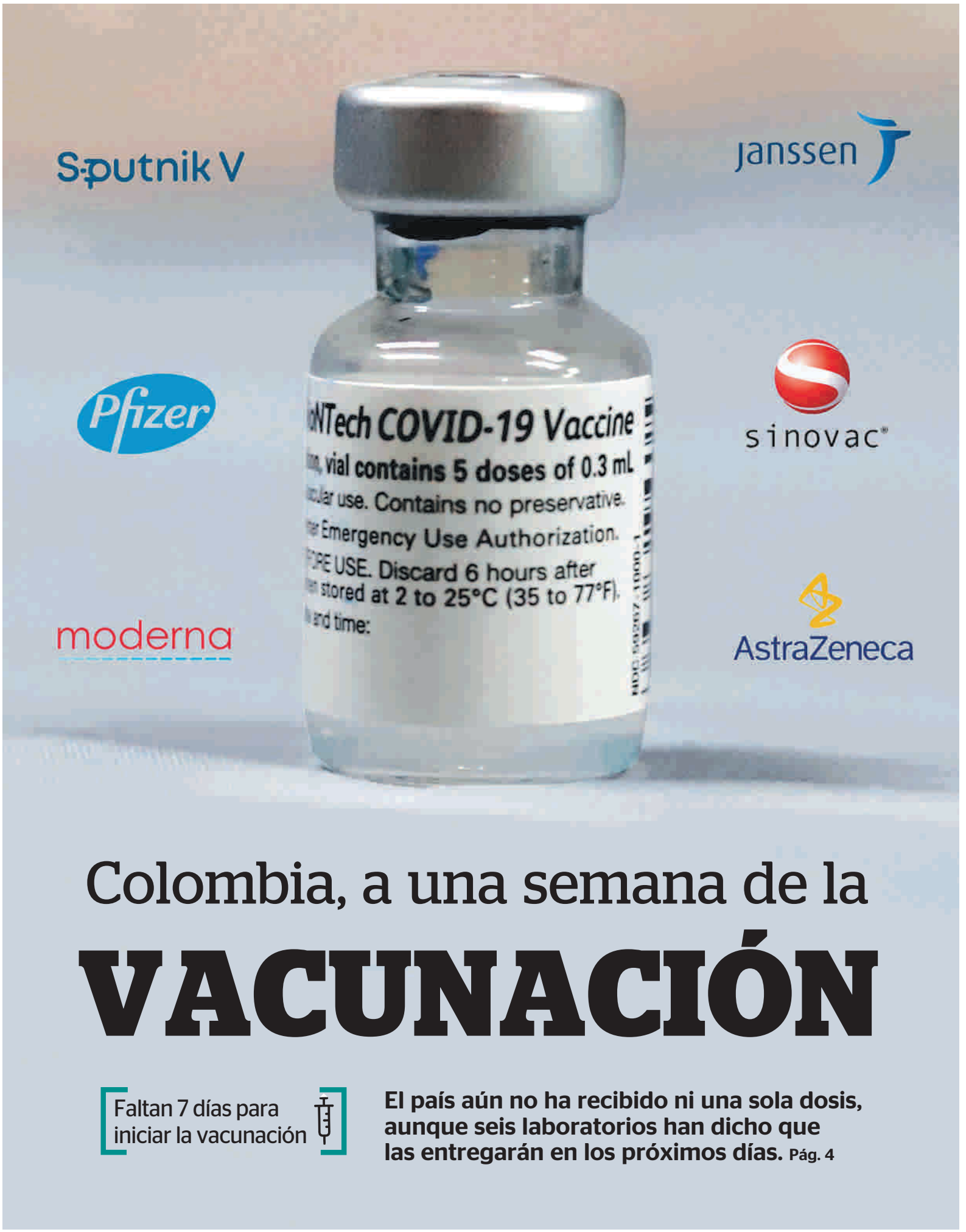
fin de semana
Febrero 13 y 14 de 2021

Portafolio

EL DIARIO LÍDER EN ECONOMÍA Y NEGOCIOS
www.portafolio.co



Colombia, a una semana de la VACUNACIÓN

Faltan 7 días para iniciar la vacunación

El país aún no ha recibido ni una sola dosis, aunque seis laboratorios han dicho que las entregarán en los próximos días. Pág. 4

Diseño / Portafolio

EDICIÓN DIGITAL
Una publicación de El Tiempo Casa Editorial ISSN0123-6326. Año 26, número 6760

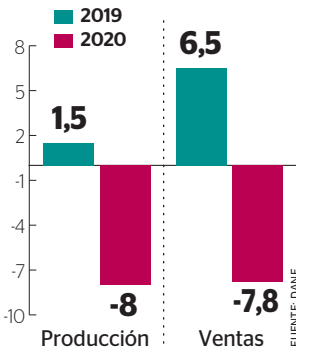
NEGOCIOS

La industria cayó 8% y el comercio al por menor 7,8%, en 2020

Pág. 3

Comportamiento

Variación año corrido (%)



ECONOMÍA

FMI sugiere que el país demore el regreso de la regla fiscal

El organismo también hizo recomendaciones para la reforma tributaria.

Pág. 5

ECONOMÍA

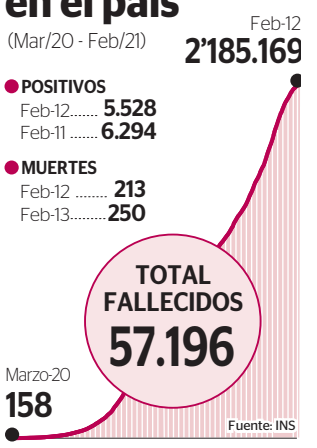
Banrepública ha cambiado cuatro miembros de su junta este año

Jaime Jaramillo sustituye a Arturo Galindo como codirector del Emisor.

Pág. 6

Contagiados en el país

(Mar/20 - Feb/21)



ECONOMÍA

La construcción cerró el ejercicio con indicadores en negativo

Pág. 5

Lo que pasó



E-Containers quiere ser el 'Uber' del transporte de carga. La compañía anunció la adquisición de 24-7 Logistic Solutions.

Andrés Valencia,
CEO E-Containers.



América Latina debe pedir ayuda internacional para avanzar en la descarbonización. Y destaca la ambición de Colombia.

Gustavo Mañez,
de ONU Medio Ambiente.



El director de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia (Dian), renunció a su cargo. No se conoce el motivo de su salida.

José Andrés Romero,
ex director de la Dian.



Alpina decide cambiar la imagen de la marca y detrás de esto, apostar por 18 compromisos sostenibles que espera cumplir desde el 2022.

Ernesto Fajardo,
presidente de Alpina.



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

RETROSPECTIVA

Conteo regresivo al 'Día V'

QUEDA UNA semana para el 20 de febrero, fecha establecida por el Gobierno Nacional para el inicio oficial del plan de vacunación contra el coronavirus. Conforme se acerca ese "Día V" las expectativas del país crecen, no tanto ya sobre los acuerdos con las farmacéuticas sino sobre la llegada de las vacunas y el ritmo, en dónde y a quienes se aplicarán.

Mientras Colombia afina los detalles, el mundo entero ya lleva casi 160 millones de dosis aplicadas a un ritmo diario de 5,8 millones. Estados Unidos y China responden al 55 por ciento de los seres humanos vacunados al día.

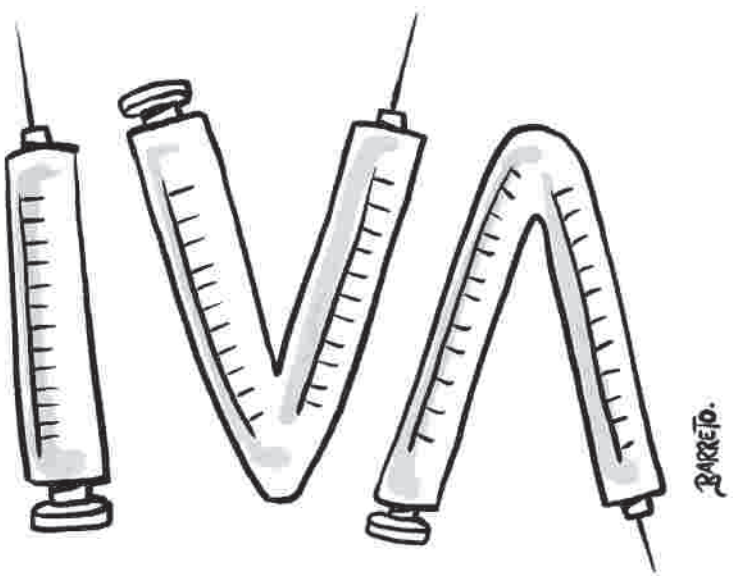
Colombia llega tarde al inicio de los planes de inmunización contra el covid-19 en América Latina. A distinta velocidad y penetración, ya han empezado a vacunar a sus ciudadanos México, Costa Rica, Panamá, Ecuador, Perú, Bolivia, Chile, Argentina y Brasil.

La semana pasada Chile aumentó dramáticamente su ritmo de vacunación pasando en pocos días de 2,44 dosis por cada 100 habitantes a 7,57. Mientras el país austral reporta casi 1,5 millones de dosis, Bolivia, Ecuador y Panamá están alrededor de las 10.000.

A pesar de que el Gobierno está construyendo el plan de vacunación contra el covid-19 sobre el ya existente Programa Ampliado de Inmunización (PAI)- que trabaja regularmente con 25 millones de vacunas-hay que esperar a la llegada de las dosis y su despliegue en el territorio.

Aún hay discusiones que deberían resolverse en el transcurso de la próxima semana como una mayor inclusión del personal de apoyo en las bases de datos, mejor actualización de la información proveniente de las regiones, las aprobaciones del uso de emergencia por el Invima, una mayor intensidad en la campaña de comunicación y la recepción de las 1,1 millones de dosis anunciadas para febrero, la coordinación con las IPS, entre otros. El "Día V" es solo el inicio.

Lista la vacuna



200

MILLONES DE DOSIS de vacunas más contra el coronavirus covid-19 compró Estados Unidos. El presidente, Joe Biden, anunció que el país cerró acuerdos por 100 millones de dosis adicionales de la vacuna de Pfizer Inc. y 100 millones de dosis de Moderna Inc.

ASÍ LO DIJO...



Archivo

"La recuperación económica va de la mano de la celeridad de la vacunación y de que se mantengan los incentivos fiscales para la recuperación y para que las personas puedan consumir".

Benjamín Soiza,
ESPECIALISTA DE BLACKROCK

DESTACADOS

55,3% de proyectos de reactivación no inician

De 487 que forman el Compromiso por Colombia, el 12% está en contratación, el 34% no llega a esa etapa, y el 8,2% no cuenta con los recursos necesarios. Las obras para las energías limpias son los más avanzados, y los de más vulnerables, los retrasados.

Duque regularizará un millón de venezolanos

Expertos creen que la intregración de los migrantes a la vida productiva contribuirá a la recuperación de la economía colombiana. El Banco Mundial estima un aporte de 0,5% al PIB local. En el país, 56% de los venezolanos son irregulares.

El Gobierno baja la meta de recaudo

El viceministro de Hacienda, señaló que con la reforma fiscal que van a enviar en el primer semestre del año, el objetivo es conseguir al menos 1,5% del PIB, es decir, aproximadamente $15 billones.

Falta plata y regulación el mal en las obras

Un estudio de Kpmg presenta los principales retos para el avance del sector de infraestructura. Expertos consideran que Colombia enfrenta desafíos en materia de inversión y de seguridad jurídica.

El déficit comercial del país se redujo en 2020

Durante el año anterior las importaciones disminuyeron 17,5%. El desequilibrio de la balanza se ubicó en US$10.129 millones. Las compras externas sumaron US$41.185 millones y las exportaciones US$31.056 millones, informó el Dane.

Negocios

Por crisis, la industria y el comercio cayeron hasta 8%

Reactivación Económica

Pese a que hubo una mejora en diciembre de 2020, en el año corrido las ventas cayeron 7,8% y la producción 8%.

AYER EL DANE dio a conocer los datos que muestran el impacto real que ha tenido la pandemia por coronavirus en la producción industrial y en el comercio. El golpe fue de 7,8% y 8% durante 2020, respectivamente.

Para el caso de la producción industrial, que aunque tuvo un dato positivo en diciembre (1,5%) después de una caída profunda en abril de (-35,9%), en lo corrido del año la contracción de ese indicador fue de 8%, de las ventas reales también de 8% y del personal ocupado de 5,8%.

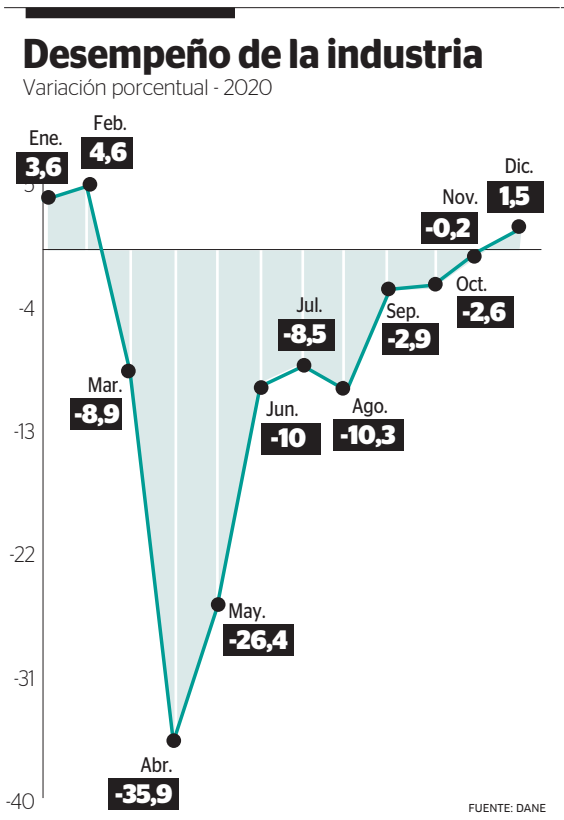
De acuerdo con Juan Daniel Oviedo, director del Dane, el golpe más fuerte para la actividad fue en abril y mayo, cuando las medidas de confinamiento fueron más estrictas y la economía tuvo que parar varios de sus sectores.

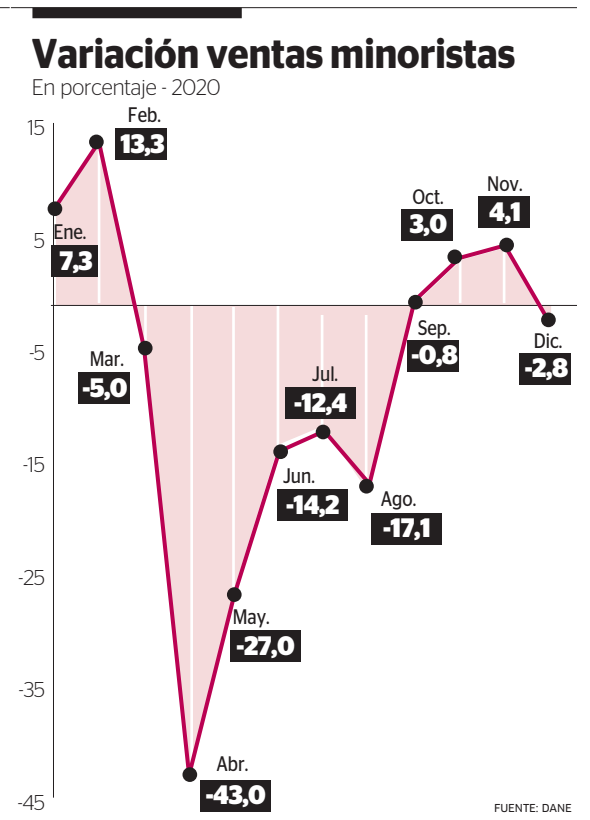
Por industrias, las que tuvieron una reducción durante el 2020 fueron la fabricación de vehículos automotores (-38%), la confección de prendas de vestir (-25,3%), las industrias básicas de hierro y acero (-21,2%), y la coquización, refinación de petróleo y mezcla de combustibles (13,9%), entre otros.

En contraste, las que tuvieron un mejor desempeño el año pasado fueron los alimentos preparados para animales (4,4%); productos de molinería, almidones y sus derivados (3,9%); otros artículos de alimentación (3,7%) y aceites de origen vegetal y animal (3,0%).

Y pese a que el desempeño para la producción industrial fue positivo por primera vez desde febrero de 2020, en el módulo de estimación temprana del Dane, calculan que este puede tener una caída de 2,7%.

Para Bruce Mac Master, presidente de la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (Andi), "la manufactura nos arroja cifras positivas, pero tenemos todavía rezago en variables importantes como en ventas o generación de empleo. Contamos con una tendencia que todavía no es positiva, como teníamos antes de la pandemia, pero nos hace pensar que en un futuro próximo empezaremos a ver datos positivos en todas las variables en el país.





EL COMERCIO

En cuanto al desempeño del comercio, en el mes que tradicionalmente se registra el mayor movimiento de negocios por las compras propias de las festividades de fin de año en almacenes y centros comerciales, se registró una disminución de 2,8% frente a al mismo mes del 2019.

Por su parte, para el año completo, marcado por la crisis que generó la pandemia, la variación del comercio al por menor fue de -7,8% respecto al 2019.

Según el informe del Dane, en el último mes del año diez líneas de mercancía registraron variaciones negativas en sus ventas reales y nueve presentaron incrementos.

Las líneas con mayor contribución negativa fueron las prendas de vestir y textiles, con 16,2% y un impacto de -1,7pps. Lo mismo pasó con otros vehículos automotores y motocicletas, con una reducción de 11,5% y una contribución de -0,8pps.

> **La reactivación de la economía tiene que ser un compromiso de todos. Seguramente vamos a necesitar de políticas adicionales para volver a la senda que teníamos".**

Por su parte, el calzado, artículos de cuero y sucedáneos del cuero registraron una contracción de 23,6% y una contribución de -0,8. En contraste, la línea de mayor aporte positivo al comercio fue productos para el aseo del hogar, con un alza de 23,7% y una contribución de 0,5 puntos porcentuales.

Ahora bien, con la foto de cómo cerró el 2020 para la industria y el comercio, el reto es volver a los niveles previos a la pandemia, como lo han alertado varios expertos. "La reactivación tiene que ser un compromiso de todos. Seguramente necesitamos políticas adicionales para volver a la senda que teníamos. Lo importante es que los colombianos nos unamos y logremos recuperar la actividad económica que le permite al país luchar contra la pobreza y la inequidad", concluyó Mac Master.

-3,6 **POR CIENTO** fue la caída del personal ocupado del comercio minorista durante el 2020. De acuerdo con el Dane, la contracción en diciembre de ese indicador fue superior, de 7,2%.



Las restricciones frenaron la dinámica positiva que llevaba el gasto.

En enero se frenó el consumo de los hogares

EL CONSUMO de las familias en enero sumó $65,1 billones, con un crecimiento de 1,33% frente al mismo mes del año pasado, lo que en términos reales representa una caída de 0,7%.

Así lo concluye Raddar en su reporte mensual, al resaltar que las restricciones causaron uno de los meses de enero con mayor contracción de los últimos años frente al gasto de diciembre, que en 2020 fue particularmente débil, por la crisis generada por la pandemia y las limitaciones que se fijaron en para contener la propagación de la covid.

"Las medidas frenaron la dinámica positiva que llevaba el gasto de los hogares, a lo que se suma que enero de 2021 tiene un día hábil menos, lo que afectó el nivel productivo, el comercio y el ingreso de los hogares", comentó Raddar.

Particularmente, esta situación es causada en buena medida por Bogotá y Cali que, unidos, hacen cerca del 44% del mercado.

En coincidencia con lo que reportó la Federación Nacional de Comerciantes, Fenalco, el comportamiento del gasto de los hogares es generalizado en el comercio, inclusive en canales tradicionales e informales como las tiendas de barrio.

Igualmente, Raddar reporta en su balance de enero que la colocación crediticia en los hogares por parte de sector financiero en tarjetas de crédito, consumo e hipotecarios decreció 8,6% en enero de 2021 frente al mismo mes del año pasado.

Economía



El Ministerio de Salud recomendará a las entidades territoriales los criterios de asignación, pero la decisión final estará en manos de las entidades. Bloomberg

Colombia, a una semana de iniciar campaña de vacunación

Faltan 7 días para iniciar la vacunación

La preocupación por el arribo de las dosis no le ha restado espacio a la preparación de los protocolos y distribución.

EL PRÓXIMO sábado Colombia iniciará su campaña de inmunización contra la covid-19, pero hasta el momento, el país no ha recibido la primera dosis de ninguna de las vacunas que tienen negociadas con Sinovac , Pfizer, AstraZeneca, Moderna y Jansen. Si bien se ha confirmado la inclusión a la canasta de vacunación la Sputnik V tampoco han arribado.

La negociación por el Fondo de Acceso Global para Vacunas Covid-19 (Covax) confirmó que Colombia recibirá en febrero los inmunizantes de los laboratorios Pfizer y AstraZeneca que ya están incluidos en el plan nacional y han recibido aprobación del Invima.

El ministro de Salud, Fernando Ruiz, visitará todos los departamento y distritos para verificar que las condiciones antes del inicio de la vacunación.

"Hay departamentos que todavía no han contratado a todo el personal completo, para la vigilancia epidemiológica. Hoy las entidades territoriales deberán entregarle al Ministerio los planes de acción, tarea que se planteaba en los lineamientos técnicos que fueron publicados y entregados a las entidades territoriales desde el sábado pasado, que fueron socializados en las últimas dos semanas", señaló Gerson Bermont, director de Promoción y Prevención del Ministerio de Salud.

Luego de que se conformen las mesa de trabajo, los gobernadores y secretarios de Salud, deben reunirse con EPS e IPS y empezar la construcción del plan de acción por departamento, la habilitación de la red y la proyección de la ampliación de capacidades en cada uno de sus territorios.

El lunes esto debe estar consolidado en Puestos de Mando Unificado (PMU) en territorios, como quedará establecido en una circular que emitirá el Ministerio de Salud y Protección Social, el Ministerio de Defensa y el Ministerio del Interior, para validar en los PMU todos los procesos del Plan de seguridad de la vacuna.

CERTIFICACIONES E INSUMOS

El ministerio de Salud ha capacitado y certificado 20 mil personas para vacunar. De igual forma ya se tienen 370.000 diluyentes en las bodegas del Ministerio para usar en las vacunas y este sábado llegará el primer millón de jeringas para la aplicación, "se ha hecho lo posible para garantizar el éxito del Plan Nacional de Vacunación", dijo el ministro Fernando Ruiz.

> "No estamos inventando un proceso nuevo, tenemos experiencia con el PAI, pero hay otras normas y reglas de juego".

ESTAMOS LISTOS, PERO NO HAY VACUNAS

William Aristizábal, presidente de la Unión de IPS de Colombia UNIPS, explicó que el principal inconveniente es que no han llegado las vacunas.

"El gran problema es que vacuna no hay y las cantidades que el ministerio dice que entregará son ridículas, son decisiones populistas porque entregar 1.000 vacunas a una ciudad como Barranquilla requiere una logística muy grande y no corresponde al sentido, no hay claridad sobre la priorización y sería más lógico elegir a Leticia que tiene una situación más difícil con la cepa brasileña. El país ya está listo ya conoce el proceso, pero sin vacunas, es difícil avanzar", dijo.

A su turno, el director de la Asociación Colombiana de Hospitales y Clínicas, Juan Carlos Giraldo Valencia, apuntó que el tema requiere de confianza.

"No estamos inventando un proceso nuevo, tenemos gran experiencia con el PAI, pero hay otras normas y nuevas reglas de juego que no se tenían y no pueden existir dudas al iniciar, la campaña sea eficaz, debe ser simple y fácil de entender", apuntó.

Sobre la distribución de la vacuna, el Minsalud ha dicho que será equitativa y que se hará dependiendo de la ponderación del grupo poblacional en cada territorio además de la disponibilidad y el comportamiento epidemiológico.

DOSIS LISTAS PARA LLEGAR A CIUDADES

- **6.500** Vacunas llegarán a Antioquia
- **7.673** Dosis serán distribuidas a Bogotá
- **20** De febrero inicia la vacunación
- **1.250** Vacunas de Pfizer llegarán a Barranquilla
- **4.400** Dosis se han asegurado para Cali

Economía

Construcción cerró el año pasado con sus cifras en rojo

Reactivación Económica

El Dane presentó el Indicador de Producción de Obras Civiles (IPOC), que cayó 25% en 2020. Área licenciada se redujo 28%.

CON EL IMPACTO de la pandemia en la economía el Gobierno decidió darle un empujón a la construcción y convertirla en uno de los protagonistas de la reactivación. Sin embargo, el sector parece estar lejos de despegar, según los últimos boletines que entregó ayer el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (Dane).

Por un lado, la entidad estadística reveló los resultados de las estadísticas de licencias de construcción, y para 2020 se licenciaron para edificación 16,7 millones de m2, mientras que en el año 2019 fueron 23,2 millones de m2, lo que significa una disminución de 28%.

El Dane aclaró que este resultado se explicó tanto por la reducción de 32,6% del área aprobada para los destinos no habitacionales, que pasó de 5 millones de m2 a 3,3 millones de m2, y de 26,8% para vivienda, que mientras que en 2020 se licenciaron 13,3 millones de m2, en 2019 habían sido 18,2 millones de m2.

Otro boletín que presentó ayer la autoridad estadística fue el Censo de Edificaciones para el cuarto trimestre del año. En el informe la entidad reveló que en el año 2020, el área iniciada disminuyó 31,6%, al pasar de 16 millones de m2 a 10,9 millones de m2.

Lo que más restó a la variación fue la reducción en los proyectos relacionados con apartamentos, que registraron una variación negativa de 25,5%, lo que se tradujo en una contribución negativa en la variación de 15,5 puntos porcentuales.

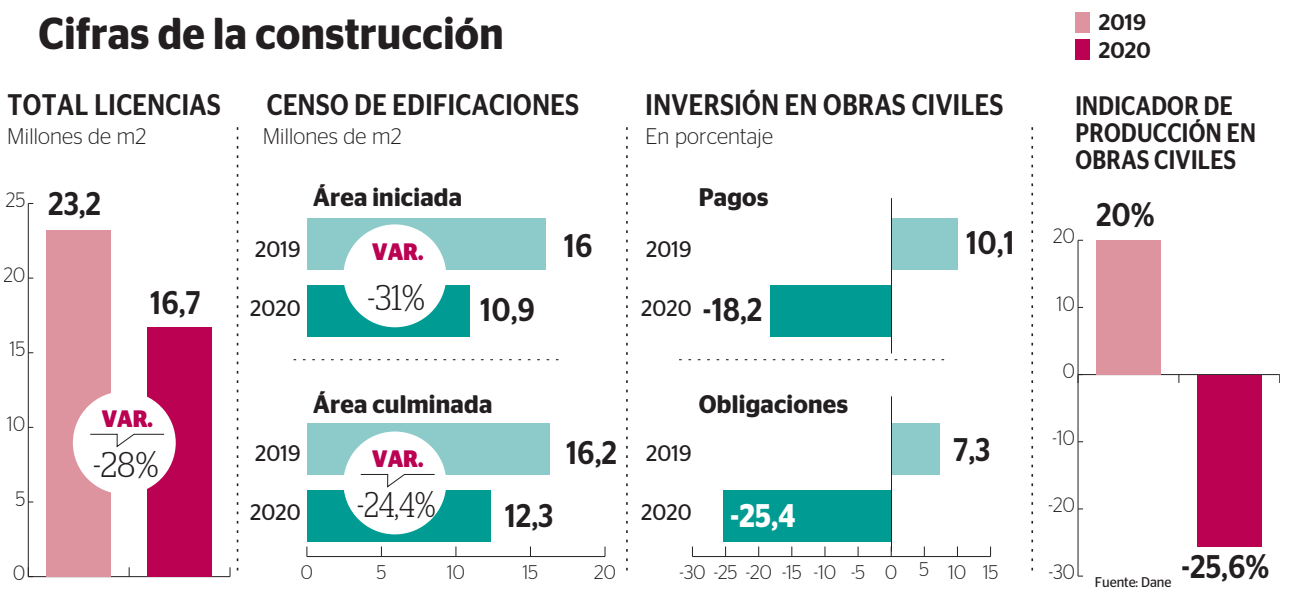
> “En el 2020, el área culminada registró 12,3 millones de m2, y representó una disminución de 24,4%”.

Sin embargo, fueron otros los tipos de proyectos que más se desplomaron. El área iniciada para la construcción de oficinas cayó 75,3%, de 464.363 m2 en 2019 a 114.637 m2 en 2020; los hoteles fueron otros de los contagiados por la pandemia, y las obras iniciadas cayeron 65,9% en esta categoría, mientras que en 2019 se iniciaron 145.437 m2, el año pasado solo se llegó a 49.655 m2 de nuevas obras.

A las obras culminadas tampoco les fue bien. Se registró una caída de 24,4%, y se entregaron 12,3 millones de m2, cuando en 2019 el total habían sido 16,2 millones de m2.

En este caso, fueron los hoteles los que más caídas presentaron, con -65,4%, pues solo se entregaron 87.901 m2, frente a 253.726 m2 que culminaron en 2019. Las obras en hospitales también cayeron, en este caso 38%, y solo culminaron 147,731 m2.

Cifras de la construcción



UN NUEVO INDICADOR

La entidad estadística reveló también ayer, por primera vez, el Indicador de Producción de Obras Civiles (IPOC), un nuevo boletín en el que el Dane cuantificar la producción del subsector de obras civiles, a partir de una metodología de cálculo que según la entidad consolidó en 2018.

De este modo, el Dane informó que el IPOC para 2020 registró una disminución de 25,6% en el indicador, respecto a la producción acumulada en los cuatro trimestres de 2019. En los cinco grupos que define el reporte (carreteras, calles, vías férreas y pistas de aterrizaje, puentes y túneles; tuberías de gas y líneas de comunicación; construcción de minas y plantas industriales; construcciones deportivas; y puertos, canales, presas y acueductos), todos registraron reducciones.

En cuanto a los datos del cuarto trimestre del año, el indicador registró una disminución de 26,1%, frente al mismo trimestre de 2019.

Además, el Dane entregó también el Indicador de Inversión en Obras Civiles (IIOC), en el que reportó que los pagos efectuados en obras civiles por parte de las entidades públicas y empresas privadas registraron una disminución de 18,2% respecto a los desembolsos realizados en 2019, mientras que , las obligaciones en obras civiles registraron una reducción de 25,4%.

El FMI sugiere no volver a la regla fiscal en el 2022

Economía y negocios

EL FONDO Monetario Internacional (FMI) hizo ayer varias recomendaciones para que Colombia vuelva a su senda de crecimiento y asegure la sostenibilidad fiscal.

Por un lado, el organismo internacional dijo que volver a la Regla fiscal en el 2022, después de suspenderla en el 2020 y 2021 por cuenta de la crisis, “resultaría en un fuerte ajuste fiscal que podría descarrilar la recuperación”.

En ese sentido, el FMI señala que este año el país debería aprobar y consolidar un plan fiscal más gradual que asegure la “sostenibilidad y la credibilidad de las finanzas públicas con el fin de restablecer la meta del déficit estructural y reprogramar el horizonte del ajuste bajo el Marco Fiscal de Mediano Plazo”.



El FMI dice que el país tiene que impulsar la formalización. CEET

En ese sentido, el FMI propone que será clave aumentar el recaudo del Gobierno a través de medidas como la ampliación de la base del impuesto a la renta a personas naturales y la reducción de exenciones del IVA con mecanismos de compensación para los hogares más vulnerables, y eliminar regímenes especiales para las empresas. “Esfuerzos adicionales para mejorar la administración impositiva ayudarían a reducir la evasión tributaria y complementarían estas medidas”. Asimismo, plantean que será clave fortalecer el aparato que supervisa la regla fiscal para asegurar su estabilidad.

> “El país debería aprobar y consolidar un plan fiscal más gradual que asegure la sostenibilidad de las finanzas”.

Economía

Banrepública cambió a cuatro miembros de su junta en 2021

Jaime Jaramillo Vallejo fue designado ayer por el presidente Iván Duque, en reemplazo de Arturo Galindo, quien renunció luego de permanecer durante un año en el cargo.

EN UN LAPSO de dos semanas el presidente Iván Duque cambió a tres de los siete miembros de la junta directiva del Banco de la República, luego de que ayer designó a Jaime Jaramillo Vallejo para ocupar el cargo que dejará Arturo Galindo.

El primer mandatario anunció los otros dos nombramientos el pasado 3 de febrero, cuando designó a Bibiana Taboada Arango dentro de un grupo de mujeres candidatas, junto con Mauricio Villamizar Villegas, quien a pesar de su juventud, ha realizado una carrera de 15 años dentro del Emisor en la gerencia técnica.

Pero la misma junta también eligió a finales del 2020 a su nuevo gerente, Leonardo Villar, que se posesionó el 4 de enero.

A través de la red social Twitter el primer mandatario anunció la designación de Jaramillo, quien desde hace algunos días se venía esperando, dado que Galindo renunció por compromisos laborales y familiares, luego de estar un año en el cargo.

El nuevo integrante de la junta directiva del Emisor tiene más de 40 años de trayectoria en asuntos económicos en instituciones como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial, el Banco Asiático de Desarrollo y el Departamento Nacional de Planeación (DNP).

Además, es PHD en Economía de la Universidad de Boston, ha sido consultor internacional en temas macroeconómicos, monetarios y financieros.



JAIME JARAMILLO V.
Designado codirector
Banco de la República

En el Fondo Monetario Internacional fue subjefe de división del Departamento de Estrategia y Políticas del Fondo. También, experto principal en el Departamento de Mercados Monetarios y de Capital, División de Manejo de Crisis Financieras.

Así mismo, se desempeñó como Jefe de Evaluaciones de País y Economista Principal, en el Banco Mundial.

En el Banco Asiático de Desarrollo fue consultor, principalmente en políticas macroeconómicas, gestión del sector público y desarrollo financiero.

Fue asesor del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), la Junta Monetaria de Colombia (Banco de la República) y el Ministerio de Agricultura, entre otros.



En el final del 2020 y comienzos del 2021 se han nombrado cuatro de los siete miembros del Emisor. CEET

Además, fue decano de la facultad de Economía de la Universidad Javeriana, donde fue profesor. Tambien fue docente en la Universidad de Boston .

Y es autor de diversos estudios sobre temas macroeconómicos.

El ex ministro de Hacienda y de Agricultura, Juan Camilo Restrepo Salazar, expresó en la red Twitter que es "muy buen nombramiento el del Dr. Jaime Jaramillo Vallejo como nuevo codirector del Banco de la República. Se borra la mala impresión que había dejado la anterior tanda de nombramientos". Pero posteriormente aclaró que "en realidad la buena denominación de Jaramillo Vallejo en el Banco de la República no es que borre la mala impresión que dejó la tanda anterior de nombramientos de codirectores: apenas la contrarresta parcialmente".

Por su parte, Luis Fernando Mejía, presidente de Fedesarrollo, felicitó a a Jaime Jaramillo Vallejo "por su designación como codirector del BancoRepublica.Cuenta con una excelente formación y una destacada trayectoria que le aportará conocimiento y experiencia a las decisiones de la junta. Éxitos".

> **Jaramillo Vallejo ha trabajado en el FMI, Banco Mundial, Banco Asiático de Desarrollo, la ONU y la U. de Boston".**

Aval a firma de financiación colaborativa

LA SUPERINTENDENCIA Financiera aprobó la constitución de Inverti, la primera Sociedad de Financiación Colaborativa (*crowdfunding*) que buscará promover los esfuerzos de inversionistas, desde un millón de pesos, en proyectos inmobiliarios en todo el país.

De acuerdo con Germán Jaramillo, CEO de Inverti, la compañía es la primera de *crowdfundig* que la Superfinanciera aprueba, pues aunque la Bolsa de Valores de Colombia maneja desde hace un poco más de un año a la firma a2censo, en la que se han financiado unas 40 medianas empresas, la Bolsa no pidió autorización pues tiene facultades para su creación.

Jaramillo dijo que luego de 28 meses de estudio en la Superfinanciera, se espera la licencia para comenzar a funcionar y consideró que hacia el 15 de mayo inicie el proceso, que será totalmente digital.

> **Hacia el 15 de mayo se comenzará la captación, que será totalmente digital".**

"Vamos a captar dinero de ahorradores que quieran invertir en activos inmobiliarios con bajos montos, desde un millón de pesos, y abrir una nueva fuente de financiación junto con la banca", dijo.

Seremos un puente de economía colaborativa entre el inversionista y los constructores. Aseguró que las constructoras no pueden captar, pero Inverti ya tiene esa autorización y la vigilancia de la Superfinanciera para hacerlo.

"Queremos generar confianza pues debemos cumplir con todo lo que se le pide a un banco", dijo Jaramillo y enfatizó en que profundizarán en temas como la educación financiera. Inverti hará un esquema fiduciario para el recaudo de dinero y asegurar la construcción de las fases del proyecto.

Dijo que los inversionistas recibirán una amplia información de las tasas de retorno, de acuerdo con los perfiles de riesgo de los diferentes proyectos de construcción y "por eso podemos surtir como una fuente de financiación alternativa a las que hay en el mercado".

Entorno

Sputnik V: del rechazo a la aceptación mundial

Pese al escepticismo, la vacuna rusa tiene altos datos de eficacia. Los expertos ven dudas fundadas, pero también prejuicios políticos.

Economía y Negocios

EN MEDIO de una carrera geopolítica frenética por lograr primero la vacuna, en agosto del año pasado, en pleno auge de la pandemia del coronavirus, Rusia registraba su Sputnik V para uso interno, lo que despertó una ola de desconfianza en todo el mundo.

Tan solo unos meses después, y tras una publicación en 'The Lancet' ratificada por expertos independientes, la vacuna certificó una eficacia contra el coronavirus de casi 92%, lo que la convierte en una de las opciones más efectivas. Asimismo, unos 26 países ya la han aprobado o la están administrando, e incluso Colombia está en conversaciones para que llegue el biológico a partir de marzo.

Además, autoridades de potencias mundiales como Estados Unidos y la Unión Europea, que hace unos meses la rechazaban, ahora la califican de "una buena noticia para la humanidad", como dijo el jefe de la diplomacia europea, Josep Borrell, y varios líderes internacionales han pedido que se autorice pronto su uso.



El Gobierno de Colombia está en conversaciones para adquirir la vacuna de Rusia. Bloomberg

Todo esto crea la pregunta de ¿qué es lo que hubo detrás del gran escepticismo de la vacuna rusa que no sufrieron otras como la de Pfizer/BioNTech, Moderna o AstraZeneca?

En primer lugar, los expertos apuntan que pese a que se demostró que la vacuna era efectiva, las dudas acerca del medicamento estaban fundadas. "Hubo mucha desconfianza por el tiempo tan rápido en el que se anunció la vacuna, pues los epidemiólogos opinaron que no había podido pasar todos los ensayos, lo que se mezcló con la presunción de que Vladímir Putin presionó para precipitar su lanzamiento sin los protocolos necesarios", explica Mauricio Jaramillo Jassir, profesor de relaciones internacionales de la Universidad del Rosario.

> **En Rusia hay tan poca transparencia que dio confianza para algo tan delicado como la vacunación".**

Lo mismo opina Jorge Restrepo, profesor de economía de la U. Javeriana y director del Cerac, quien apunta que "la ciencia rusa no se rige por los estándares de transparencia e información en casi ningún área del conocimiento, y es aún más opaca en la salud. La investigación en vacunas se hace como parte de su política de defensa, que hace parte del establecimiento militar, otra fuente de desconfianza por la opacidad".

No obstante, pese a las dudas, la carrera por la vacuna se convirtió en una pelea geopolítica, y el hecho de que no fuera una economía occidental la primera en descubrirse fue otro factor de escepticismo.

Andrés Mejía Vergnaud, consultor y conferencista de educación ejecutiva de la U. de los Andes, indica que "una emergencia como la covid-19 se convirtió en una oportunidad para las potencias de anotarse puntos para sus sistemas, y lo mismo ocurrió con la vacuna. Por eso, que un país como Rusia, no occidental, demuestre que tiene la capacidad para diseñar y crear una vacuna, y hacerlo tan rápido, es una victoria clara para Rusia".

Jassir, por su lado, señala a un "prejuicio de superioridad en Estados Unidos y Europa, que les costó concebir que la química rusa estuviera tan avanzada", mientras que para Restrepo, "esto es un tema geopolítico. La investigación y el desarrollo de vacunas hacen parte del *soft power*".

De momento, se espera que la Sputnik V se empiece a administrar en Europa a partir de mayo.

BREVES

Draghi, nuevo primer ministro de Italia

(AFP) El economista Mario Draghi, expresidente del Banco Central Europeo durante la crisis económica, aceptó oficialmente ayer el cargo de primer ministro de Italia y anunció el ejecutivo que deberá hacer frente a la grave emergencia económica y sanitaria que atraviesa el país.

Luz verde al plan de estímulo de la UE

(EFE) La Unión Europea (UE) dio ayer el pistoletazo de salida a un esfuerzo conjunto de reconstrucción económica sin precedentes tras la crisis de la pandemia, al firmar la legislación que permitirá conceder 672.500 millones de euros en ayudas financiadas con la emisión de deuda común.

Caída histórica en el PIB de Reino Unido

(AFP) El PIB de Reino Unido se contrajo a un ritmo récord de 9,9% en 2020 por la pandemia. En el cuarto trimestre, el PIB creció un 1%. No obstante, durante todo 2020 "se contrajo un 9,9%, lo que marca la mayor caída anual del PIB registrada" en el país, dijo la entidad estadística nacional.

Fed planea pruebas con escenarios catastróficos

Bloomberg

LA RESERVA Federal no está escatimando en sumar dificultades en sus últimas pruebas de estrés, al tiempo que planea someter a los bancos de Wall Street a escenarios hipotéticos que incluyen un aumento masivo del desempleo y un mercado bursátil en decadencia.

Ayer, en una declaración, la Fed detalló sus escenarios para 2021 sin dar señales aún de que el emisor planee aliviar las restricciones que ha impuesto a los pagos de dividendos de los bancos en medio de la pandemia de coronavirus.

En una segunda ronda de pruebas sin precedentes del año pasado, la Fed aumentó las dificultades simuladas para reflejar mejor el daño real causado por la pandemia.

Y la entidad se está apegando estrechamente a ese modelo en sus últimos exámenes, probando si los bancos podrían seguir otorgando préstamos si el desempleo aumentara más de cuatro puntos porcentuales a casi 11%, las acciones perdieran más de la mitad de su precio y las valoraciones de bienes raíces comerciales disminuyeran en 40%.

La Fed adapta nuevos escenarios todos los años para garantizar que Wall Street pueda sobrevivir a una crisis, y la covid-19 representó la primera dificultad económica importante desde que se establecieron las pruebas después de la crisis financiera de 2008.


JEROME POWELL
Presidente de la Fed

Los test de este año solo se dirigen a las 19 instituciones más grandes y complejas del país.

Precio del Brent supera los US$62

AFP

LOS PRECIOS del petróleo repuntaron nuevamente ayer, lo que les permitió alcanzar nuevos máximos en más de un año pese a las perspectivas cautelosas difundidas por la AIE y la Opep.

El barril de Brent subió un 2,1% a US$62,43, mientras que el WTI tuvo un alza de 2,11% a US$59,47.

Los precios de las dos principales referencias volvieron así a niveles no alcanzados desde el 24 y el 10 de enero del 2020.

Bill O'Grady, de Confluence Investment, analizó: "En esta época vemos un alza del 10% al 15% en las reservas de crudo, es la norma. Pero este año solo hemos visto una serie de reducciones de existencias, y esto es inusual".

360 grados

EN EL EMBALSE EL PEÑOL CREAN UN

parque solar flotante

MinMinas analizará los resultados de esta prueba piloto para desarrollarlos en el país.

Alfonso López Suárez

UN PROYECTO de generación eléctrica renovable clave en la transición energética, y al que el Ministerio de Minas y Energía (MME) le dará especial atención en las próximas semanas, es el que viene desarrollando desde hace más de un año el Grupo EPM en el embalse de El Peñol en Antioquia.

Se trata del primer piloto de parque solar flotante en Colombia, en el cual se utilizan paneles solares sobre una infraestructura de flotadores acuáticos, y el cual ha cumplido con el objetivo de probar y determinar los fundamentos técnicos y económicos de estas soluciones y sus beneficios, y cuyos resultados se están comparado con las instalaciones fotovoltáicas tradicionales en tierra y techos.

"Con este proyecto piloto hemos verificado que los sistemas flotantes de paneles presentan un desempeño energético superior al 10% o 15% frente a los sistemas tradicionales como los parque solares tierra o los techos fotovoltáicos, gracias a su cercanía con el agua, ya que les permite estar más refrigerados y aprovechan la mayor radiación que refleja el agua con respecto a la tierra", explicó John Restrepo, gerente de Desarrollo e Innovación del EPM.



La electricidad producida en los paneles es del sol y la radiación por reflejo desde el agua. EPM

5.000

MEGAVATIOS en capacidad instalada es la meta inicial del Gobierno Nacional en proyectos de energías renovables para introducirlos a la matriz de generación eléctrica del país.

Este parque solar consta de 38 paneles y está ubicado cerca de la torre de captación, para no alterar la dinámica turística de la represa. El área total del proyecto es de 1.430 metros cuadrados, y cada panel mide 99 por 60 centímetros.

Así mismo, el sistema, tiene una capacidad instalada de 100 kilovatios (kW), en dos módulos de 50 kW, el cual genera aproximadamente 145 MWh (megavatios-hora/año) de energía, suficientes para proporcionar energía eléctrica a 15 casas grandes todo un año.

"El parque solar flotante integra varios subsistemas que incluyen: paneles solares, dispositivos de flotación, anclaje, sujeción en sitio, inversores, medición bidireccional y dispositivos de comunicaciones en tiempo real", señaló Restrepo.

El técnico consultado precisó que la energía de los 38 paneles, ubicados sobre flotadores, reciben el sol de manera directa y la radiación que se refleja desde el agua. Esta energía solar se transforma en eléctrica y se trasmite por un cable subacuático especial hasta una subestación localizada en la casa de vigilancia de esa área de la represa.

La corriente producida en esta infraestructura solar flotante se ha utilizado en equipos de la central y operación del embalse. "Con este proyecto se instaló un contador bidireccional que permite visualizar cuánta energía produce el sistema, cómo se utiliza y se recogen grandes cantidades de datos (big data) en tiempo real con herramientas de análisis e inteligencia", indicó el técnico de EPM.

Para el conglomerado, este sistema se presenta como una solución integral que utiliza mejor el recurso hídrico y mitigar riesgos de impacto climático. Por más de un año se ha capturado de forma detallada datos, y con base en los resultados se definirá la factibilidad de futuros proyectos de generación de energía solar con paneles flotantes.

Y en caso de tener luz verde, EPM sería la primera empresa en aprovechar un embalse para generar energía solar a través de paneles solares fotovoltaicos, como complemento a la energía hidráulica que se obtiene gracias al embalse.



EN LAS CRISIS SE PUEDE

vender dignamente

camgod@eltiempo.com

'NEGOCIOS Inmortales: cómo vender de manera rentable en tiempos de crisis' es el más reciente libro de David Gómez, que fue publicado el año pasado en medio de la pandemia. El escrito, no solo es una invitación a repensar el negocio para potencializar sus habilidades, sino, sobre todo, hacerlo bajo la que el llama su principal filosofía: vender de manera digna.

¿Cómo nace Negocios Inmortales?

Yo trabajé por 15 años en el mundo corporativo y en la crisis del 2008, salí de la compañía en la que estaba.

Y fue ahí cuando empezó el recorrido de los libros. Y todo el interés parte de algo que para mí es importantísimo: la venta digna. Cómo muchos empresarios y negocios pueden salir adelante si venden bien, logran la fidelidad de sus clientes y no regalan su trabajo.

Siempre estoy creando material y fue un poco el caso de este libro. Yo estaba trabajando en otro, y luego empezó la pandemia, y entonces comencé a preguntar a empresas sobre qué estaban haciendo frente a la crisis. Y eso lo complementé con artículos previos.

¿En qué se diferencia esta de otras crisis?

No hay una crisis igual a la otra básicamente por el origen. Una cosa es una crisis económica causada por una guerra, otra por una pandemia, y otra por temas inmobiliarios. Las causas son distintas, pero la consecuencia generalmente es similar: recesión, dificultad de consumo, alto desempleo, inestabilidad.

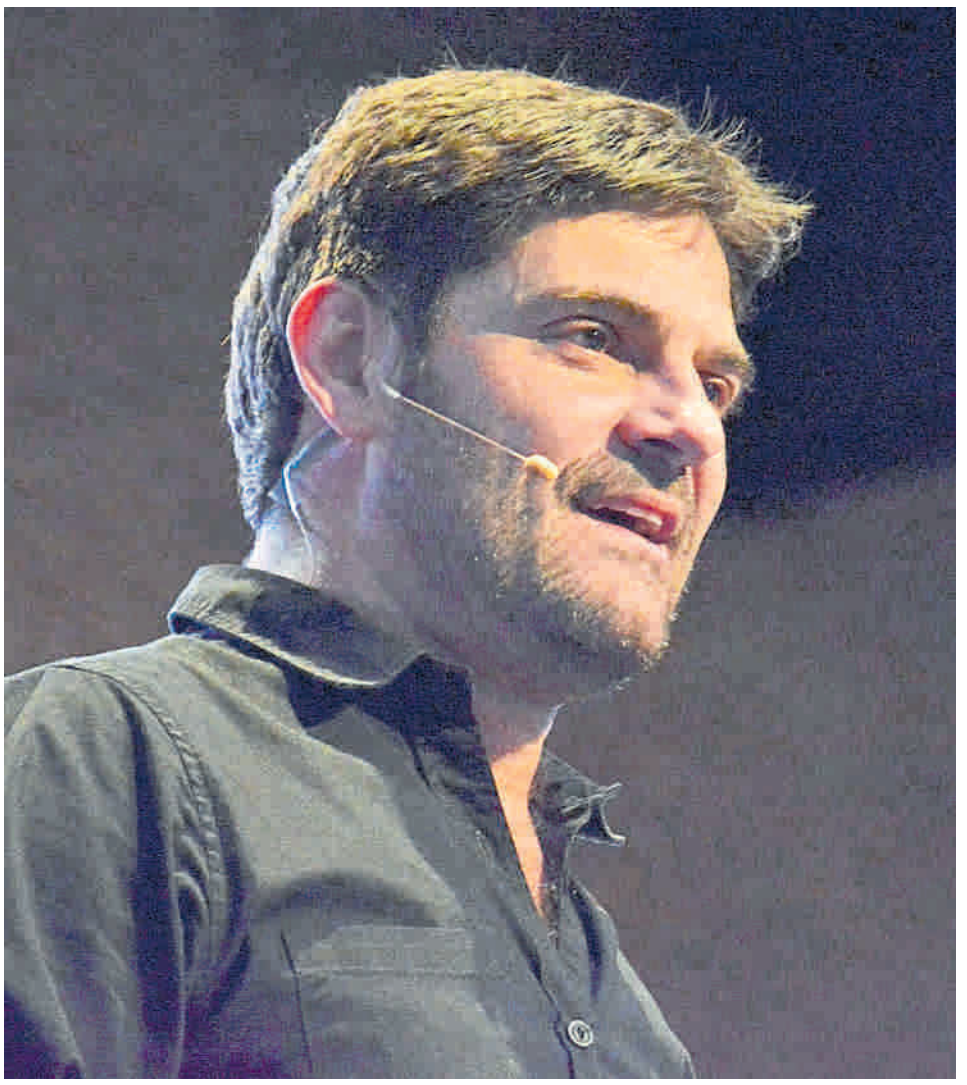
Entonces cuando hay crisis hay una enorme tendencia a bajar los precios y a las promociones, estas variables se activan en recesión.

¿Y cómo mantener el precio si la situación afecta también al cliente?

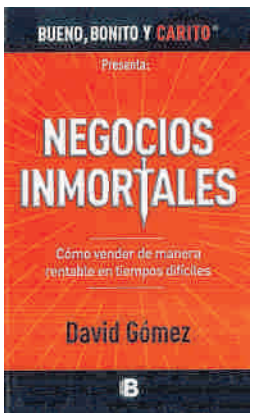
Creo que hay dos consideraciones. Primero, vender un producto más barato no significa bajar el precio. Uno puede reconfigurar su producto o servicio y sacar una versión más básica. Se puede vender más barato sin sacrificar margen. Si usted antes me compraba el producto que costaba 100 y que tenía todo, ahora cómpreme el que vale 70, pero ya es más básico.

Y segundo, es que no todos se afectan por igual. Tendemos a presumir que todo el mundo busca bajos precios. Claro, la gente está buscando como le rinde la plata, pero no siempre significa bajos precios, sino cuál es el tipo de alternativa que me da mejores opciones por el dinero que tengo.

Y hay que tener claro que hay categorías que están creciendo y no son comida, acomodación o transporte.



David Gómez ha publicado seis libros enfocados en el fortalecimiento de los negocios. Cortesía



Negocios Inmortales

Autor: David Gómez.
Editorial: Ediciones B.

Estas tienen una gran porción del gasto, pero hay otros productos que para muchos también son importantes. Por ejemplo las mascotas o la peluquería. De esta última se podría prescindir, sí, pero ¿qué tan relevante es para otros? Entonces hay mercado para todos y como vendedores no podemos presumir de entrada que lo que vendemos la gente no lo necesita.

El libro dice que se piensa que las ventas son lo más importante, pero no es así.

Lo más importante en un negocio no son las ventas, sino la rentabilidad. Y la mejor forma de entenderlo es que si no hay plata en el banco, no hay negocio.

Y esta situación nos ha permitido tomar conciencia de eso. Las compañías que primero quiebran son las que no tienen quiebre de cintura para aguantar dos o tres meses en ciertas condiciones, que viven al límite en sus márgenes, y siempre tienen una mínima disponibilidad de dinero.

El éxito no se mide por cuánto vendo, sino por cuánta plata me deja.

¿En quién recae la mayor responsabilidad de si el negocio prospera o no?

Indudablemente hay circunstancias que pueden transformar el negocio, pero tenemos mucho más control de nuestros resultados de lo que creemos.

Uno siempre es víctima de la competencia, del cliente, de la macroeconomía o de la pandemia. Estamos acostumbrados a que nunca depende de nosotros.

Y hay que adaptarse, porque yo creo que lo que le da la supervivencia un negocio es la adaptación. Pero la inmensa mayoría de negocios están esperando a que pase el aguacero para volver a lo mismo. Entonces la responsabilidad mayor recae sobre el empresario.

La adaptación debe ser en tres frentes: qué vender, a quién venderlo y cómo venderlo. Muchos negocios están reconfigurando sus productos, han encontrado nuevos clientes por *internet*, o están llegando directo a ellos, ya no usando 100% intermediarios.

¿Qué hay sobre el cliente y la competencia?

La evaluación de la competencia es fundamental y no somos muy acuciosos en eso, pues miramos mucho hacia dentro. Y la importancia de auscultar es que nos permite saber qué tengo yo que ponerle a mi negocio para que sea distinto.

En cuanto a la comunicación con el cliente, es esencial porque cuando hay crisis uno tiende a enclaustrarse, como la tortuga mete las patas y la cabeza y esperemos a que esto nos proteja, y en ese proceso nos olvidamos de los clientes.

Esto lo vi especialmente al comienzo de la pandemia. Las compañías estábamos tan ocupadas en sobrevivir, que no volvimos a comunicarnos con la gente.

> **"Cuando hay crisis tendemos a enclaustrarnos como la tortuga, se meten las patas y la cabeza y en ese proceso nos olvidamos de los clientes".**

Y puede ser que las comunidades no estén comprando, pero hay que mantenerse en el radar. Si uno se pierde y no está cultivando las relaciones la probabilidad de generar ventas futuras es nula. ¿Y si estoy cerrado qué le digo a mis clientes? Pues se puede compartir información, tips, o ideas.

¿Se necesita plata para innovar?

Yo creo que el dinero ayuda, pero no es un ingrediente esencial. Uno puede innovar redefiniendo canales de distribución, aliándose con otras empresas para ofrecer más servicios, o crear otros modelos de exposición del producto.

Habrá cosas que cuestan: pauta en redes, montar una página, o el *e-commerce*, pero al final son activos porque generar más ventas.

Y es que la innovación no siempre son grandes descubrimientos, sino pequeños ajustes a un proceso donde no se requieren recursos.

Recuerdo una empresa en Norte de Santander que empezó a dar la hamburguesa con un empaque adicional externo que era un parqués, y traía las fichas incluidas. Eso es innovación, parece pequeña pero hace la diferencia.

Portafolio
EL DIARIO LÍDER EN ECONOMÍA Y NEGOCIOS

Entrevista
Empresarial

‘Durante 2021 lanzaremos 20 proyectos de vivienda’

Constructora Capital espera vender 8.000 unidades. Su presidente, Pablo Echeverri, dice que subsidios y salas virtuales ayudaron en 2020.



Pablo Echeverri Jaramillo, presidente de Constructora Capital. Cortesía

Constructora Capital es una empresa dedicada a la edificación y comercialización de vivienda para la clase media colombiana. Su negocio se enfoca especialmente en dos mercados, Medellín y su área metropolitana, y Bogotá y sus municipios aledaños, en los que llevan operando respectivamente 28 y 13 años.

Aunque 2020 fue un año con dificultades, Pablo Echeverri, presidente de Constructora Capital, le dijo a Portafolio que la compañía logró aumentar en 18% el total de unidades de viviendas vendidas el año pasado en comparación con 2019, y que para 2021 lanzarán 20 proyectos, con los que esperan crecer 20%.

¿Cómo le fue a la constructora en 2020?

En 2019 habíamos cerrado con 5.628 unidades vendidas, mientras que en 2020 terminamos con 6.662, tuvimos un incremento del 18% en 2020 con respecto a 2019. El mercado general del país creció 8% en comparación con 2019, y podríamos decir que tuvimos un año atípico, con momentos muy distintos a lo largo del año. El año inició muy bien, veníamos con unas medidas favorables del gobierno desde 2019 y 2018, como el aumento de los topes de vivienda de interés social (VIS) y los subsidios de Mi Casa Ya.

Enero, febrero, e inclusive marzo fueron meses en los que estábamos creciendo por encima del año anterior en cerca del 20%, con la llegada de la pandemia, entre abril y junio fueron meses muy difíciles, aunque pudimos acomodar nuestra estructura comercial, a un modelo 100% virtual, pero todas las ventas se cayeron bastante. En abril logramos 10% de las ventas esperadas, en mayo el 30%, para junio íbamos en el 50% y en julio ya en el 70%, y el Gobierno nacional le apostó muy fuerte al sector de la construcción como el gran generador de empleo y el sector clave para mover la economía.

¿Cómo perciben la reactivación del sector?

El gobierno sacó unas medidas bien importantes, y esto nos permitió arrancar las obras, el 27 de abril, y tomó medidas en términos de subsidios, como el nuevo subsidio a la tasa de interés para la No VIS, que generó una dinámica desde agosto que fue mucho mejor y no la esperábamos.

Ahí logramos abrir las salas de ventas, montamos también un esquema de lanzamientos virtuales que ha sido muy exitoso. Eso nos permitió no solo borrar el hueco que habían dejado los meses entre abril y julio, sino crecer, y nos quedaron muchos aprendizajes.

¿Cómo les fue con el modelo de sala de venta virtual?

Hoy funcionamos como un híbrido, tenemos salas presenciales, pero también virtuales, los clientes pueden ver primero los proyectos virtualmente y luego acercarse a las salas de venta y ratificar su decisión.

Toda la parte documental la volteamos a que fuera 100% digital, toda la firma de los documentos, de la vinculación a la fiduciaria, del cierre del negocio y los planos ahora se hace digital.

> Los subsidios del Gobierno fueron supremamente importantes, y han sido un gran dinamizador de las ventas en el segundo semestre”.

¿Qué porcentaje de las ventas se están haciendo hoy por medios virtuales?

Al inicio, cuando no podíamos abrir las salas de ventas, todo era 100% virtual, hoy realmente podría ser menos del 20% las personas que conocen el proyecto virtualmente, nunca lo visitan y compran. Lo que sí sucede es que conocen el proyecto por medios virtuales, tenemos videoconferencias para aclarar dudas. Esta virtualidad nos ha permitido también que crezca un poco el mercado internacional, pero es muy pequeño aún.

¿Cuál siente que ha sido el impacto de los nuevos subsidios?

Fueron supremamente importantes, fue una decisión acertada en un momento clave, fue un subsidio que tuvimos años atrás y se había desmontado, tomaron la decisión de activarlo, y ha sido un gran dinamizador de las ventas en el segundo semestre.

El desafío está en que estos subsidios solo tienen la duración de este gobierno, van hasta 2021, y empieza a existir una amenaza porque hoy lo que nosotros estamos vendiendo ya son viviendas que están para entrega en su gran mayoría en 2023, y si no se le da continuidad al programa, no van a poder ser beneficiarias.

¿Se necesitan programas de más largo plazo?

Sería el ideal, y se está conversando el tema para ver si este gobierno logra garantizar por un par de años más el programa, y que el gobierno que llegue los pueda extender otros dos años y luego pueda definir si continuar.

Si no se frena, y mientras el nuevo gobierno analiza y estudia puede haber un problema de subsidios que afecta a la demanda.

¿Cómo ven la dinámica en el segmento medio?

En VIS fue un año récord, nosotros tenemos bastantes proyectos en este segmento. En la No VIS en Constructora Capital no nos vamos a los rangos más altos, sino que manejamos proyectos de máximo $400 o $500 millones. Esos proyectos tomaron mucho dinamismo finalizando el año, con el subsidio de la tasa.

El No VIS creció 0,3% el año pasado en el país, digamos que quedó muy similar al resultado de 2019, pero muy impulsado por los últimos meses donde se dinamizó mucho la vivienda No VIS, pero sobretodo en los rangos más bajos. En los rangos altos hay dificultades mayores, pero no es un mercado que manejemos.

¿Cuáles son las proyecciones para la constructora en 2021?

Somos optimistas, enero inició como un año complejo por los cierres, pero tenemos para este año 20 lanzamientos, 10 en la ciudad de Bogotá y los municipios aledaños y 10 en Medellín. Con esos lanzamientos nuestra expectativa para 2021 es cerrar con 8.000 u 8.200 unidades vendidas en el año.

Comparando esto con las ventas de 2020, sería un crecimiento de 20%. Esa es la expectativa, pero no deja de haber incertidumbre sobre nuevos cierres, porque esto afecta mucho las visitas a las salas de ventas.