

Proponen acelerar la conectividad aérea

EL GOBIERNO nacional ha ratificado públicamente el interés de la reactivación en los vuelos nacionales, en el mes de junio, a través de planes piloto.

Las Agencias de Viajes y Aerolíneas han respaldado las propuestas del sector público frente a la reactivación de la conectividad aérea ya que consideran que cumplen con todos los requisitos de bioseguridad, para llevar a cabo esta actividad con responsabilidad y en pro de la protección de los usuarios.

Cabe destacar que un 80% de las Agencias de Viajes Asociadas a Anato comercializan tiquetes aéreos para el segmento vacacional y corporativo, es decir, 66% para el mercado nacional y 34% para el internacional.

En este momento la decisión final depende de los alcaldes y gobernadores que muestren a voluntad y el apoyo para cumplir con esos requisitos mínimos, un tema que se está trabajando de la mano del Ministerio de Salud, la Aeronáutica Civil y los gremios nacionales.

"Anato ha puesto a disposición toda la información que se requiere para agilizar estos procesos.

Las regiones cuentan con nuestro respaldo y estamos esperanzados en tener estos vuelos piloto en el mes de junio, para así disminuir esa incertidumbre que ha afectado al sector turismo a raíz del Covid-19, y tener una reactivación progresiva de la economía del país en el mes de julio", afirmó Paula Cortés Calle, presidente del gremio.

Y agregó: "Es momento para trabajar articulados para que los trámites ante las entidades pertinentes se hagan en el menor tiempo posible.

Somos conscientes que el trabajo debemos hacerlo bien desde el principio para brindarle tranquilidad y seguridad al pasajero. Colombia puede dar ejemplo a nivel internacional en materia de organización para retomar actividades".

Se ha venido dialogando con las aerolíneas, para mirar las rutas y la operación a llevar a cabo y se ha encontrado una muy buena receptividad para una reactivación rápida a disposición de los clientes.

Solo el 17% de las Pymes tiene como objetivo enfocarse en exportaciones

Según la Gran Encuesta Pyme de ANIF, falta de competitividad disminuye oportunidades a las pequeñas empresas en el ámbito externo

SOLO EL 17% de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) exportó durante la última década. Así lo deja al descubierto la Gran Encuesta Pyme de ANIF, en el que se resalta que durante los últimos 30 años el país no mostró cambios sustanciales en el peso de las exportaciones dentro de la economía.

De hecho, su participación en el PIB se mantuvo casi constante (16%) para el periodo 1980-2019.

Adicionalmente, se observó que las principales razones por las cuales este segmento empresarial tiene tan poca vocación exportadora, es por la falta de competitividad de sus productos/servicios y su desconocimiento de los mercados internacionales. Por todo lo anterior, es fundamental que el país adelante las reformas necesarias y así lograr que las empresas -pero particularmente las Pymes- tengan la anhelada diversificación y vocación exportadora.

La falta de dinámica en las exportaciones colombianas se manifestó también en una baja vocación exportadora en el segmento Pyme, pues de acuerdo con la GEP, la proporción de empresas que exportaron no superó el 30% en el periodo 2009-2019 e, incluso, esta proporción bajó en los últimos años como lo demuestran los resultados.

Ante esta situación y con el fin de diversificar las exportaciones del país, así como dinamizar las exportaciones de las Pymes, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo lanzó, en febrero de 2020, el programa "Fábricas de Internacionalización". Este último



EL PAÍS tiene que trabajar más en incrementar las exportaciones de todo tipo de empresas. /Cortés

propve acompañamiento directo a través de un asesor asignado a cada empresa.

A la medida

Así, las empresas pueden tener un plan de internacionalización hecho "a la medida". El programa resultó tener resultados mejores de los esperados pues, con corte a abril, ya contaba con 536 empresas cuando la meta de todo el año eran 400.

Cabe mencionar que este programa entró a complementar otros dos, que ya estaban en funcionamiento, orientados a aumentar la capacidad exportadora de las Pymes. El primero, que hace parte de las metas del actual Plan Nacional de Desarrollo es "Fábricas de Productividad", este programa está encaminado a mejorar la competitividad y productividad de las empresas mediante asistencia técnica y acompañamiento.

El segundo, "Calidad para Exportar", tiene el objetivo de acelerar el proceso de exportación de las empresas a través de acompañamiento y cofinanciación en los procesos de certificación de calidad. Asimismo, estos programas se suman a la línea de crédito del Fondo Nacional de Garantías (FNG) especial para Pymes exportadoras -Colombia Exporta-, que ofrece una cobertura del 50% y un monto de \$300 millones o su equivalente en dólares.

Obstáculos

A pesar de los esfuerzos del Gobierno por incentivar la vocación exportadora en las Pymes, las fallas estructurales que afectan la competitividad y la productividad del país son un obstáculo para la exportación. Por esta razón resulta importante trabajar en la disminución de las barreras para exportar en el país, que incluyen elevados

costos energéticos, de transporte, logísticos y laborales, así como la creación de corredores comerciales a nivel nacional mediante la finalización de las obras 4G y el impulso de las vías secundarias-terciarias, teniendo en cuenta el estímulo de las zonas costeras ya que los principales centros productivos se encuentran lejos de los puertos.

Los esfuerzos también deben concentrarse en diversificar la canasta exportadora de Colombia, la cual está concentrada en los commodities y, en el aprovechamiento de los 11 TLC vigentes que tiene el país. En efecto, en 2019, los TLC representaron apenas el 65% tanto de las importaciones como de las exportaciones totales. De este modo, los planes de internacionalización de las Pymes deben plantearse de manera que se promueva la diversificación exportadora a la vez que se aprovechan las ventajas competitivas del país.

Plantean el renting para salvar a las empresas

LA INCERTIDUMBRE que ha traído la pandemia y la cuarentena en este 2020 ha provocado una contracción económica sin precedentes, que hace probable una recesión y pone en riesgo la operación de numerosas empresas, además de su liquidez.

Así, el arrendamiento operativo de vehículos y maquinaria es una importante herramienta que contribuye a continuar la operación, liberando el flujo de caja y recursos administrativos de las flotas propias, a cambio del pago de un canon mensual por el uso y la administración, entregada a un

tercero especializado. "En este año 2020, el renting se convierte en uno de los salvavidas de las empresas porque frente a la contracción de la demanda y a la inminente recesión económica, el sector productivo no puede darse el lujo de emplear capital de trabajo en actividades ajenas al núcleo de su negocio", explica Alejandro Trujillo, presidente de Asorenting, la Asociación de empresas dedicadas al ramo del arrendamiento operativo de vehículos y maquinaria.

La liquidez y el ciclo de conversión eficiente garantizan la operación, el pago de la nómina

y de los proveedores, así como el cumplimiento de las obligaciones bancarias, que hacen posible continuar, por lo que el renting no compromete capital esencial de la producción a largo plazo y sin un retorno seguro, como pueden ser los equipos de transporte y maquinaria.

"Además", continúa Trujillo, "el gasto en esta clase de equipos reduce la rentabilidad de capital, se involucra en el manejo y gasto de una flota, y el retorno es negativo pues al final, poco se recupera de esa adquisición".

En la actualidad el arrendamiento operativo de maquinaria y

equipos de transporte es un servicio de entrega de una facilidad (el equipo operativo) con garantías de disponibilidad, seguridad, planeación e información con los cuales le confiere respaldo, productividad y estabilidad al cliente en sus procesos.

Al cierre de 2019, las empresas agremiadas en Asorenting acumularon una flota con más de 17.000 vehículos activos, entre livianos y pesados, los cuales representan un valor de \$1,3 billones y una facturación total por más de \$1 billón, además de la maquinaria y los equipos.