

4 Pes, 4 Es y 4 Ces

No puede negarse que el mundo, y por lo tanto la dinámica del mercadeo, ha sido siempre una constante, y que la velocidad a la cual las variaciones se están dando en los últimos años es impresionante. Las que siempre existirán, nuevas y no tan nuevas generaciones, pero sobre todo la llamada "Z", está haciendo que todo se modifique a ritmos que jamás se pensó se darían; como alguien dijo, cuando apenas el mundo está acostumbrándose a algo nuevo, aparece una oferta que hace que todo cambie, lo que a su vez



CARLOS FERNANDO VILLA GÓMEZ
Consultor de Mercadeo
cvilla@une.net.co

ha generado una disminución en los tiempos que otrora caracterizaron el ciclo de vida de los productos en el marketing, y el tiempo de duración de las generaciones. Basta con apreciar la taxonomía de éstas y sus periodos de tiempo, los cuales pueden variar en uno o dos años según los analistas, para observar los cambios de comportamiento de cada una: los baby boomers (1946 a 1968), la generación X (1969-1980), los "millennials" o Y (1981-1993), y la Z (1994-2010), y lo que caracteriza a cada una de ellas.

La evolución de marketing ha hecho que los enfoques sobre los cuales se desarrolla la logística mercadológica se complementen, dando lugar a diversas interpretaciones, haciendo que la práctica sea acorde con las características de los mercados; siempre habrá una combinación de generaciones a las cuales debe llegarse para que cada una de ellas pueda satisfacer de la mejor manera las necesidades y deseos, pero siempre tratando de hacer que, como afirmó **Paul Manssur**, cada vez se ofrezca una mejor alternativa de nivel de vida para todos, lo que quiere decir que nunca habrá una sola práctica mercadológica.

LAS CUATRO PES QUE DEFINIÓ JEROME MCCARTHY SON PRODUCTO, PRECIO, PROMOCIÓN Y PLAZA

La tradicional mezcla de mercadeo, o de las 4 Pes que definió **Jerome McCarthy** (producto, precio, promoción y plaza), ha sido considerada durante mucho tiempo como la base de los planes de acción; luego fue ampliada a 6, 8 y más, hasta con otras letras, por reconocidos mercadólogos, siguiendo la que para algunos es la primera definición de ese "mix" que describieron los profesores de la *Universidad de Harvard*, **Neil H. Borden** y **James Culliton**, como la combinación de elementos controlables para estimular la acción de los mercados generando y manteniendo la demanda.

Dadas las tendencias demostradas por las generaciones posteriores a los baby boomers, y especialmente la generación Z, exigiendo más uso de tecnología, mayor cuidado del medio ambiente, más participación en las actividades que se desarrollan, cuidado de la salud y otras, el español **Braulio Mayals Joaquim**, experto en ciencias de la comunicación y publicidad, considera que se debe pasar de un marketing lineal a uno de flujos o de cero residuos (economía circular), indicando que la logística del mercadeo debe enfocarse hacia un consumo responsable antes que a un consumismo desaforado, cuidando todos los ambientes para hacer del mundo un lugar más amigable, mejor cuidado y sano para todos, dando prioridad a valores diferentes a los tradicionales, lo que exige una variación de los sistemas educativos, además.

Para ello propone que los planes de mercadeo se trabajen con base en las que llama 4 Es, que son, del inglés, experience, exchange, everyplace y evangelism, siendo la clave la persona humana; como varias veces hemos dicho, humanización, desarrollando un mercadeo basado en los flujos de producción y consumo, siendo sus bases las que denomina 4 Ces: ciudadano, comunidad, creación y construcción.

La reforma de la reforma



AMYLKAR D. ACOSTA M.
Docente de la Universidad Externado de Colombia
@amylkaracosta

La Constituyente de 1991, al expedir la nueva Constitución dispuso que "la explotación de un recurso natural no renovable causará, a favor del Estado, una contraprestación económica a título de regalía" y fue respetuosa de los derechos adquiridos por parte de las regiones en donde se da dicha explotación. En efecto, como consta en la Gaceta, que da cuenta de sus deliberaciones, se dejó en claro que su "participación no podrá ser inferior al porcentaje de los ingresos que por este concepto se asignó a las entidades territoriales durante la vigencia de 1990".

Posteriormente, con el Acto legislativo 05 de 2011, aduciendo por parte del ex presidente **Juan Manuel Santos** que como la Constitución de 1991 consagró que el subsuelo es del Estado, es decir, "de todos los colombianos" las regalías debían beneficiar por igual a todas las regiones del país. En su concepto, ignorando la historia, no había razón para que en las regiones en donde se explotan los recursos naturales no renovables se concentrara la mayor parte de ellas. De allí que el exministro de Hacienda, **Juan Carlos Echeverri**, planteara la necesidad de esparcir "la mermelada en toda la tostada". Pero, claro, sólo la mermelada de las regalías, porque la de los impuestos y dividendos que le pagan las empresas extractivas a la Nación, que las duplican, siguen centralizadas.

Pero, hubo una razón más poderosa para proponer esta reforma y de paso desconocer los derechos adquiridos por parte de las regiones productoras y fue la que planteó el Ministro **Echeverri**, a saber: "con el boom minero y la bonanza que se espera que pueda venir en los próximos años, las regalías van a aumentar de manera sustancial, de manera que hay que cambiarle la gobernabilidad a esas regalías y esparcirlas en todo el territorio nacional y no sólo focalizarlas en ciertos sitios". Y cuando habla de "cambiarle la gobernabilidad a esas regalías", de lo que se trataba era de redistribuirlas, como en efecto se hizo.

Pero, los cálculos y proyecciones del Ministro estaban muy alejadas de la realidad, justo cuando él planteaba la "bonanza" que se esperaba fue cuando los precios del petróleo, el carbón, el oro y el ferriquel y con ellos las regalías se vinieron a pique también. Basta con destacar que mientras, según **Echeverri**,

¿CÓMO SE REPARTEN LAS REGALÍAS?



Fuente: Sistema General de Regalías

Gráfico: LR-GR

entre 2012 y 2020 se recibirían por concepto de regalías \$94,8 billones, más del doble de lo recibido entre 2000 y 2011, año este cuando se aprobó la reforma, con la entrada en vigencia de esta el ingreso por concepto de regalías en lugar de incrementarse cayeron año tras año, a tal punto que entre 2012 y 2016 se recibieron \$40,3 billones, cifra esta muy alejada de su previsión.

Con esta reforma del régimen de regalías los perdedores fueron los departamentos y los municipios del país en donde operan las empresas que explotan los RNNR, así como los municipios portuarios por donde se transportan, que pasaron de recibir, en promedio, 74% de la totalidad de las regalías en forma directa, a recibir solo 10% como asignación directa. El impacto fue aún mayor habida cuenta que las expectativas de los mayores ingresos de regalías no se han cumplido. En cifras redondas, pasaron de recibir \$791 millones de ingreso per cápita, como regalías directas, entre 1995 y 2011, a recibir sólo \$174 millones, entre el 2012 y 2018, como asignación directa, a pesos constantes.

LAS REGALÍAS SON LOS ÚNICOS RECURSOS CIERTOS PARA FINANCIAR PRESUPUESTOS

Como bien lo dice la Ministra de Minas y Energía, **María Fernanda Suárez**, "las regiones productoras no están satisfechas con las regalías que reciben hoy". Por ello, la reacción de las regiones productoras no se hizo esperar, exacerbándose la conflictividad y la protesta, así como el rechazo a la actividad extractiva a través de distintos medios, frenando y en muchos casos impidiendo el avance de importantes proyectos.

Ello afecta, en mayor o menor proporción, tanto a las regiones productoras como a las no productoras, tanto más en cuanto que las regalías son los únicos recursos ciertos con los que cuentan para financiar sus presupuestos de

inversión, llegando a representar, en promedio, 16,5% de los ingresos de los departamentos y 7% de los ingresos de los municipios.

De allí la imperiosa e inaplazable necesidad de reformar la reforma que se introdujo al régimen de regalías con el Acto legislativo 05 de 2011. De lo que se trata es de barajar para volver a repartir juego, eso sí sin cartas marcadas. Como afirmó la Ministra **Suárez**, al sustentar el proyecto de Acto legislativo presentado por el Gobierno a la consideración del Congreso de la República, "estamos devolviendo el péndulo y yo espero que esta reforma sea el equilibrio justo, en donde hay más plata para los productores de manera importante y para los no productores también".

Como lo advirtió la exdirectora del DNP **Gloria Alonso**, "si no les hacemos ver a las regiones productoras los beneficios que puede traer la explotación de los recursos naturales no renovables (RNNR), ni los productores ni los no productores van a ver las regalías".

Cabe preguntarse, cómo van a hacer para que haya "más plata" para los productores sin menoscabo de lo que vienen recibiendo los no productores, para, como se consigna en la exposición de motivos del proyecto, tratar de "preservar los niveles de las regalías, que sólo se puede dar en entornos más favorables para la exploración y extracción de RNNR".

La Ministra de Minas y Energía es la encargada de absovernarnos este interrogante, como ella misma lo dice, los mayores recursos para unos y otros provendrán del ahorro, "que pasará de 20% a 4,5%, ese es el sacrificio: se ahorra menos". Y justifica este desahorro asumiendo que "cuando la reforma empiece a regir, a finales de 2020, ya existirán entre \$12 billones y \$14 billones ahorrados de todas las regiones". De esta manera, los municipios y departamentos no productores "mantendrán su participación en el Presupuesto de regalías". ¡Así de claro!