de 50.000. Busca tener más liquidez.

Sorpresa radicación de la reforma laboral

Sin concertación y sin el mismo despliegue de la anterior, que terminó hundida, el Ministerio de Trabajo radicó el jueves el nuevo texto de la reforma laboral, que crea varios tipos de contrato y reactiva la jornada nocturna desde las 7 p.m.

El Gobierno dice tener plan si las EPS colapsan

En caso de que estas entidades dejen de operar debido a la insuficiencia de recursos de la Unidad de Pago por Capitación, el Ministerio de Salud dijo que tiene el dinero para asumir la atención y que monitorea la situación de las entidades.

ASÍ LO DIJO...



Cortesía

Esperábamos una propuesta de reforma laboral totalmente diferente. El capítulo de formalización no tiene las características para superar el 58% de informalidad”.

Rosmery Quintero
PRESIDENTA DE ACOPI.



300 MILLONES de euros es la pérdida en que incurrirá la cervecera neerlandesa Heineken por la ‘venta’ de sus operaciones en Rusia, por las que recibirá un precio simbólico de un euro del Grupo Arnest. Así, finaliza su salida de ese país tras la invasión a Ucrania.

La firma PYD trae al país la línea de perfumes de Scalpers

La compañía española, enfocada en el segmento de lujo y que cuenta con la licencia de Tous y El Ganso, tendrá en el mercado dos referencias masculinas y una femenina.

Johana Lorduy

“EL MERCADO colombiano es muy atractivo para las firmas españolas”. Así lo manifestó María Trolez, brand manager de la compañía PYD. En entrevista con este medio, la ejecutiva habló sobre la nueva línea de perfumes de la marca Scalpers que traen al país y de las expectativas globales para 2023.

¿De qué se trata PYD?

Perfumes y Diseño, PYD, es una empresa española de perfumería y cosmética de lujo fundada en 1998 por mi padre. Es un negocio familiar que se dedica al desarrollo, distribución y comercialización internacional de fragancias. El grupo posee la licencia de algunas marcas como lo son Tous Perfumes, Halloween Perfumes, El Ganso Perfumes y Scalpers Perfumes.

¿Cuál es la marca de perfumería que traen a Colombia?

Scalpers es una marca de moda española que se funda en 2007 por un grupo de amigos con la intención de crear trajes a la medida para ir a trabajar. Tras la pandemia, la firma se dio cuenta que las personas ya no utilizan trajes para ir a la oficina, así que modernizaron su oferta y empezaron a incluir ropa más juvenil e informal, sin dejar de lado sus raíces ligadas a la sastrería. Además también comenzaron a incluir perfumería. El primer lanzamiento que tuvimos fue The Club, una fra-

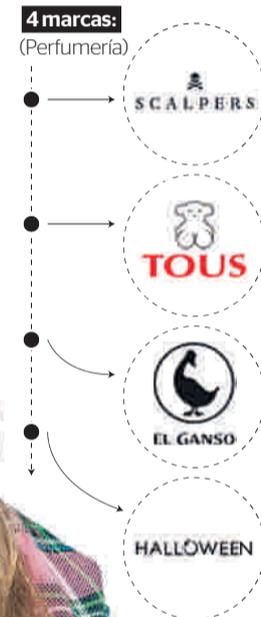
gancia que lleva esos valores de la marca: rebeldía y estilo propio. La firma también ha incursionado en la moda femenina y en niños.

Si bien nosotros estamos más enfocados en la perfumería, ya hemos presentado en el mercado el perfume femenino y para niños. En Colombia, particularmente, estamos entrando con dos referencias masculinas y una femenina.

Hay que destacar que la marca Scalpers está pensando abrir una tienda con sus diseños aquí en Bogotá. Lo curioso es que nosotros hemos introducido los perfumes y ellos han aprovechado la oportunidad para traer su moda. En muchos mercados nos ha pasado, de hecho que llegamos primero con los perfumes, y luego la marca ha gustado tanto que han tenido la oportunidad de abrir su punto de venta.

¿Cuáles son las referencias que presentan?

Actualmente el portafolio de Scalpers cuenta con tres fragancias: dos masculinas pertenecientes a la familia The Club, y una femenina. La primera propuesta masculina es The Club, pensada para aquellos hombres carismáticos, elegantes y de espíritu inconformista.



Fuente: PYD



María Trolez Cortina es la actual brand manager de PYD. Cortesía

También perteneciente a esta familia, Boxing Club es un fougère aromático que abre con especias frescas, dejando lugar a una composición viril y floral al mismo tiempo, redondeado por un fondo sensual.

Asimismo, Scalpers Her&Here es para aquella mujer que lo tiene claro; una mujer cuya presencia se hace notar aquí y ahora. Por eso, su fragancia, eau de parfum floral chipre deja una estela constante gracias a su corazón floral resaltado por un fondo chipre que se hace notar.

¿Cómo han visto la acogida del consumidor colombiano?

Si bien tenemos poco tiempo de estar en el mercado, hasta el momento hemos tenido una muy buena acogida. Tenemos grandes perspectivas de crecimiento en Colombia.

¿Abrirán puntos de venta exclusivos para la línea de perfumes?

Claramente estamos buscando ampliar nuestra presencia en Colombia. Actualmente, los consumidores en este país pueden encontrar los perfumes de Scalpers en tiendas multimarca.

¿Cómo ven al consumidor colombiano?

Es un público que está buscando siempre las nuevas tendencias, que busca innovar.

Al final, el mercado en Colombia es muy importante para PYD en general, y de hecho las cuatro marcas que tenemos aquí han experimentado un crecimiento muy grande.

Creemos que la propuesta de Scalpers encaja a la perfección con lo que buscan los consumidores locales, que quieren estar al día de las últimas tendencias.

Las fragancias de Scalpers tienen un estilo propio y son y atractivas para aquellos que buscan destacar por encima de los demás.

¿Proyectan reforzar su presencia en otras ciudades de Colombia?

El objetivo es seguir creciendo y conseguir más presencia en Colombia. Sabemos que la marca Scalpers tendrá un gran éxito.

¿Cómo le fue a la compañía PYD en cuanto a las ventas el año pasado? ¿Cuáles son las proyecciones para este 2023?

El año pasado la compañía a nivel global cerró el 2023 con una facturación que alcanzó los 92 millones de euros. Para este año, la meta es cerrar con unos 110 o 115 millones de euros en ventas.

Sin duda, buscamos superar la barrera de los 100 millones de euros.

¿Tienen pensado traer nuevas marcas al país?

Nuestra apuesta es seguir ampliando nuestro portafolio de productos, para nosotros es muy importante seguir presentando nuevas referencias y cada año buscamos llegar con nuevos productos a los consumidores. Hay que destacar que actualmente tenemos 4 marcas que suman 42 productos. Sin duda se vienen grandes sorpresas para los consumidores. ☺

DATOS RELEVANTES DE LA MARCA

1

Referencia femenina de Scalpers llega al país.

2

Referencias masculinas de Scalpers llegan al país.

42

Referencias tienen en total PYD.

2007

Se crea la marca de moda Scalpers en España.

2019

Scalpers firmó con PYD para distribuir los perfumes

Parque Arauco adquiere una participación en Titán Plaza

El desarrollador se extiende en el país, al lograr una transacción por US\$34 millones.

PARQUE Arauco, desarrollador de centros comerciales de origen chileno, anunció la ampliación de su presencia en Colombia con la adquisición de una parte del centro comercial Titán Plaza que está en el noroccidente de Bogotá.

Explicó que como parte de su estrategia de crecimiento, a través de su subsidiaria Parque Arauco Colombia, suscribió un acuerdo para la adquisición del 51% de los derechos fiduciarios de un vehículo de inversión que es propietario de cerca de 19.000 m² de ABL (área bruta locataria) de ese centro comercial que también tiene una zona empresarial.

Según informó, el Fondo de Inversión Colectiva Inmobiliario Visum Rentas Inmobiliarias actualmente es propietario de un portafolio de locales comerciales y oficinas en ese centro comercial.

“Una vez cumplidas las condiciones pactadas en el acuerdo, Parque Arauco pagará a Visum por la adquisición del 51% los derechos fi-

DATOS DE PARQUE ARAUCO



Chile Colombia Perú

Área total:

1'124.500
mts cuadrados

Centros comerciales en Colombia

Alegra (Barranquilla)
Caracolí (Bucaramanga)
Outlet Arauco (Sopó)
Parque La Colina (Bogotá)
Parque Arboleda (Pereira)
Participación en Titán (Bogotá)

Fuente: Parque Arauco



Parque Arauco tiene opción de ampliar la compra en Titán más adelante. Hector F. Zamora/ El Tiempo

duciarios la suma de \$138.720 millones (aproximadamente, unos US\$34 millones)”.

Se especifica que tendrá una opción de compra por el 49% restante por un periodo de 30 meses, luego de 24 meses contados desde la fecha de cierre del acuerdo.

El centro comercial Titán Plaza es un activo multipropiedad que tiene cerca de 69.000 m² de ABL total, los cuales se dividen en cerca de 54.500 m² de área comercial y más de 14.500 m² de oficinas categoría AA.

Para Parque Arauco este complejo tiene una ubica-

ción privilegiada entre dos de las más importantes vías de Bogotá, la Calle 80 y la Avenida Boyacá, en uno de los barrios más consolidados de la ciudad y está anclado por importantes marcas como Falabella, Jumbo, Zara y Cine Colombia.

Señaló que “el vehículo

en el que invertirá Parque Arauco es propietario de cerca de 19.000 m² de superficie comercial, que en los últimos doce meses (hasta junio 2023) aportaron un Ebitda de \$ 23.000 millones (aproximadamente USD5,6 millones).

Al desagregar, 80% del

Ebitda de este vehículo, que actualmente no tiene deuda, proviene de la operación de la superficie de retail y el otro 20% proviene de la operación de la superficie de oficinas.

“El Ebitda por metro cuadrado de esta superficie de retail es muy similar al de Parque La Colina, el principal activo de Parque Arauco en Colombia, lo que da cuenta de la alta calidad de los espacios inmobiliarios que son parte de esta transacción”, indicó la compañía al revelar la transacción.

Diego Bermúdez, gerente general de Parque Arauco División Colombia, comentó que “esta inversión en Titán Plaza nos permitirá reforzar nuestra presencia en Bogotá, la ciudad más grande del país, es la primera que realizamos en un centro comercial multipropiedad”.

El ejecutivo detalló que en el Colombia, cerca dos tercios de la superficie de centros comerciales está en activos multipropiedad, y excepcionalmente algunos de ellos tienen un desempeño sobresaliente.

Esta inversión se suma a la realizada recientemente en Parque Alegra, su primer centro comercial en Barranquilla.

Parque Arauco que está en el país desde el 2008 también opera en Bucaramanga, Pereira y el municipio de Sopó (Cundinamarca). Actualmente, tiene 1.124.500 m² de ABL total en Chile, Perú y Colombia. ☺

EL TIEMPO IMPRESO
(sábado y domingo)
+ EL TIEMPO DIGITAL
POR SOLO \$900*

Y sé parte del **Club EL TIEMPO Vivamos** con el que podrás ahorrar en promedio **\$400.000 al año.**

ET

Conoce más escaneando este código

Llama en Bogotá al **601 426 6000** o a la línea gratuita nacional **01 8000 110 990**

Aplica para suscripciones nuevas con modalidad de pago mensual a través de tarjeta de crédito. Solo aplica para canal internet. El cobro se debita automáticamente cada mes \$900/mes los dos primeros meses y a partir del tercer mes \$39.900/mes. Promoción sujeta a la aceptación del cliente a la permanencia mínima de 8 meses. Válida del 01 de agosto hasta el 31 de agosto del 2023.

Nairo Quintana abre restaurante

HOY ABRE al público el restaurante “El Parche de Nairo”, en el cual el ciclista colombiano Nairo Quintana es uno de los socios.

El sitio está en la Autopista Norte # 224-80, antes del peaje, con acceso también por la Carrera Séptima.

La idea de montar este lugar surge de un grupo de socios del restaurante El Tablazo, integrado por tres primos: María del Mar Londoño, Ana María Londoño y Pablo Londoño, junto a Claudia Bustos.

Desde la experiencia en el sector, vieron el crecimiento del uso de la bicicleta en todo el país, pero también una oportunidad de ne-

gocio para este público, pues solo se veía una oferta muy especializada.

Desde la concepción del negocio, este grupo quería traer un aliado estratégico que fuera una gran figura del ciclismo y sabían que el

deportista era una opción ideal por su calidad humana, su raíz campesina, su tesón y disciplina.

Nairo Quintana, por su parte, sigue dándole forma a un grupo de productos y servicios entre los que están su marca de ropa deportiva y casual, su tienda de ropa, el Café Nairo y ahora El Parche de Nairo.

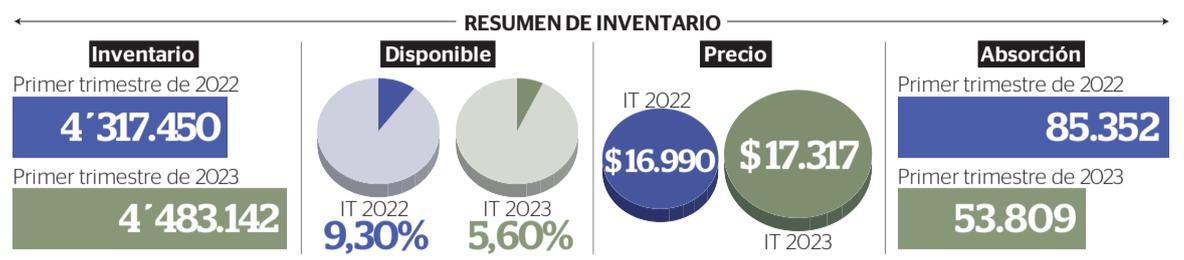
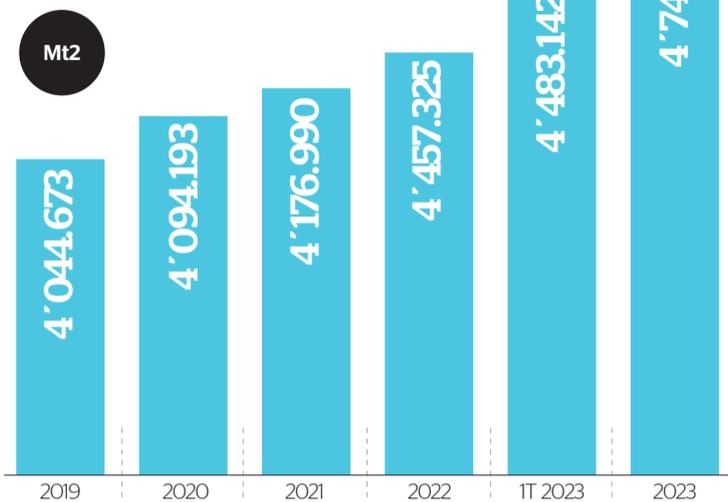
“He dado todo y he aprendido a aprovechar lo que he ganado en el campo deportivo, no soy un Nairo que haya dejado de ganar, soy un Nairo que en estos momentos ha ganado en otros ámbitos”, expresó el deportista al explicar su participación en el negocio.



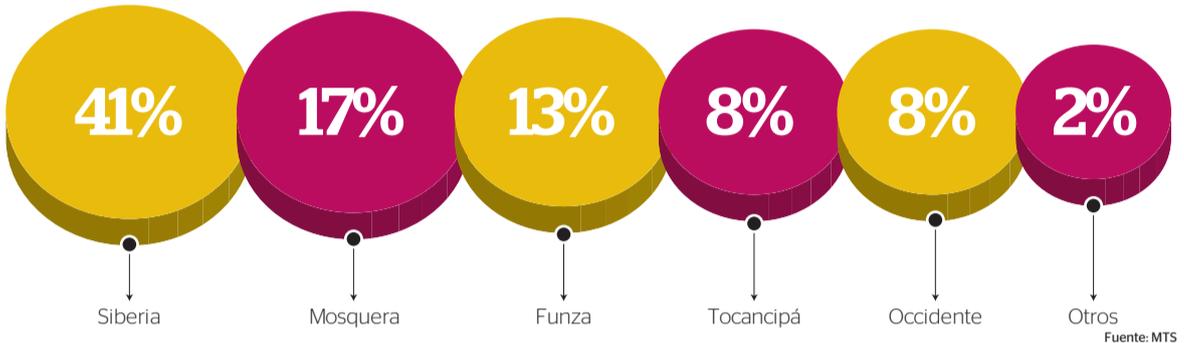
No soy un Nairo que haya dejado de ganar, soy un Nairo que ahora ha ganado en otros ámbitos”.

MERCADO INDUSTRIAL EN BOGOTÁ PRIMER TRIMESTRE

TAMAÑO DEL MERCADO EN M2



PARTICIPACIÓN DEL MERCADO POR ZONAS



Las construcciones a la medida se incrementarán en 9,8% durante este año

Los espacios listos para ocuparse, adecuación personalizada de lugares y una buena ubicación, son las tendencias para fin de año.

Paula Galeano Balaguera

LA OFERTA de espacios de trabajo se está adaptando y cada vez más los arrendatarios o compradores de oficinas buscan lugares listos para iniciar el trabajo, además con especificaciones que compaginen con trabajo híbrido y el bienestar empresarial.

Según el más reciente informe de MTS Consultoría + Gestión, estas tendencias predominarán a la hora de construir espacios en el segundo semestre del año en Latinoamérica, es decir, espacios de trabajo que se encuentran listos para el uso inmediato, las construcciones de inmuebles hechos a la medida, que incorporen micromovilidad y los espacios abiertos para cumplir con las expectativas del mercado.

“Latinoamérica ha experimentado un crecimiento en su población especialmente en áreas urbanas, recibiendo mayor inversión extranjera, han creado conciencia sobre el medio am-

biente, invertido en plataformas en línea y herramientas tecnológicas, lo que ha generado una mayor demanda de propiedades de todo tipo en toda su extensión”, dice la consultora.

Destacan que el trabajo híbrido ha sido una de las tantas razones por las cuales el sector inmobiliario ha estado cambiando constantemente para ajustarse a las necesidades actuales.

“El trabajo híbrido ha tomado fuerza, buscando tener esa interacción con su equipo de trabajo, sin perder el espacio que tienen en casa, ya que sienten que son más productivos, creativos y fortalecen las oportunidades de crecimiento,

“**Que los nuevos proyectos de construcción tengan más en cuenta la ubicación favoreciendo el uso de bicicletas, patinetas o scooters**”.

El mercado industrial se fortalece

Según datos de la consultora, en el primer trimestre, Bogotá y sus alrededores presentó un inventario acumulado industrial de 4'483.142 m², creciendo 0,6% en comparación al trimestre anterior y 11,9% al cierre del año anterior (4'176.990 m²). Con este

incluso generan una lealtad hacia la empresa por el beneficio que les ofrece este modelo”, reconocen.

Con esto en mente, se han creado espacios de trabajo que se encuentran listos para su uso o también llamado en inglés *Plug and Play*, es decir, oficinas totalmente amobladas con los equipos específicos que cada cliente pide, ofreciendo todos los servicios como internet, cafetería, escritorios, siendo flexibles, ahorrando tiempos y ofreciendo precios relativamente económicos para los ocupantes.

Reconocen que en países de Latinoamérica como México, este tipo de oficinas representaron el 7%

buen arranque, esperan que 2023 el inventario crezca un 6% para cerrar en 4'741.606 m².

“Se ha evidenciado un crecimiento importante en el inventario en los últimos años, motivado principalmente por la alta demanda que se vio en el año

del sector, siendo un aproximado de 2,9 millones de metros cuadrados arrendados. Según Ana María Mejía, líder de mercados Latam, en MTS Consultoría + Gestión “esta tendencia ha sido muy fuerte en Latinoamérica, ya que este beneficio permite que la empresa arrendadora se centre en el ‘core’ de su negocio y no esté enfocando su atención en cosas adicionales como es construir o adecuar una oficina. Solamente se llega directamente a ocupar”.

De esta manera, las construcciones a la medida, es otra de las tendencias que también ha cobrado protagonismo. Este modelo conocido como *Build to suit*, ha permitido a los inversionistas crear espacios de acuerdo con lo que ellos exigen y necesitan industrialmente, teniendo en cuenta factores como la ubicación y costos. Este modelo permite maximizar el uso del espacio, optimizar los costos operativos, mayor personalización y adaptación.

De acuerdo con María Alejandra Lozada, gerente comercial de Estrategias 2G, “este tipo de estructura logra ahorrar en recursos de inversión entre el 5% y 25%, de acuerdo con el proyecto”.

Esta tendencia ha sido

usada en activos industriales cumpliendo con necesidades como resistencias, alturas, muelles de carga, niveladoras y algunas otras especificaciones, logrando que, en Latinoamérica, existan varios proyectos enfocados solo a este tipo de construcción.

“Esta tendencia se ha venido consolidando cada vez más en Colombia y este modelo de construcción hecha a la medida, crecerá en Colombia alrededor del 9,8% en el segundo trimestre de 2023”, afirma Ana María Mejía, de MTS Consultoría + Gestión.

Otra de las tendencias que predominarán este semestre serán aquellas construcciones ‘bien ubicadas’, donde la micromovilidad, permite reducir el tráfico de carros, cambiando la forma en que las personas se desplazan.

“Logrando que los nuevos proyectos de construcción tengan más en cuenta la ubicación y los accesos, favoreciendo así el uso de bicicletas, patinetas eléctricas, *scooters* eléctricos y transporte público, logrando una menor contaminación y congestión en las calles, recuperando zonas verdes y realizando una infraestructura enfocada en rutas para la movilización de bicicletas y peatones”, concluye el informe. 📍

2020, por la necesidad de almacenamiento y distribución de mercancías por el crecimiento del *E-commerce*”, reconocen. Destacan el crecimiento de Mosquera que ha incrementado sus metros cuadrados de inventario en los últimos años.

Crece la demanda por seguros integrados de manera digital

Encuesta mundial de Chubb muestra mayor preferencia de proteger estilos de vida.

UNA ENCUESTA mundial de la aseguradora Chubb mostró que el 56% de los consumidores creen que necesitan más seguros integrados o embebidos, gracias a la transformación digital que aceleró la pandemia.

En la encuesta Chubb mostró que los seguros de vehículo se imponen en las preferencias de los usuarios, con el 68% a nivel global, (aunque en Latinoamérica la cifra es de 71%), por encima de los de Salud con el 66% y Vida con el 63%.

Luego siguen los seguros de Viaje con el 37%, Hogar con el 28% y el de Garantía de compras costosas con el 28%. Más atrás están los seguros de Negocio con el 21%, Fraude cibernético con el 15%, Protección de salario con el 8% y el de Mascotas con el 6%.

El 46% de los consumidores a nivel global considera que lo obvio es comprar seguros manera digital y en este sentido los consumidores más jóvenes son más propensos a adquirir seguros de esta manera.



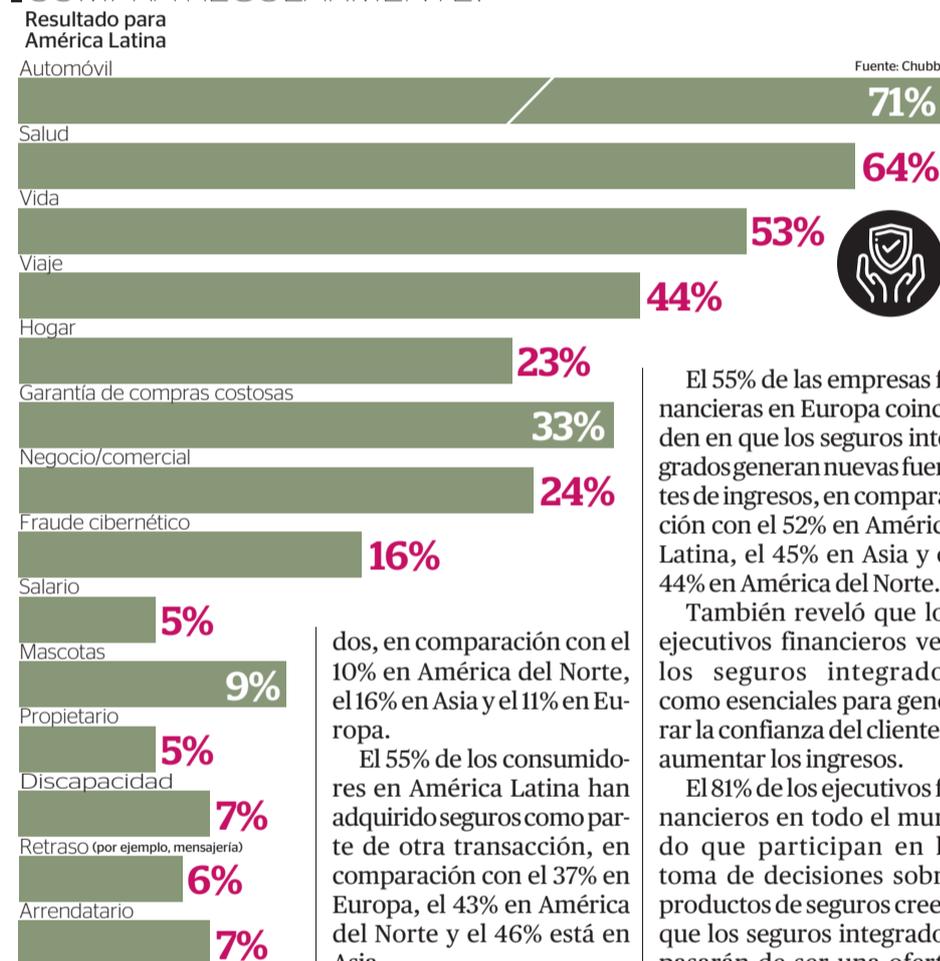
Según la visión de los ejecutivos financieros, el 77% considera que los seguros embebidos o integrados van a pasar a ser mandatarios”.

Rodrigo Valiente
Vicepresidente regional Chubb

Adicionalmente, la encuesta mostró que Los seguros integrados están generando ingresos para bancos y *fintechs* en todo el mundo, y Asia y América Latina lideran el camino.

El 41% de las empresas financieras en América Latina obtienen actualmente al menos el 10% de sus ingresos de los seguros integra-

¿QUÉ SEGUROS TIENE O COMPRA REGULARMENTE?



dos, en comparación con el 10% en América del Norte, el 16% en Asia y el 11% en Europa.

El 55% de los consumidores en América Latina han adquirido seguros como parte de otra transacción, en comparación con el 37% en Europa, el 43% en América del Norte y el 46% está en Asia.

El 55% de las empresas financieras en Europa coinciden en que los seguros integrados generan nuevas fuentes de ingresos, en comparación con el 52% en América Latina, el 45% en Asia y el 44% en América del Norte.

También reveló que los ejecutivos financieros ven los seguros integrados como esenciales para generar la confianza del cliente y aumentar los ingresos.

El 81% de los ejecutivos financieros en todo el mundo que participan en la toma de decisiones sobre productos de seguros creen que los seguros integrados pasarán de ser una oferta

‘buena de tener’ a una imprescindible.

El 74% de los ejecutivos financieros creen que los seguros integrados les ayudan a construir la confianza con los clientes.

Sin embargo, el 55% de los ejecutivos financieros coinciden que las aseguradoras establecidas tienen ventaja sobre las *Insuretech* nativas digitales porque tienen la confianza de los clientes, sin embargo, solo el 10% valora una marca de confianza en su socio de seguros.

Según la encuesta, el 60% de los ejecutivos afirman que la falta de personal interno es su mayor desafío con seguros integrados, el 48% dice que la complicada integración de tecnología es el principal desafío con el socio de seguros actual.

Adicionalmente, el 48% de las empresas financieras afirman que la experiencia del cliente con seguros integrados es confusa.

Rodrigo Valiente, vicepresidente regional digital para América Latina de Chubb Seguros, dice que el seguro hace parte de la construcción de valor en esa experiencia al cliente para resolverle las cosas.

Dijo que según la visión de los ejecutivos financieros, el 77% considera que los seguros embebidos van a pasar a ser mandatarios.

Otro punto de la encuesta que resalta Valiente es que más del 62% de consultados en Latinoamérica dicen que sienten que están subasegurados. ☞

EL TIEMPO ads
AUTOSERVICIO

PUBLICA TU CAMPAÑA

Encuentra nuevos contactos para tu negocio

Hazlo tu mismo, fácil y rápido

Gremio de las EPS propone puntos de diálogo al Minsalud

TRAS las declaraciones del ministro de Salud, Guillermo Jaramillo, la Asociación Colombiana de Empresas de Medicina Integral (Acemi) planteó diez puntos para el inicio de las mesas de trabajo con las EPS en materia de financiamiento para el sector.

En un primer punto, el gremio dijo que la sostenibilidad del sistema es una conversación de interés que compromete a todos los actores del sistema. Asimismo, destacó que los proble-

mas de financiamiento son el producto de una insuficiencia estructural acumulada, sumada a la dificultad en el flujo de recursos acentuada en los últimos años.

También, exponen que la UPC no es suficiente para cubrir el gasto en salud y que no es cierto que las frecuencias se hayan aumentado solo en un 3%. “Las EPS han reportado incrementos en las frecuencias entre el 20% y el 25%”, dicen.

Con relación a los Presupuestos Máximos, propo-

nen que es necesario avanzar en la implementación del giro directo para los servicios y tecnologías cubiertos por estos recursos.

Dicen que es positivo el reconocimiento por parte del Gobierno de la necesidad de abordar asuntos de manera específica, como el análisis y conciliación de lo No PBS mediante mesas técnicas de las EPS con la Adres y un espacio de discusión técnico alrededor de la suficiencia de la UPC.

Por esta razón, aseguran que es importante reconocer el aporte de cada uno de sus actores, trabajar articuladamente y evitar una crisis con enorme afectación para los usuarios. “La discusión no puede enfocarse en los lunares del sistema, quejas y tutelas”, concluyen.

Avianca atenderá a viajeros que tenían tiquetes de Viva

Lo hará a través de tres alternativas. Así, se cerrará la investigación de la Superindustria en su contra.

LUEGO de la notificación oficial de la Resolución 47532 de 2023, emitida por la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC), Avianca anunció una serie de garantías para atender a los usuarios que no pudieron volar con Viva luego de que cerrara operaciones.

Con este acuerdo, la investigación de la SIC queda

oficialmente cerrada sin sanción alguna en contra de Avianca, ni de sus administradores.

A partir del 25 de agosto, Avianca atenderá a aquellos usuarios que cuenten con tiquetes válidos y confirmados de Viva, con fecha programada de vuelo desde hoy, hasta el 30 de septiembre de 2024, presentan-

do la prueba de la reserva original con Viva.

Entre las alternativas ofrecen la reubicación gratuita, sujeta a disponibilidad y por orden de llegada al aeropuerto. En este caso, los usuarios deben acercarse a los aeropuertos, el mismo día en que tienen programado su vuelo o un día antes, para ser reubicados



Viva completó cinco meses desde que salió del mercado. CEET

dependiendo de la disponibilidad de sillas.

En caso de que no sea posible protegerlos el mismo día, Avianca permitirá que los usuarios busquen viajar en fechas inmediatamente posteriores, también sujeto a disponibilidad.

Avianca también ofrece descuento especial de protección sobre la tarifa base

con silla confirmada, para la fecha de vuelo original.

Así, los usuarios podrán comprar tiquetes en Avianca con un descuento especial. El descuento será del 60% para las tarifas M, L y XXL (donde aplique) y 35% para las tarifas S y XS, aplicará sobre la tarifa base. Vale aclarar que la tarifa base es el monto del tiquete

sin incluir sobrecargos por combustible ni los tributos a los que haya lugar.

La aerolínea también ofrece adicional y voluntariamente una tercera opción, un descuento especial con silla confirmada, para fecha futura, es decir, los usuarios con tiquetes de Viva que no pudieron viajar entre el 2 de junio y el 24 de agosto de 2023, tendrán un descuento sobre la tarifa base del 40% para las tarifas M, L y XXL y 20% para las tarifas S y XS, para volar en la misma ruta del tiquete original, en el cual aplican Términos y Condiciones.

También pueden beneficiarse de este descuento los pasajeros de Viva con tiquetes comprados para volar después del 24 de agosto de 2023, que prefieran acogerse a esta opción por flexibilidad de fecha, en vez del beneficio con mayor descuento aprobado por la SIC.

Para acceder a estos descuentos se podrá mediante su línea de *Call Center*. ☎

CARIBE MOTOR

DE OPTIMISMO

GRAN FORO

Conozca junto a expertos y líderes de la región las oportunidades, el progreso, las apuestas a la sostenibilidad, la innovación y transformación que construyen país

Lunes 28
de agosto 2023

8:30 a.m.

¡Conéctese con los sueños del Caribe aquí!

Moderan

Ernesto Cortés
Editor General EL TIEMPO

Francisco Miranda
Director Portafolio

José. A Sánchez
Editor Audiencias EL TIEMPO

Panelistas

Claudia Bejarano
Presidenta de Cerrejón

Jorge L. Pacheco
Presidente de Nitrofert

Santiago Botero
Presidente de Finsocial

Oriana Álvarez
Directora ejecutiva de Fundesarrollo

Moisés Sabbagh
Gerente Compas Barranquilla

Paola Amar Septúlveda
Viceirectora de Investigación e Innovación, Universidad Simón Bolívar

Organizan

En alianza con

Fed mantendrá tasas de interés altas pero podrá pausar los incrementos

De acuerdo con Jerome Powell, presidente del regulador de Estados Unidos, la decisión seguirá en pie hasta dominar la inflación del país.

Portafolio/EFE

EL PRESIDENTE de la Reserva Federal (Fed), Jerome Powell, afirmó que el regulador seguirá manteniendo las tasas altas hasta que se logre dominar la inflación, aunque abrió una puerta a una pausa en las subidas.

“Estamos preparados para aumentar aún más las

tasas si corresponde y pretendemos mantener la política en un nivel restrictivo hasta que estemos seguros de que la inflación está descendiendo de manera sostenible hacia nuestro objetivo”, manifestó en un discurso en el marco del foro de Jackson Hole (Wyoming).

El presidente del regulador estadounidense se man-

tuvo fiel a las palabras que pronunció en la última rueda de prensa, en la que el organismo anunció la subida de otros 0,25 puntos porcentuales en julio, hasta una horquilla de entre el 5,25 y el 5,5 %.

Sin embargo, en las conclusiones de su discurso sí abrió la puerta a una pausa. “En las próximas reuniones

evaluaremos nuestro progreso en función de la totalidad de los datos económicos y la evolución de las perspectivas y los riesgos. Basándonos en esta evaluación, procederemos con cautela a la hora de decidir si ajustamos aún más la política monetaria o, en cambio, mantenemos la tasa”, explicó Powell.

El dato más importante que analizarán, indicó, es la inflación subyacente, que alcanzó un máximo del 5,4 % en febrero de 2022 y disminuyó gradualmente hasta el 4,3 % en julio.

“Las bajadas mensuales de la inflación subyacente en junio y julio fueron bienvenidas, pero dos meses de buenos datos son sólo el comienzo de lo que se necesitará para generar confianza en que la inflación está descendiendo de manera sostenible hacia nuestra meta”, apuntó.

CRECIMIENTO

Frente al avance en materia económica, Powell se refirió a que la política restrictiva ha endurecido las condiciones financieras, respaldando las expectativas de crecimiento por debajo de la tendencia.

“El rendimiento real a dos años ha aumentado 250 puntos básicos, y los rendimientos reales a largo plazo también han incrementado casi 150 puntos básicos. Más allá de los cambios en las tasas de interés, las normas crediticias bancarias se han endurecido y el crecimiento de los préstamos se ha desacelerado marcadamente”, dijo.

Añadió que el avance en materia de producción industrial también se ha desacelerado, además del monto gastado en inversión residencial que ha bajado en



Jerome Powell, presidente de la Reserva Federal (Fed). EFE

“El rendimiento real a dos años ha aumentado 250 puntos básicos, y los rendimientos reales a largo plazo también han subido casi 150 puntos”.

cada uno de los últimos trimestres. Según el presidente de la Fed, esto se explica a que el endurecimiento de las condiciones, contribuye a una desaceleración.

“Estamos atentos a las señales de que es posible que la economía no se esté enfriando como se esperaba. En lo que va del año, el crecimiento del PIB ha superado las expectativas y su tendencia a largo plazo, y las lecturas recientes sobre el gasto

de los consumidores han sido especialmente sólidas”, destacó.

Ahora bien, frente a las situaciones en torno al mercado laboral, detalló que este ha continuado en un reequilibrio, pero que sigue siendo incompleto. Mientras tanto la oferta laboral en este país, se está impulsando por una mayor participación entre los trabajadores de 25 a 54 años y también por un aumento en la inmigración que está regresando a niveles prepandemia.

“La tasa de participación de las mujeres en la fuerza laboral en sus mejores años laborales alcanzó un máximo histórico en junio. La demanda de mano de obra también se ha moderado”, afirmó Powell.

Finalmente, declaró que las ofertas de empleo siguen siendo altas, pero tienen una tendencia a la baja. Mientras que el crecimiento del empleo sí se ha desacelerado significativamente. Según el presidente de la Fed, el total de horas trabajadas se ha mantenido estable en seis meses. ☺

Elecciones Colombia 2023

¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES PROBLEMAS DEL DEPARTAMENTO Y CUÁLES SON SUS PLANES PARA ABORDARLAS?

¿CÓMO FORTALECERÁ LA SEGURIDAD CIUDADANA Y REDUCIRÁ LA CRIMINALIDAD EN LA REGIÓN?

¿CUÁL ES SU VISIÓN PARA PROMOVER EL DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL Y GENERAR EMPLEO?

ESTAS SON ALGUNAS DE LAS PREGUNTAS QUE DEBERÍAN RESPONDER TUS CANDIDATOS.



Infórmate con pedagogía electoral y todo lo que sucede en las elecciones

TE AYUDAMOS A ANALIZAR TODAS LAS RESPUESTAS,

PARA QUE VOTES BIEN INFORMADO.

EL TIEMPO EL TIEMPO Portafolio ADN City

DIGITAL

Portafolio 30 AÑOS

En alianza con:



Gran CUMBRE

DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS

Portafolio

**MIÉRCOLES 13
DE SEPTIEMBRE
2023**

9:00 a. m. - 6:00 p. m.

Evento Presencial

Teatro Centro de Convenciones
Compensar Av. 68, Bogotá, Colombia.

**Si su empresa quiere ser parte
de los patrocinadores, contáctenos:**

carnie@eltiempo.com · cladul@eltiempo.com

Para celebrar sus 30 años liderando el periodismo económico en Colombia, PORTAFOLIO y Compensar le invitan a compartir e intercambiar experiencias con expertos, CEOS y líderes de opinión sobre el futuro de la economía y los negocios del país.

Invita:

EL TIEMPO
CASA EDITORIAL

Apoyan:

 **HUAWEI**

 **Grupo
Energía
Bogotá**

#Portafolio30años

La moda rápida

SE ACELERA CON SHEIN Y FOREVER 21

Las dos empresas anunciaron una alianza para incrementar ventas.

EFE/ Bloomberg

EL GIGANTE asiático de la moda rápida Shein y el grupo estadounidense Sparc, propietario de Forever 21 y otras tiendas de ropa, anunciaron esta semana que se han asociado para ampliar su alcance en el mercado minorista de EE.UU. y en internet.

La “alianza estratégica” implica que Shein -creada en China y que este año trasladó su sede a Singapur- comprará un tercio de Sparc Group, mientras que este conglomerado se convertirá en socio minoritario de Shein, de acuerdo con un comunicado.

La asociación, según se desprende de la nota, supone que Shein distribuirá productos de Forever 21 en su plataforma de comercio electrónico, que tiene 150 millones de usuarios, y también habilitará puntos de venta y devolución en establecimientos físicos de Forever 21 en los Estados Unidos.

“La alianza se centrará en atender las necesidades de los clientes en EE.UU. y en todo el mundo que disfrutan de la moda asequible y de alta calidad”, indicaron, lo que a nivel interno se traducirá en aprovechar sus “plataformas y conocimientos complementarios”.

Los objetivos de Shein y Sparc, que también es dueña del gigante de los centros comerciales Simon Property Group, son “acelerar la innovación de producto, explorar nuevas estrategias de negocio, potenciar las experiencias de los clientes y aumentar su presencia en el mercado”, indica la nota.

El presidente ejecutivo de Shein, Donald Tang, hizo referencia a la “poderosa combinación” de Shein con el “liderazgo de Simon en (el sector) minorista físico” y al “desarrollo de marca” de Authentic Brands, que engloba a Forever 21, Brooks Brothers, Nine West



La estrategia busca que las nuevas generaciones puedan seguir comprando las prendas de la marca. iStock.

y otras tiendas de ropa.

Shein tiene una gran acogida entre las generaciones más jóvenes, pero también es criticada por su modelo de negocio de moda rápida consumismo, basado en producir industrialmente un gran volumen de prendas, con mucha rotación y a precios muy bajos, lo que genera un fuerte impacto ambiental.

Forever 21, una de las principales minoristas de moda rápida de EE.UU., se convirtió en víctima de este competitivo sector que ha crecido con fuerza en el mercado digital en los últimos años, y tuvo que aco-



Las marcas apuntan en mejorar sus estrategia online. iStock.

150

MILLONES de usuarios reporta actualmente la plataforma Shein. Se espera que con esta movida empresarial el número de usuarios incremente en los próximos meses. Parte de la estrategia de la compañía, que tiene su sede en Singapur, es explorar nuevas estrategias.

EL COMERCIO EN LÍNEA

Forever 21, que tenía 800 tiendas en su apogeo y dependía de una estrategia basada en centros comerciales, tuvo problemas a medida que más compras se hacían en línea.

Fue adquirida tras salir de la quiebra en 2020 por un consorcio de marcas que incluía a Simon Property y Authentic. La asociación con Shein podría ser una forma de ampliar su alcance en línea y dar a conocer su nombre a los compradores de la Generación Z, que son los clientes más fieles de Shein. No obstante, las preocupaciones frente al daño que la industria le puede causar al medio ambiente siguen presentes.

gerse a un proceso de bancarrota en 2019.

POPULARIDAD EN ALZA

Shein es la aplicación de compras más descargada en la tienda Google Play de Sudáfrica. Y ni siquiera se tiene que esforzar tanto. La marca de moda rápida con sede en Singapur se lanzó en el país al pie del continente durante la pandemia de covid-19 y se está expandiendo a través del boca a boca y ofreciendo descuentos a quienes compran por primera vez.

Ya ha causado tal revuelo que los minoristas locales están asustados y los reguladores están investigando si se ha aprovechado de las lagunas en los impuestos de importación al enviar paquetes a los compradores.

Minoristas locales destacan la popularidad que ha ganado el comercio online.

Shein, fundada en China,

está ganando terreno en un incipiente mercado de comercio electrónico en el país más industrializado de África y se está enfrentando a los gigantes estadounidenses Walmart Inc. y Amazon.com Inc., que quieren hacer lo mismo.

La aceleración en línea Walmart ha tratado de ganarse los corazones locales de la manera tradicional, comprando una participación del grupo minorista nacional Massmart Holdings Ltd. hace más de una década en una medida costosa que hasta ahora no ha estado a la altura de las expectativas.

Se espera que Amazon, que ha estado brindando servicios web en el país de aproximadamente 60 millones de habitantes desde 2004, lance su negocio de entrega de comercio electrónico en Sudáfrica en los próximos meses. ☞

LIBROS

cesgir@portafolio.co

Causa de muerte: cuestionar al poder**Autora**

Alejandra Ibarra

Sello

Aguilar



EFE. El libro *Causa de muerte: cuestionar al poder*. Acoso y asesinato de periodistas en México busca entender por qué el país es el más letal para ejercer el periodismo, así como resguardar y catalogar los trabajos de comunicadores asesinados, según cuenta su autora, Alejandra Ibarra Chaoul. “Quería entender por qué México, siendo una democracia, vaya, no es una dictadura que tiene una política central de censura, por qué a pesar de ser una democracia, de tener las leyes que tenemos, es tan peligroso para los periodistas”, expresó en una entrevista. Muestra el peligro de desvelar injusticias y abusos de poder más comunes.

Il mundo al contrario**Autor**

Roberto Vannacci

Sello

autopublicado en Amazon



El libro que tiene de cabeza al gobierno italiano, pues su autor es un general de la República. Cuando los ocupantes ilegales de las casas prevalecen sobre sus legítimos propietarios; cuando se gasta más en un inmigrante irregular que en la de una pensión mínima de un compatriota; cuando somos llevado a juicio por defendernos del delincuente que entra en nuestra casa; cuando las ciudades se convierten lugares para solteros ricos y “alternativos” mientras que los trabajadores y las familias se ven obligadas a abandonarlos. Dice mucho de lo que la gente piensa pero nadie se atrevía a decir.

Putas feminista. Historias de una trabajadora sexual**Autora**

Georgina Orellano

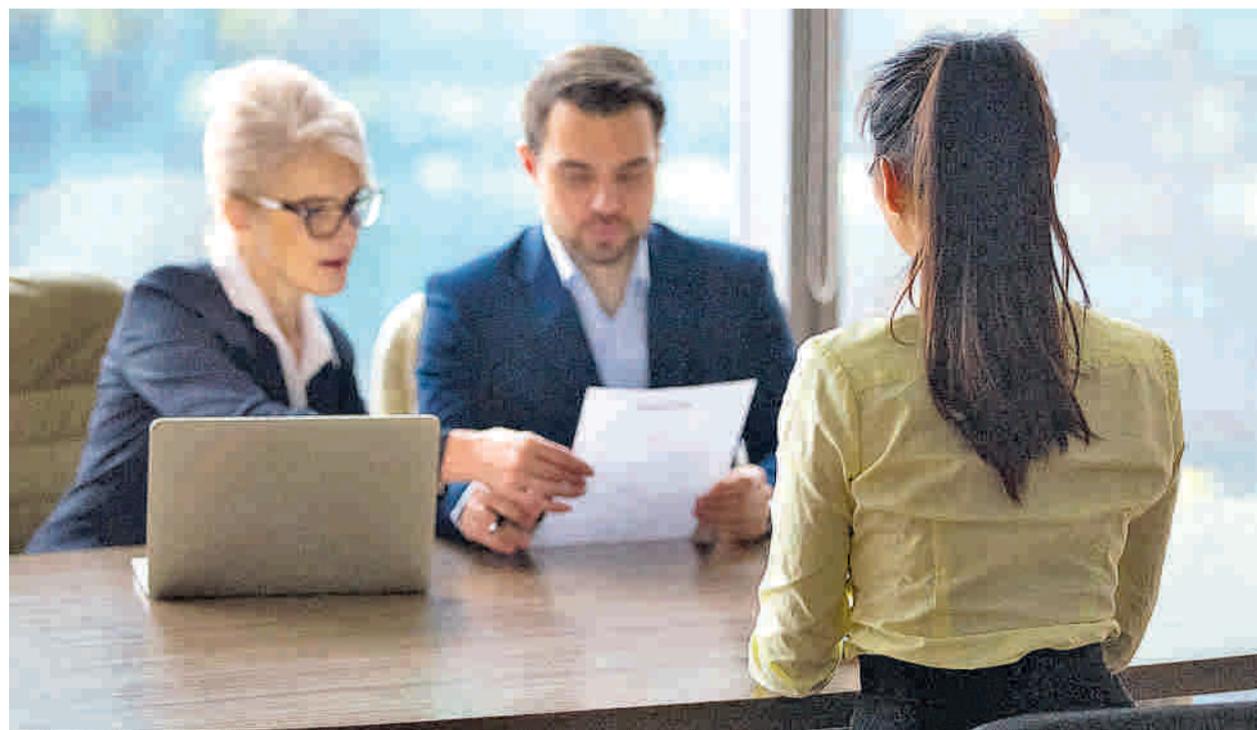
Sello

Sudamericana



Sus memorias son relatos desde fines de la adolescencia (cuando llega al trabajo sexual mientras era niñera) pasando por la toma de conciencia social cuando se transforma en delegada de las putas de su barrio, hasta su presente como dirigente. También incluye reflexiones teóricas sobre el trabajo sexual y definiciones políticas en torno a la militancia sindical. En el medio, intercala historias, con el foco en personas que pasaron por su vida y le enseñaron algo, bueno o malo. La mayoría, clientes. Los clientes son materia de discusión en los feminismos, sobre todo para quienes quieren abolir el trabajo sexual.

GENERO



Cada mujer puede definir lo que significa el éxito para si misma y la tarea es estar allí. iStock

La ruta para que las mujeres crezcan

“Los mismos comportamientos que ayudan a las personas a alcanzar posiciones elevadas a menudo las socavan cuando intentan ascender más... Al contrario, muchos creen que tienen éxito gracias a estos malos hábitos”, comentan los autores.

Lo curioso es que parece la vida de muchos deportistas que alcanzaron la gloria y la fortuna y vieron dilapidar esos logros por mantener ciertos comportamientos que dentro de las canchas fueron “bien vistos” o “tolerados”, es un libro escrito para las mujeres pero realmente las herramientas que entrega le sirven a cualquier persona que intente perseguir sus sueños y ambiciones.

Entrando en materia *¿Por qué no ascienden las mujeres?* rompe los 12 hábitos que les impiden avanzar hacia su

próximo aumento, ascenso o trabajo ¿Lista para dar el siguiente paso en tu carrera... pero no estás segura de qué es lo que te detiene?

La experta en liderazgo Sally Helgesen y el coach en liderazgo Marshall Goldsmith han capacitado a miles de triunfadores, hombres y mujeres, para alcanzar la cima. Una y otra vez, ellos ven que las mujeres enfrentan obstáculos específicos y diferentes a los de los hombres a medida que avanzan en su carrera. Los mismos hábitos que pueden ayudarte al principio de la misma pueden obstaculizar su avance.

En pocas palabras, es posible que ni siquiera te des cuenta de tus puntos ciegos hasta que sea demasiado tarde. Supera los doce hábitos que te frenan, y lleva tu carrera a nuevas alturas con esta guía sabia y

**¿Por qué no ascienden las mujeres?****Autores:**

Sally Helgesen

Marshall

Goldsmith

Sello

Empresa Activa

accesible de dos expertos en liderazgo empresarial.

De hecho, es interesante ver como a lo largo del libro surge el tema de que en las mujeres “no importa lo eficaces que hayan sido o el reconocimiento que hayan recibido, las mujeres tienden a centrarse en todas las formas que creen que se quedan cortas”.

La tendencia de las mujeres de éxito a criticarse así mismas en lugar de a los demás les abre las puertas a unos hábitos de comportamiento diferentes a los de los hombres, que son más propensos a aceptar el reconocimiento y a desviar la lupa.

Escrito en tres grandes partes y muchas historias, es un texto tan entretenido que sus 223 páginas no resisten un largo vuelo, pues seguramente a la mitad se habrá acabado y por cierto tiene consejos certeros.

El poder de las palabras**Autora**

Louise L. Hay

Sello

Urano



Manifiesta seguridad, abundancia y alegría, pero acto seguido no se dedique a despotricar de su vida y sus errores o del fracaso y los obstáculos. La vida es de retos que poco a poco se van superando, este libro enseña a que no sólo hay que decir que ‘soy positivo’, hay que asumir la vida con otra óptica y actuar para que las cosas pasen. ¿cree que se lo merece?, trabaje para que eso

pase, no sólo es creer es actuar en consecuencia y en positivo. El libro enseña a usar el poder de las afirmaciones y a crear las propias afirmaciones para atraer éxito, abundancia y felicidad o lo que se requiere para ser una persona plena. Para ello hay que liberarse de las creencias negativas y sembrar en la mente y el espíritu nuevas y bonitas ideas, pensamientos que le ayuden a crecer.

‘Los comentarios que hacemos quedan como un mero trámite’

Carlos Cante, presidente de Fenalcarbón, explicó que las proyecciones sobre el consumo de carbón van a irse extendiendo por las demoras en obras eléctricas.

Daniela Morales Soler

El Gobierno ha sido muy vocal con respecto a su intención de marchitar la industria carbonífera del país y por ello se han tomado algunas decisiones encaminadas a ello. Al respecto, Carlos Cante, presidente de Fenalcarbón, manifestó que la realidad del consumo y en vista de las demoras en la entrada de energías renovables van a forzar el replanteamiento de los escenarios de caída en el consumo del mineral.

¿Cómo analizan las políticas y los anuncios del gobierno sobre el carbón?

Estamos atentos a dos medidas que se han anunciado. Una sobre la modificación al Código de Minas, que se supone que va a quedar radicado este semestre, y la modificación al Sistema Nacional de Metal, que sería la ley 9993, sobre la cual solo conocemos anuncios.

La mayor preocupación que nos asiste con respecto a esas dos iniciativas es que vemos una mayor restricción para el desarrollo de la actividad. No estamos esperando que los problemas para el desarrollo minero del carbón vayan a ser superados sino que, por el contrario, son normas que solo generarán mayores limitaciones.

¿Qué comentarios tienen sobre la Ley Minera desde lo que se conoce?

La mayor preocupación es dónde van a quedar los derechos adquiridos y la confianza legítima. Tenemos preguntas: ¿Va a haber un periodo de transición? ¿Cómo va a ser la creación de la empresa nacional minera, que se anuncia como la piedra angular? ¿Hasta dónde una empresa nacional como esta va a ser un regulador de las relaciones co-



Carlos Cante, presidente de Fenalcarbón, dijo que las empresas están yendo a pérdidas. Cortesía

La jubilación de la térmicas a carbón se va a tener que ir extendiendo, sobre todo por la confiabilidad y la estabilidad”.

merciales del sector minero? Ya en el pasado hubo empresas mineras y la última se liquidó en 2004, por la incapacidad de cumplir su objeto misional. ¿Qué nos indica que ahora una empresa estatal lo va a hacer diferente? Además preguntamos: ¿qué

distorsión va a generar en el mercado frente a la actividad que hoy desarrollamos? ¿Va a ser fijador de precios o de volúmenes? Son dudas importantes que nos indican que el sector va a tener cada vez más restricciones, por lo que esta va a ser una

discusión muy importante.

¿Qué les preocupa sobre la modificación del sistema nacional ambiental?

Por lo que hemos escuchado queremos saber cuáles son las garantías en materia de los licenciamientos am-

bientales que hoy existen. Vemos indefiniciones desde el ordenamiento territorial que riñen con las figuras ambientales que hay. ¿Hasta dónde vamos a tener la confianza legítima de que un proceso que hoy está en curso bajo una legislación no se va a deformar de manera desfavorable para las empresas? Tenemos muchas inquietudes que están enfocadas en este tema.

¿Ya están sintiendo el impacto de la reforma tributaria en sus balances?

Hay un decreto sobre el cual poco se ha llamado la atención y que está afectando de forma gravosa las finanzas de las compañías y es sobre las autorretenciones del impuesto de renta, que pasaron de 1,6% a 4,5%. Eso está afectando demasiado el flujo de caja de las compañías. Hoy estamos pagando unos recursos que afectan la liquidez para hacer negocios, pero que, seguramente, por la caída de los precios, podría ser un anticipo de una renta que no va a ser, porque las empresas están entrando en terreno negativo.

¿Cómo ha sido su diálogo con el Gobierno sobre estos comentarios?

Hemos visto una cantidad de instrumentos regulatorios que en este último semestre han estado en comentarios por breves periodos de tiempo y que, cuando hacemos comentarios, se desestiman por completo por las entidades. Esas observaciones quedan como ejercicio de participación, pero eso está quedando como un mero trámite, porque no son tenidas en cuenta.

Tenemos la preocupación de que, por las desatenciones históricas del territorio por el Estado, que se use el mecanismo de emergencia económica y social como

costumbre y a partir de esto se generen una serie de cambios en la normatividad en la medida en que el Gobierno está viendo que las posibilidades de gobernabilidad frente al Congreso con las reformas que propone no están tan claras.

El Plan Energético no es muy optimista con respecto al carbón. ¿Cree que son realistas estas proyecciones?

Las restricciones a la generación eléctrica con carbón no es son nuevo de este gobierno. En el Plan Energético Nacional del gobierno anterior también parecía que había desaparecido la palabra carbón, pero la realidad es que las proyecciones de jubilación de las térmicas a carbón se van a tener que ir extendiendo, sobre todo por la garantía de confiabilidad y la estabilidad en el suministro. Hoy estamos enfrentando un fenómeno de El Niño que se espera que sea extremo y el país consume más de cinco millones de toneladas en momentos así, pero eso no solo se ve en el momento más crítico. Desde mayo, la generación con carbón era 10% del total, unas 320.000 toneladas al mes, de un potencial de 450.000 toneladas que tienen las plantas.

Creo que la incapacidad del Estado para avanzar de manera eficiente en la consolidación de proyectos de energía renovable está haciendo que se tenga que reevaluar lo que han llamado la “jubilación temprana de las térmicas a carbón”, porque hasta ahora no hay ningún plan real de jubilación temprana. Lo que está evaluando la industria es cómo se incorporan mecanismos para la captura y almacenamiento de carbono.

Veo que por un lado van los documentos de política pública y por otro va la realidad que se puede observar. ☺