

Más que café, flores y petróleo

Los siete impactos que hemos visto en estos diez años de libre comercio con Estados Unidos tienen que ver con estabilidad, cobertura, volumen, diversificación, presencia, confianza, institucionalidad e imagen.

Estabilidad, porque los beneficios arancelarios ya no dependen de las decisiones del Congreso estadounidense, como ocurría con la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (Atpdea). Y eso también le ha dado institucionalidad y un relacionamiento más

directo y menos dependiente.

Cobertura, de 5.500 productos con arancel 0 que había en el Atpdea pasamos a 11.497 artículos, ya que este año, de acuerdo con el cronograma de desgravación, 997 productos agrícolas y no agrícolas quedaron con libre arancel para ingresar al mercado de Estados Unidos. Volumen porque las exportaciones colombianas en

sectores diferentes a petróleo y piedras preciosas pasaron de US\$3.489,6 millones en 2012 pasaron a US\$5.258,2 millones en 2021, lo que significa un crecimiento de 50,7%. Según cifras oficiales de la *Dian*, el TLC ha permitido que aumente en 15% el número de empresas que exportan a ese mercado: mientras en 2012 eran 3.053, en 2019 la cifra llegó a 3.504.

EL TLC HA PERMITIDO AVANZAR EN LOS PENDIENTES QUE TENÍA EL PAÍS EN MATERIA SANITARIA

Diversificación porque de las 8.764 compañías que colocaron algún producto en la nación norteamericana, solo en los primeros cinco años 6.469 incursionaron por primera vez, donde llegaron 356 productos que nunca habían estado allí. Y hubo un avance fitosanitario: hoy son 101 productos agrícolas con admisibilidad en Estados Unidos. El TLC ha permitido avanzar en los pendientes que tenía el país en materia sanitaria, algunos de estos fueron admitidos en los últimos tres años. Presencia porque ya no somos solo café, flores y petróleo, sino que otros sectores económicos compiten destacando partes e insumos de la industria aérea o espacial con un crecimiento de 4.598,1%; autopartes (+260,6%); metales y sus manufacturas (+226,3%); maquinaria eléctrica (+219,9%); animales y productos derivados (+207,4%); pescados (+156,1%); azúcares y confites (+65,1%); alimentos procesados, bebidas y tabaco (+60,2%); plásticos (+48%); vegetales (+34,8%), entre otros.

Imagen porque los viajeros estadounidenses aumentaron 57,3% entre 2012 y 2021, en medio de una recuperación de los sectores económicos por cuenta de la pandemia del covid-19. (El mejor momento fue 2019, con un crecimiento comparable de los dos tiempos de 114,5%). En 2021, las exportaciones colombianas a Estados Unidos representaron 27% del total transado, siendo el principal socio comercial. En materia de inversión, históricamente ha sido el principal inyector de capital en el país y las casi 450 empresas estadounidenses generan más de 107.000 empleos directos e indirectos formales en Colombia. El TLC ha disminuido la dependencia minero-energética de Colombia en las exportaciones a Estados Unidos. Mientras en 2012, según cifras oficiales del *Dane*, las exportaciones no minero-energéticas representaban 29% de las exportaciones totales, para 2021 su participación fue de un 60% sobre el total, doblando su participación, a pesar del difícil contexto a nivel internacional. Por su parte, el sector minero-energético pasó de representar 71% en 2012 a 40% en 2021, explicado principalmente por la baja de barriles de petróleo (US\$109,45 en 2012 versus US\$85 en 2021) y la fluctuación del precio del dólar. Ciertamente ahora somos mucho más que café, flores y petróleo. No obstante, estamos lejos de aprovechar todo el potencial del TLC.

Compañías con Propósito Especial



SERGIO CLAUDIO
Prof. Universidad de los Andes
sclaudio@uniandes.edu.co

Los "Special Purpose Acquisition Companies" (Spac) datan de principios de este Siglo XXI, pero en realidad han mostrado su verdadero potencial durante los dos últimos años. Se trata de vehículos financieros que toman la forma de Compañías con Propósito Especial de Adquisición (C-PEA). Su virtud ha radicado en ofrecer alternativas de financiamiento a empresarios innovadores que buscan formas simples de apalancar sus ideas y potencial crecimiento. En vez de atenerse a los costos y demorados tiempos de las emisiones de acciones (así se trate de una galería especial para empresas medianas), muchos empresarios de Estados Unidos y Europa han recurrido a este sistema de las C-PEA.

En efecto, se estima que, durante 2020-2021, el financiamiento vía C-PEAs ha podido llegar a cifras cercanas a los US\$500.000 millones. Aun así, es una cifra inferior a 2% del financiamiento realizado a través de las grandes emisiones bursátiles (*The Economist*, 2021, "Spac Invasion", Feb.

20th). Sin embargo, dichos C-PEAs han sido la solución financiera esperada para unos 1.000 empresarios para "darle la vuelta a sus emprendimientos" en tan solo un par de años, siguiendo al típico mundo de Silicon Valley.

Cabe entonces preguntarse por esas características tan atractivas de los C-PEAs para los soñadores de exitosos "unicornios". En el cuadro adjunto hemos resumido los factores que consideramos van a la nuez del asunto cuando se comparan las formas de financiamiento vía C-PEAs con las tradicionales emisiones de acciones (conocidas como Oferta Pública de Adquisición, OPAs, o en inglés como Initial Public Offerings).

LA BVC HA HECHO ESFUERZOS POR ABARATAR LOS COSTOS DE COLOCACIÓN

Tal vez la distinción más importante es que se trata de empresas que ya han sido relativamente exitosas y que todo lo que pretenden es escalar su tamaño y eventualmente diversificar sus productos, pero para ello aplican un enfoque bottom-up, en vez de buscar los grandes capitales como financiadores (ver cuadro ad-

junto). En este sentido los C-PEAs se apoyan en patrocinadores-propietarios que buscan socios allegados al sector y cuyo éxito depende de la confianza que despiertan estos patrocinadores y no tanto la idea de llegar a masificar su propiedad (como suele ocurrir con las firmas del S&P500). Aprovechando esa cercanía con los patrocinadores, las C-PEAs funcionan como "cheques en blanco" y en muchas ocasiones las adquieren a "ciegas", sin conocer los detalles de la operación y protagonistas.

Obviamente, esto encierra algunos peligros, pues si sus patrocinadores resultan ser simples "influenciadores" y no profundos conocedores del negocio, entonces dicha financiación no se traducirá en incrementos en productividad e innovación y el retorno de la inversión no será el esperado. Se ha estimado que cerca de 50% de los casos en C-PEA han sufrido serios problemas en su concreción y apropiada valoración, donde a inicios del 2022 enfrentaron serias cancelaciones ante los anuncios de alzas en las tasas de interés por parte de la Fed.

Una segunda característica es que los C-PEA suelen partir de un presente y no de expectativas de un "brochure futu-

¿"Virus" silencioso?



PILAR IBÁÑEZ
Consultora
bienestar
organizacional
@pilaribanez

Tras lo sucedido en la pandemia con el covid-19 se logró en algunas personas un nivel de consciencia en el cuidado de la salud, el bienestar y la importancia del auto cuidado en todos los sentidos. De acuerdo a la Organización Mundial de la Salud murieron alrededor de 6 millones de personas en el mundo. Ahora, la misma OMS ha anunciado la existencia de otra enfermedad que está causando 2 millones de muertes al año, el estrés. ¿Podría ser este una especie de "virus" silencioso al que las personas y las empresas no están poniendo la atención necesaria? La mayoría de las causas de estrés están dadas por las condiciones y situaciones laborales, y hoy más que nunca la mala utilización de la tecnología y falta de educación en bienestar digital. No es raro entonces que 80% de las personas no sean felices en su lugar de trabajo. ¿Pero qué es lo que ocasiona estrés en las personas? A continuación, comparto lo hallazgo para tomar consciencia sobre prácticas que deberían evitarse en el trabajo. Iniciaré por las que tienen que ver con la tecnología.

Primero, inadecuado uso de *WhatsApp*. Creo que todos hemos sufrido las consecuencias de convertir los teléfonos personales en herramientas de trabajo. Cuando no existían los teléfonos, si una persona salía del lugar de trabajo el jefe debía llamarlo a su casa, lo que era muy extraño para la

época. Había un respeto y una diferencia sustancial entre el horario laboral y el tiempo de descanso en familia. Pero ahora, no solo llaman y escriben después de horarios laborales o fines de semana, sino que se crean miles y miles de grupos de *WhatsApp*. Lo interesante es que este lugar digital termina convirtiéndose en un foco de estrés contagioso, en el que una persona deja de ver el celular por tres minutos, y ya tiene más de 100 mensajes los que en 90% no son de contenido importante, sino grandes cadenas de comunicación y debate para saludar, dar las gracias, preguntar cosas diferentes a la información que se están dando, etc.

La persona que recibió el mensaje debe ir entonces al principio de la conversación para ver de dónde salió este caos, generando mucho estrés. Los grupos de *WhatsApp* estaban hechos para que fueran un canal de comunicación ágil y rápido, donde únicamente el administrador del grupo enviara la comunicación. Pero al no utilizarla de la forma correcta se está enfermando a la gente. Ahora, tengo que adicionar que debería haber una multa, así sea de helado para todos, al que escriba por los grupos después del horario laboral o en fines de semana. Con el tiempo, así como se ha hecho en países como Francia, la multa debería ser para la empresa, al no tener claridad en los límites digitales.

Segundo, inadecuado uso de los correos electrónicos. Hasta el momento no he escuchado a la primera persona que me diga que tiene su bandeja de entrada de correo electrónico en cero. Se ha acostumbrado a las personas a enviar correos innecesarios y copiar a todo el que se les ocurra por si acaso. Si la comunicación y los canales internos de la empresa funcionaran como debe ser, no habría razón para que se hiciera necesario copiar a todos en la empresa ni hacer tanto envío de correos electrónicos. Así como tener miles de mensajes en el teléfono sin leer, tener una bandeja de entrada llena de correos genera estrés en las personas. A veces las empresas pretenden que las personas sean más productivas, pero si las tienen todo el día en reuniones sin objetivos claros y el resto del tiempo respondiendo correos, en qué momento van a hacer las tareas adicionales solicitadas. Literalmente se está reventando a las personas.

El desequilibrio y la presión digital creada por una mala educación y la falta de límites digitales nos está llevando a enfrentarnos a una bomba de tiempo de personas enfermas e infelices. Necesitamos empresas que respiren, que tengan como prioridad el equilibrio de sus colaboradores, ya que ésta es la forma en la que la productividad y la felicidad bajan de la mano.