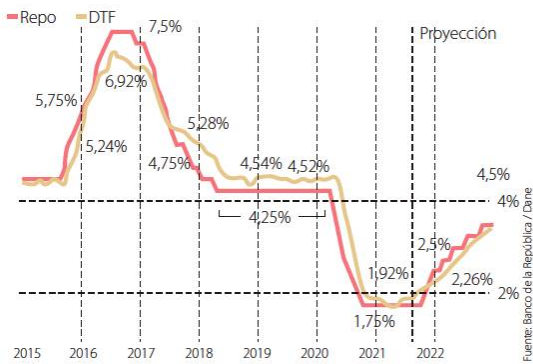


DTF Y REPOS A UN DÍA

(Tasas nominales a septiembre de 2021)



laboral (el llamado Nairu). Y, para colmo de presiones inflacionarias, se tiene en camino el paquete fiscal de infraestructura de Biden, cuya magnitud es aún incierta.

Y es en medio de este telón de reflación-global que nuestro Banco de la República tuvo finalmente que actuar, elevando su repo en 25 pbs hacia 2% a finales de septiembre, después de no haberla elevado por espacio de cinco años. Y se fueron por voluntad propia del BR los co-directores Ocampo, Galindo y Soto sin nunca haberse podido estrenar como banqueros centrales que reti-

ran la ponchera en medio de "la fiesta inflacionaria". En cambio, han hecho bien en estrenarse los co-directores Taboada, Villamizar, Jaramillo, Carrasquilla, Steiner y hasta el nuevo gerente, Villar, y el ministro, Restrepo, en esta tarea de re-anclaje de las expectativas inflacionarias de 2022.

Todo parece indicar que la inflación cerrará cerca de 4,5% en 2021 y con el desafío de tenerse una inflación subyacente ascendiendo desde 2% hacia 3% anual, según lo ratifican los datos a septiembre. Dado ese panorama de grandes ajustes de precios a

nivel global (antes explicado), será importante que el BR continúe su tarea de llevar la repo hacia 2,5% al cierre de 2021 y probablemente hacia 4,5% al cierre de 2022 (ver gráfico adjunto). Por estas razones hubiera sido conveniente haberla elevado de una vez en 50 pbs en este primer embate, pero imaginamos que en el 4-3 pesaron elementos de "contrición" respecto de lo dicho en junio-julio y, de otra parte, una compleja economía-política de haber tenido que explicar todos los recién nombrados al presidente Duke ese cambio de postura frente a meses recientes.

En cualquier caso, el BR se ha despertado y promete hacer su tarea de re-anclaje inflacionario, manteniendo una apropiada flotación cambiaria y en medio de una compleja coordinación fiscal. La economía colombiana está dando positivas señales de rebote a tasas cercanas a 8%-9% en 2021, con algo de alivio en el frente laboral al descender el desempleo a 12,5% en agosto (una mejora de 0,5% frente al pronóstico que teníamos). No obstante, persisten tensiones en el frente externo al registrarse un déficit cercano a 5% del PIB y en función de los precios del petróleo y del carbón.



CONSEJOS PARA LÍDERES

MAURICIO RODRÍGUEZ @liderazgomr

La condición indispensable de una inteligencia desarrollada es una sensibilidad aguda y su raíz, una mayor fogosidad de la voluntad, es decir, de la emotividad.

Schopenhauer

Contratos de conservación

Una de las opciones que comienza a implementar el Gobierno actual para detener la deforestación es el pago regular a familias que puedan acreditar ocupación de un área ubicada dentro de las reservas forestales de Ley 2da y que no se traslapen con territorios colectivos o áreas protegidas, es decir, en unas 14 millones de hectáreas mal contadas. La idea es promover el uso forestal de la reserva... forestal (para lo cual se creó), persistente y sostenible, dentro de parámetros técnicos que deben ser establecidos por las autoridades ambientales.

Se trata de una iniciativa que recoge lecciones aprendidas de muchos sistemas de PSE (Pago por Servicios Ambientales) y que enfrenta numerosos retos, principalmente relacionados con la continuidad y efectividad del mecanismo, que siempre oscila entre un sistema populista de subsidios insostenibles y uno más efectivo de incentivos y emprendimiento.

Ecuador tuvo su Programa Sociobosque financiado por el petróleo, una apuesta arriesgada



BRIGITTE BAPTISTE Rectora de la Universidad Ean @brigittebg

que encontró pronto su techo ante la crisis económica, las contradicciones inherentes al uso de combustibles fósiles a largo plazo y los vaivenes de las economías, tal como ha sucedido con muchos sistemas pensados con lógica asistencialista más que de inclusión y generación de empleo.

Colombia ha tenido muchos esquemas, más bien creadores de clientelas electorales que de gestión compartida del territorio, con la excepción del modelo BanCo2, creado por Comare hace más de una década, y mediante la cual empresas y personas transfieren recursos de diversas fuentes a familias rurales que se comprometen a cuidar el bosque en pie y proteger el flujo de servicios ecosistémicos que este provee.

LOS CONTRATOS PUEDEN SER LA SEMILLA DE UN PROCESO PERMANENTE DE SOSTENIBILIDAD

El objetivo, reconocer el valor del bosque silvestre en pie y pagar, no con lógica utilitaria de mercado, sino solidaria con su administración y manejo, que claramente sólo pueden hacer quienes lo habitan: no bastan las imágenes de satélite en tiempo real o la acción militar para controlar la apropiación ilegal de tierras basada en la tala y quema de las selvas.

Se critica el pago a actores individuales pues el manejo de cualquier ecosistema a la escala requerida siempre implica acción colectiva, la cual se mina con un incentivo que puede ser perverso si no considera la asociatividad y compromisos compartidos entre ocupantes. En México y Guatemala el tema está resuelto hace años con sistemas de concesiones comunitarias, en Brasil con el modelo de Chico Mendes de reservas extractivas, pero en Colombia deben asociarse con el cumplimiento de los acuerdos de paz, ya que hay que definir si los contratos son mecanismos previos a una adjudicación y privatización de tierras, o por el contrario, son un mecanismo para promover el bienestar y la inclusión sin depender de un título perfecto de propiedad privada. La serpiente se muerde la cola...

Colombia necesita un nuevo pacto urbano rural y los contratos pueden ser la semilla de un proceso permanente de sostenibilidad con equidad, siempre y cuando haya un universo de actores y políticas concurrentes: desarrollo rural sostenible, con asistencia técnica forestal efectiva (sustentada en principios agroecológicos) y no para reproducir pobreza, finanzas de largo plazo, espacios para la construcción de gobernanza sin persecución ideológica, proyección operativa de las transiciones energéticas y alimentarias, y fomento, no solo respeto, a la multiculturalidad.

TRIBUNA EMPRESARIAL

Digitalizar para llegar más lejos



GREGORIO MEJÍA Presidente de Mibanco Colombia

Si bien las más recientes cifras de inclusión financiera en el país muestran que Colombia se encuentra en línea con el promedio de América Latina y, que los esfuerzos realizados por el sistema financiero y el Gobierno Nacional comienzan a dar sus frutos, aún queda trabajo por hacer. De esta forma, según el Índice de Inclusión Financiera de Credicorp, Colombia presenta un indicador de inclusión de 38,3, con calificaciones de 57,3 en calidad percibida, 34,8 en acceso y 22,8 en uso.

Las medidas de aislamiento en 2020 y las transferencias monetarias del Gobierno impulsaron la contratación de productos -la mayoría de ellos digitales- y la apertura de cuentas. Lo anterior, no solo obligó al sector financiero a escalar sus capacidades para atender la demanda, sino que abrió ventanas de oportunidad para impulsar la oferta y atraer más clientes.

Sin embargo y aunque las cifras son alentadoras de cara a la inclusión financiera, se debe señalar que la brecha entre las zonas urbanas y rurales dispersas

aún se mantiene. Así pues, el indicador de acceso financiero según la Banca de las Oportunidades en las primeras fue de 69%, mientras que en las zonas rurales fue de 56,8%, lo cual, puede estar relacionado con una menor cobertura física y problemas de conectividad.

Con este panorama en mente, es claro que en el país se necesita continuar trabajando en la generación de acceso a través de canales digitales, sin que esto implique dejar de lado una oferta presencial y cercana, que genere confianza para quienes llegan al sistema financiero por primera vez o entre quienes se debe incentivar aún más su uso.

LA BRECHA ENTRE ZONAS URBANAS Y RURALES DISPERSAS AÚN SE MANTIENE

Una respuesta a esta situación es el modelo híbrido, el cual busca que genere un esquema relacional de la mano de una mayor oferta digital y la potenciación de los canales (de servicio, venta, etc.), partiendo del respeto por los clientes y sus negocios, con asesoría, asegurando el correcto uso de productos y beneficios a través de la educación financiera.

Esta cercanía entre la entidad financiera y los clientes es algo

que caracteriza a la industria microfinanciera, y puede seguir fomentándose por medio de las herramientas digitales, centradas en las necesidades de sus clientes, sin importar las barreras físicas. Así, aunque el camino hacia la digitalización avanza a pasos agigantados, la apuesta debe ser por seguir ampliando la oferta de canales y productos disponibles para no quedarse rezagada frente a nuevos jugadores.

De esta forma, y teniendo en cuenta que en la actualidad estamos en un mundo en el que los canales digitales se potencian a través de un modelo híbrido, uno de los grandes retos para los próximos años es no desplazar la cercanía con el cliente. Para ello es necesario buscar una transición digital en conjunto, en donde se pueda seguir garantizando los requerimientos de los usuarios a través de una gestión financiera de calidad mientras mediante la cercanía se pueda ofrecer un acompañamiento constante.

Afrontar los retos de un mundo tan cambiante es el mayor desafío en términos de adaptación y transformación, por lo tanto lograr un equilibrio entre los avances tecnológicos y la cercanía con los usuarios será la clave para seguir evolucionando mientras se sigue garantizando servicios de calidad.