

Delirios de Petro, parte 1: petróleo vs turismo

Hace unos días me puse a ver el contrapunto que el senador **Jorge Robledo** le hacía en *Semana.com* a algunas de las propuestas políticas planteadas por **Gustavo Petro**. El uno, representante de una izquierda herbívora, menos recalitrante, versus el otro, un tiranosaurio rex de la fauna política: el mayor exponente de la izquierda carnívora colombiana.



ALVARO URIBE ECHEVERRI
Consultor empresarial

En su tradicional estilo maniqueísta, el tiranosaurio **Petro** contaba ese cuento de la tal política de la vida y de la muerte y que él, como único representante de la política de la vida en Colombia, pretende acabar con la industria del petróleo cuando sea presidente. ¿Cómo lo compensamos? Muy fácil, dice **Petro**: turismo.

En una cuenta rápida, y al mejor estilo de los planes quinquenales soviéticos, el candidato de la Colombia Humana calcula que la cosa se resuelve trayendo 12 millones de turistas extranjeros adicionales a Colombia por año.

Sigámosle la corriente a **Petro** por un minuto e imaginémosnos que está hablando en serio. Para eso partiré de la premisa de que es verdad que esta cantidad de turistas adicionales realmente compensarían, en términos económicos, los cerca de 200.000 empleos directos que dependen de la industria del petróleo en nuestro país, así como el 12% de los ingresos corrientes de la Nación que representa la venta del hidrocarburo y el 5% del PIB generado a lo largo de la cadena productiva de los combustibles fósiles.

SI EL ARGUMENTO ES AMBIENTAL, EL TURISMO ES UNA ALTERNATIVA BASTANTE CONTAMINANTE

Lo primero que hay que decir es que 2019 fue el año récord en turismo extranjero en Colombia, cuando llegaron al país 4,5 millones de viajeros internacionales. Eso quiere decir que **Petro** pretende aumentar el turismo en 267% de un día para otro. ¿Es posible cuadruplicar el turismo de extranjeros en un período presidencial? Si lo es ¿Por qué no se hecho hasta ahora?

A pesar de la discusión que lo anterior suscita, yo quiero concentrarme en un aspecto más sutil de la propuesta de **Petro**, pero que deja al descubierto de forma más contundente la contradicción que en ella reposa: el impacto ambiental que supone movilizar esos 12 millones de turistas extranjeros adicionales.

Esa cantidad de turistas extranjeros al año significa, en promedio, 32.900 nuevos viajeros diarios llegando a la misma cantidad saliendo del país. Esos casi 66.000 pasajeros adicionales diarios, si viajan en vuelos de 250 puestos, demandarían un promedio de 264 vuelos diarios adicionales al actual tráfico aéreo colombiano. Para abastecer de combustible esa operación aérea adicional será necesario el consumo de 390.000 barriles de petróleo crudo diario. Ojo: la producción actual de petróleo de Colombia es de 745.000 barriles por día.

En otras palabras: el plan de **Petro** de acabar con la producción de petróleo en Colombia cuenta con una estrategia de sustitución económica en la que apenas el transporte de los pasajeros ya exige un consumo de combustible equivalente a 52% de la producción nacional que pretende erradicar.

Si el argumento para desmontar la industria del petróleo es reducir el impacto ambiental por la quema de combustibles fósiles, el turismo termina siendo una alternativa bastante contaminante...ah! y con un veneno adicional: estaremos quemando combustibles importados, fortaleciendo empresas extranjeras y dándole empleo a trabajadores de otros países.



JOSÉ F. OTERO
Vicepresidente para Latinoamérica y el Caribe de 5G Américas

Mercado secundario del espectro

Los avances tecnológicos de las pasadas tres décadas, junto a la evolución de los modelos de negocios de los proveedores de servicio de telecomunicaciones, han convertido al teléfono celular en el medio de comunicación más importante del mundo. Lo que comenzó en 1994 en Colombia como un servicio de nicho se ha popularizado tanto que ya existen más líneas móviles conectadas en el país que colombianos. El celular pasó de ser el dispositivo que nos permitía hablar a ser la puerta a ese mundo tan complejo y diverso llamado el internet.

El avance del servicio celular no se ha dado en un vacío. Desde la consolidación de las antiguas tres regiones en que se dividía Colombia originalmente en redes nacionales con cobertura en todos los municipios del país, el abaratamiento de las tarifas a los usuarios y la diversificación de servicios ofrecidos por los operadores. Todo lo anterior gracias a los miles de millones de pesos colombianos invertidos en el mercado por las empresas de telecomunicaciones de capital público, privado y mixto que operan en el país.

El avance de las redes celulares, como de toda red inalámbrica, depende directamente de un insumo esencial: espectro radioeléctrico. La administración apropiada de este activo del mercado es la que ha permitido la llegada de nuevas tecnologías mó-

viles al país y junto a ellas la continua innovación de los servicios prestados a los consumidores. De esta forma, un usuario de 4G que utiliza constantemente las redes sociales y se comunica con videollamadas, apenas se puede acordar de la Colombia donde se timbraba para avisar que se estaba llegando a un lugar, se preferían los mensajes de texto y la gran cantidad de personas vendiendo minutos en la calle era evidencia de los altos precios del servicio.

No obstante, la llegada de nuevas tecnologías como 5G requiere una mayor asignación de espectro radioeléctrico en diferentes frecuencias, permitiendo de esta manera que los operadores puedan combinar las ventajas en cobertura geográfica de las bandas bajas con la capacidad de transportar grandes cantidades de datos que ofrecen las bandas milimétricas.

Precisamente, es en esta creciente importancia del espectro radioeléctrico, en un mundo que se dirige a la hiperconectividad, la que exige la transformación digital; en la que se deben revisar las reglas existentes de gerenciamiento de este insumo para hacerlo más dinámico y eficiente. Una de estas alternativas es el establecimiento de un mercado secundario para la compra/venta de espectro radioeléctrico que permita a las empresas solucionar problemas de manera más rápida y eficiente por medio de

una negociación que genere mucho beneficio.

La asignación de espectro radioeléctrico, al hacerse por medio de bloques de tamaño predeterminado, puede crear una situación en la que un operador tiene concesionado mucho más espectro del que necesita, mientras su competidor pasa por una situación inversa. Una transacción, supervisada por el marco normativo que impone el gobierno para este fin, entre estos operadores crea incentivos para que haya una transacción u otro tipo de intercambio entre las partes interesadas.

Lo anterior no es un proceso novedoso, al contrario, es bastante común en mercados como Australia, Estados Unidos o los miembros de la Unión Europea. En América Latina hace más de quince años que encontramos ejemplos de transacciones de espectro secundario en Brasil, Chile, Ecuador, México y Perú. Mirando a Colombia, vemos que la venta de espectro está autorizada por la Ley de 1978 de 2019, siempre y cuando reciba la autorización previa del *Ministerio de las Tecnologías de Información y Comunicaciones*.

Establecer una normativa ágil, clara y moderna que impulse las transacciones de espectro secundario sirve para incrementar la eficiencia en la utilización de este insumo y, como consecuencia, acelerar la innovación tecnológica.

Intrepreneur en el hogar



REGINO NAVARRO RIBERA
Consultor empresarial y coach

El American Heritage Dictionary definió en 1992 al intrapreneur como "aquella persona dentro de una organización que se responsabiliza por convertir una idea en un producto terminado, económicamente viable, a través de la toma de riesgos y la innovación". Desde entonces el concepto se ha modificado, ampliado, etc. Algunas organizaciones promueven estas prácticas, otras no se lo plantean. Tener emprendedores internos supone una potencialidad grande para la empresa, que necesita entre otras cosas una cultura de empoderamiento. Lleva consigo salir de la rutina, sobre todo, requiere que el jefe renuncie a tener control de todo, que deje hacer, que se alegre del triunfo de sus colaboradores y que no tenga miedo a perder territorio. Es la única manera de que él mismo realice cosas de más envergadura y más amables.

Pero esta columna pretende plantear que un buen escenario para formar intrapreneurs podría ser la familia y el hogar. Se trata de dar otra dimensión a las tareas o encargos que existen en algunas familias. Quisiera mencionar ideas ya existentes que podrían convertirse en emprendimientos domésticos económicamente ventajosos. Por ejemplo, unos hermanos adolescentes pueden crear un

emprendimiento de lavado y arreglo de bicicletas juveniles en el edificio. Papá o mamá podrían asumir el papel de consultores externos de disponibilidad inmediata. Alguien tiene que hacer el mercadeo del servicio y otro de la operación... Llevar las cuentas, hacer las compras y la logística del manejo de las bicicletas también son tareas importantes. Si se hace un buen trabajo, con entregas a tiempo y la sonrisa en la cara, la fidelización es segura. Si papá y mamá son buenos consultores y no se inmiscuyen en el negocio el aprendizaje es grande. Desde pequeño se asume que la mesada hay que ganarla.

UN ESCENARIO PARA FORMAR INTRAPRENEURS PODRÍA SER LA FAMILIA

Conozco un adolescente que hace de *Rappi* en el interior del edificio, desde portería hasta los respectivos apartamentos, con todas las normas de bioseguridad. Otros han creado una escuela para enseñar y entrenar a "gente muy mayor" de más de 40 años, familiares y conocidos, en el manejo de redes y algunos programas de computador. Organizar y limpiar periódicamente los

"cuartos de San Alejo" es una idea interesante. Diseñar y ejecutar con una metodología adecuada la idea de renovar el closet para que tenga una mejor organización con elementos livianos y móviles, es otra.

Ideas hay muchas, pero lo importante es el aprendizaje que supone convertirla en un proyecto viable y la disciplina para llevarla a feliz término. Hay muchas competencias en juego que serán útiles toda la vida. Desde luego no se trata de que todos los hijos tengan vocación empresarial ni mucho menos. Un deporte, una aptitud artística o una afición son el insumo básico para desarrollar competencias si existe intencionalidad y metodología. El manejo del tiempo es importante pues hay que hacer compatible estos trabajos con el estudio, el juego y las amistades.

Una dificultad es la ya mencionada al principio, y es que los papás no confían en las capacidades de los hijos y en su responsabilidad. Si no tienen esos valores, los tendrán si se les da tomar decisiones de acuerdo con su edad, desde luego asumiendo las consecuencias de sus actos. Al final papás e hijos comprobarán que aprender juntos en familia, que es la mejor universidad, es divertido y tiene muchos beneficios.