

“Hay que bajar los impuestos para que el país sea competitivo”

INDUSTRIA. IATA LE PIDE AL GOBIERNO QUE BAJE LOS IMPUESTOS PARA DINAMIZAR SU SECTOR Y GENERAR MÁS CRECIMIENTO. TAMBIÉN LE RESPONDE A ANATO LA QUEJA POR ANTICOMPETITIVIDAD



Mauricio Álvarez
Presidente de Latam Colombia

“Hay que mirar qué va a pasar con la infraestructura del Dorado. Una propuesta a corto plazo es reducir la restricción de operación de 10:00 p.m. a 4:00 a.m.”.



Andrés Uribe
Gerente Iata Colombia

“La pasada reforma tributaria no trajo ningún beneficio para nosotros. Se redujo la tasa para la gasolina y el diesel pero no para el combustible de aviación”.



Escuche el podcast completo de la entrevista con el CEO de Iata.



Signos en:
www.larepublica.co
Con el informe completo del sector en el país que presentó Iata.

BOGOTÁ
Alexandre Juniac, director general y CEO de la Asociación Internacional de Transporte Aéreo (Iata por sus siglas en inglés), calcula ganancias adicionales por US\$38,2 millones en el PIB y la creación de 1,9 millones de puestos de trabajo adicionales si Colombia simplifica y mejora su regulación e impuestos para el sector aéreo. Sobre este y otros temas se refirió en entrevista con LR.

¿Cuál es su perspectiva de crecimiento para 2019?

En 2019 tendremos un año positivo. Por el lado de los pasajeros, el crecimiento continúa siendo dinámico mientras que por el lado de carga hay una disminución. Así que nuestros aliados tendrán una rentabilidad que estará por encima del costo de capital, para seguir generando valor, pero estará por debajo del resultado de 2018. Nos estamos enfrentando a la guerra comercial, las medidas proteccionistas que se han implementado en diferentes partes del mundo, consecuencias de la variación del

precio de los combustibles y también la fluctuación de algunas tasas de cambio frente al dólar que le están creando problemas a algunos aliados porque los costos

son en dólares y los ingresos en otras monedas.

En Colombia hay cálculos que dicen que el 70% del costo del tiquete es de impuestos, ¿es un país costoso para operar?

Tienen costos por impuestos demasiado altos para los tiquetes. Al posicionar al país en una escala de competitividad de aviación, en costos Colombia es un muy mal país y es costoso operar aquí por los impuestos, costo del combustible y algunos costos de contratación de pilotos.

Así que le pedimos al Gobierno que por favor bajen sus impuestos ya que eso va a aumentar dramáticamente el tráfico aéreo y van a recaudar más recursos por el gasto adicional de todos los nuevos pasajeros, turistas y personas de negocios que van a venir a su país. Eso va a compensar por completo la reducción de los impuestos.

¿Cómo mejorar las condiciones para atraer a más aerolíneas?

Es necesario simplificar la regulación, reducir los impuestos y mejorar la infraestructura. Es una receta clásica, pero, por ejemplo, los gobiernos de la región árabe lograron muy bien posicionarse en el mapa global quitando los impuestos para el sector, simplificando la regulación y mejorándola.

Pero el Congreso aprobó en diciembre una Ley de Financiamiento que incluyó reducciones

Alexandre Juniac, director general de Iata.



en impuestos corporativos, ¿no los ayudó?

Esa reforma no trajo ningún beneficio para nosotros. Se redujo la tasa para la gasolina y el diesel, pero no para el combustible de aviación. Además agregaron un nuevo impuesto de US\$1 por tiquete para el Icbf así que lo hizo fue aumentarnos la tarifa.

¿Cómo ve la infraestructura en Colombia?

El Gobierno es consciente de que tiene que mejorar la infraestructura para aumentar la capacidad y tiene un excelente programa de \$2,9 billones para mejorarla. Pero en Bogotá, en el aeropuerto El Dorado, hay decisiones que deben tomarse para aumentar la capacidad y duplicarla o triplicarla para lograr los 60 millones de pasajeros a largo plazo. Acá, no vemos necesidad

de un nuevo aeropuerto, ya que podrían expandir la construcción actual y convertirse en un hub de operaciones eficiente como lo hizo Panamá y Lima.

Anato ha advertido que podrían estar incurriendo en prácticas anticompetitivas...

Nosotros tenemos una plataforma de pago entre las agencias de turismo y las aerolíneas, organizamos los pagos entre ambas partes y garantizamos que el dinero se pagará efectivamente a la aerolínea y así el tiquete correcto se enviará a la agencia indicada. Pero para asegurar ese sistema, pedimos ciertas garantías financieras, como que el plazo de pago debe ser menor para asegurar que el sistema funcione adecuadamente y a veces tenemos algunas reacciones de las agencias

TECNOLOGÍA. LAS PROPIEDADES DE LA PLATAFORMA EN COLOMBIA ASCIENDEN A 300.000

Properati incluirá nuevos filtros a la hora de buscar inmuebles

BOGOTÁ
Properati, la aplicación inmobiliaria adquirida por OLX hace un año, ya suma más de 300.000 propiedades en Colombia y **Martín Sarsale**, CEO de la compañía, aseguró que a finales de año “pondremos una capa de transporte público, para que las personas conozcan qué opciones hay alrededor de las propiedades, así como otra que les permita saber qué zonas verdes hay en el sector, porque esto puede cambiar la calidad de vida de las personas”.

Cabe resaltar que esta plataforma “se caracteriza por mover y analizar la información, permitiéndole a las personas

no solo buscar un inmueble donde vivir, sino conocer lo que hay alrededor y permitirles escoger la mejor opción para sus necesidades”.

La plataforma cuenta con presencia en Argentina, país de origen de la compañía, Colombia, Ecuador y Perú y aunque todavía no tienen un plan concreto que expansión, “estamos bastante enfocados en la región. Todavía tenemos mucho trabajo por hacer, sobre todo en Colombia para poder incrementar nuestra presencia”, precisó Sarsale.

Adicionalmente, explicó su herramienta de evaluador de propiedades, “con la que las per-

sonas ponen las características de su propiedad, si la quieren rentar o vender, los metros que tiene y su dirección exacta y nosotros damos un estimado de cuánto puede costar esa propiedad, o en el caso contrario de alguien que está buscando donde vivir, puede mirar el promedio según la zona, además de tener información general de cómo son los inmuebles allí”.

Por otro lado, el CEO de Properati resaltó que “aún tenemos mucho trabajo en Colombia y sobre todo con las agencias inmobiliarias. Esta es una de las razones por la cual son los únicos que pueden ofrecer propiedades, sin embargo, queremos



Cristian Arevalo / LR

Martín Sarsale, CEO de Properati, explicó el plan de expansión en el país.

que en un futuro podamos tener la opción para que cualquier persona ofrezca sus inmuebles por nuestra plataforma. Sin embargo, primero debemos hacer un proceso más riguroso para asegurarnos de que todo lo que

se ofrezca sea verídico y confiable para los usuarios”.

Otro de los aspectos que resaltó **Martín Sarsale**, con respecto al mercado colombiano es que según fue la ciudad varía la solicitud, pues “en Cali,



Christian Arévalo/LR

de viajes porque piensan que nuestras condiciones son muy estrictas. Pero deben saber que la contrapartida es un sistema muy seguro y sostenible financieramente. Ya hemos pasado por esta etapa en otras partes del mundo y hemos ganado.

Las agencias dicen que además en los APJCs es realmente Iata quien toma las decisiones

Eso no es completamente cierto. Las reglas indican que cada participante tiene voto según el número de pasajeros que su país aporta al tráfico global, así que cada año se reúnen y todos participan y en especial prestamos atención en tomar medidas que no sean anticompetitivas y todas las agencias de viajes pueden participar.

ANGÉLICA BENAVIDES GÓMEZ
@Ang_BGomez

7

AÑOS ES LO QUE LLEVA PROPERATI EN OPERACIÓN Y HACE UN AÑO FUE COMPRADA POR OLX.

las personas prefieren vivir en casas, frente a edificios o apartamentos, pero en Bogotá y Medellín hay una tendencia por los apartamentos, esto se debe a la idiosincrasia y al tema de familia, por lo que además buscan que tengan mínimo dos habitaciones. También hemos visto que los apartamentos son más para arrendar y las casas para comprar".

Entre las métricas que han encontrado en sus estudios, Sarsale afirmó que hay una tendencia de las personas en hacer sus búsquedas por medio de los celulares, "pero también hemos visto que hay patrones según el modelo de cada celular, porque la personas con un Android no buscan lo mismo que las personas con un iPhone, por lo que ahora no solo tenemos

Cartagena es ejemplo, pero debe seguir el ejemplo de Cancún

El CEO de Iata destacó como ejemplo de gestión al aeropuerto de Cartagena, que incluso ha atraído a aerolíneas que no tienen operación directa en Colombia pero sí una ruta directa a la ciudad. Juniac explica que el Aeropuerto mejoró su infraestructura y redujo costos para los operadores, lo que terminó por atraer a más aerolíneas y turistas. A la región solo le falta optimizar el espacio aéreo alrededor de la base de Palanquero, que es propiedad de la Fuerza Aérea. Igual señaló que debe aprender de Cancún y ampliar su infraestructura.

que pensar en inmuebles y ciudades, sino en dispositivos, en darle una experiencia más personal a las personas".

Las actividades de las personas también se diferencian con su propósito, "porque hemos visto que la categoría de proyectos inmobiliarios se mueve de forma distinta, en este caso las personas tienen mucha más paciencia para buscar, entonces pueden demorarse más seis meses, porque es un proyecto en construcción, cosa que no pasa con los inmuebles de venta o arriendo, porque las personas necesitan pasarse a vivir ya y escogen algo en cuestión de semanas; además en los proyectos también puede haber inversionistas".

LAURA NEIRA MARCIALES
@Neira_Laura

INDUSTRIA. EN SANTAFÉ Y ÉXITO COLINA SERÁN LAS PRÓXIMAS APERTURAS

Misty Cream vende 45.000 helados nitrogenados al mes

BOGOTÁ

Crear una experiencia basada en la combinación de nitrógeno líquido y helado fue lo que impulsó a la creación de la firma colombiana Misty Cream. Ricardo Arbouin, CEO de la compañía, habló con LR y afirmó que esperan terminar este año por encima de los 50 puntos de venta de la microfranquicia.

¿Cuál es el balance de este año para Misty Cream?

Tuvimos un proceso de transformación importante el año pasado, que fue cuando hicimos el traslado de nuestra planta de producción a Cajicá para tener mayor capacidad de distribución para diferentes franquicias.

¿Cuál es el factor de éxito en un helado de nitrógeno?

Uno de los factores de éxito es que la nueva tendencia de heladería con nitrógeno busca, además de tener un helado más cremoso y fresco, hacer que para los inversionistas sea buen negocio reduciendo en 70% el montaje de una heladería tradicional. Con una inversión mucho más baja se monta una gelatería premium.

¿Cómo inició este año para Misty Cream?

La industria va hacia el helado nitrogenado, y es la manera más económica de montar una heladería italiana. Queremos ser una de las franquicias líderes de Latinoamérica. Logramos la eliminación de la cadena de frío por lo que ya no despachamos nada en frío sino

Variación en los productos nitrogenados

Aunque Misty Cream es reconocido por ofrecer helados nitrogenados, su variedad en la carta es amplia. Lo primero que Arbouin explica es que el nitrógeno no es un químico dentro de sus productos, sino un agente congelador. Por eso ya han desarrollado otras creaciones como nieblas, que simula el morder una nube, con sabor a café, y próximamente caramelo y chocolate. También hay otros productos como los bubble waffles, acompañamientos de los helados, sandwich de galleta, brownie con helado, malteadas y batidos de fruta nitrogenada.



Raúl Ávila
Experto en empresas

"Disminuir los costos a los franquiciados es clave, si los lineamientos de la casa matriz permiten generar acciones que se traduzcan en más eficiencia y que se vuelva más competitiva en el mercado".



Escuche la entrevista completa con el CEO de Misty Cream.

que lo pasamos a polvo, por lo que logramos ese proceso que al franquiciado le facilita la operación y se reducen costos de almacenamiento y transporte.

Tener 20 puntos en más de tres años es un logro muy grande y la idea es terminar este año por encima de 50. Aunque es una meta agresiva, lo logramos porque tenemos nuevos inversionistas y franquiciados.

¿Cuál es el perfil del cliente de Misty? y cuántos helados se consumen al mes?

El consumidor tiene entre 22 y 35 años y usualmente se mueven mucho por Instagram, lo que nos per-

mite jugar mucho con los tipos de empaques. Respecto al consumo, vendemos 45.000 helados mensuales y de la planta estamos despachando por encima de 15 toneladas mensuales.

¿Cuáles son las próximas aperturas?

Ya estamos en ciudades como Cúcuta, Santa Marta, Medellín, Palmira, Bogotá y alrededores. En Bogotá habrá nueva apertura en el Centro Comercial Santafé y Éxito Colina en agosto. También queremos llegar a Barranquilla, Montería, Tunja y el gran brinco internacional fue Ecuador. En internacionales vienen aperturas en Quito, Santa Cruz de la Sierra, Bolivia, Ciudad de Guatemala y gracias al apoyo de ProColombia hemos logrado una red de proveedores importante en el exterior.

Para salir de la región ¿cuál es el mercado más cercano?

Hemos tenido acercamientos en España e Italia que serían el siguiente paso. Sin duda Estados Unidos, aunque es la región, siempre está presente, solo que son muy regionalistas con las franquicias. China también es una de las posibilidades que uno podría estar mirando con el apoyo de ProColombia.

¿Cuánto cuesta montar una franquicia de Misty Cream?

El franquiciado paga \$25 millones por el canon de franquicia, licencia de la marca, manuales, proveedores y demás. Dependiendo del formato se invierte en el carro, isla o local. Así, analizando todas las inversiones, incluyendo la franquicia, oscilarán entre \$50 millones y \$75 millones el total de inversión.

LAURA BOLAÑOS R
lbolanos@larepublica.com.co

Ricardo Arbouin, CEO de Misty Cream, explicó el modelo franquiciado.

Christian Arévalo/LR

