

## Opinión

## ¿Quién puede derrotar a Petro?

Mauricio Cabrera Galvis



Es correcta la aseveración de Carlos Fernando Galán que “el único que puede ganarle a Petro en segunda vuelta es Sergio Fajardo”. Hoy las encuestas dan por ganador a Petro contra cualquiera de los otros candidatos, pero al analizar los posibles escenarios, hay uno en el que el resultado sería distinto.

Dos supuestos del análisis: primero que en las elecciones votarán unas 20 millones de personas, es decir 8,2 millones más de los que lo hicieron en la consulta y, segundo, que Petro ganaría la primera vuelta con alrededor del 40% de los votos (8 millones).

El escenario que hoy se ve como el más probable para el balotaje es el de Petro contra Gutiérrez. Suponiendo

que este último tenga unos 7 millones de votos (el 35%) y que los votos en blanco sean unos 400.000, los otros candidatos (Fajardo y Hernández) tendrían 4,6 millones de votos. Para donde se vayan esos votantes es lo que definirá la segunda vuelta.

En mi anterior columna mostré como Gutiérrez no tiene hoy ninguna de las ventajas que tenía Duque en el 2018, en particular que es el candidato del continuismo mientras que Duque representaba la oposición a un gobierno desgastado. En estas circunstancias, un supuesto optimista es que Gutiérrez logre atraer el mismo número de votantes que atrajo Duque, es decir el 25% de los que habían votado por Fajardo y De la Calle. Petro volvería a atraer al 65% de esos votantes.

Así las cosas, Petro ganaría con 10,7 millones de votos frente a 8,5 millones del candidato del gobierno. Para que Gutiérrez ganara, habría que voltear totalmente la his-



El otro escenario, menos probable pero no imposible, es que Sergio Fajardo tenga éxito en su remontada y logre pasar a la segunda vuelta.”

toria del 2018 y hacer lo que no logró Duque para atraer el 65% de los votantes de Fajardo y Hernández.

El otro escenario, menos probable pero no imposible, es que Fajardo tenga éxito en su remontada y logre pasar a la segunda vuelta. Para hacerlo tiene que atraer el 43% de quienes no participaron en la consulta para alcanzar unos 5,8 millones de votos, con una mínima ventaja sobre Gu-

tiérrez que tendría 5,6 millones (el 28%). Estos más los de Hernández sumarían unos 6,6 millones; ¿para donde se irían en la segunda vuelta?

Se puede suponer que los partidarios de Hernández se dividen entre los dos finalistas. En cuanto a los votantes de Gutiérrez, no hay la mínima probabilidad de que voten por Petro, pues toda la campaña de miedo contra el candidato del Pacto Histórico surtiría efecto y la gran mayoría votarían contra él, así no les entusiasme Fajardo.

El resultado sería la victoria de Fajardo con el 55,5% de los votos (11,1 millones) frente al 38,5% de Petro (7,7 millones), diferencia que solo podría remontar Petro atrayendo al 30% de los partidarios de Gutiérrez, lo que parece imposible.

Este análisis muestra que la afirmación de Galán es cierta, lo mismo que su conclusión “Si usted quiere asegurar el triunfo de Petro, vote por Federico”.

Consultor privado.

## Nueva etapa de compromiso

Dario Wertheim



Quienes hoy dirigimos Vrio Corp tenemos una férrea tradición: cada vez que tomamos control operativo de una empresa, visitamos a la mayoría de los funcionarios y empleados, a nuestros clientes, a la competencia, a representantes de la sociedad civil relacionados con nuestro negocio y, en general, a los actores de la industria.

Así lo estamos haciendo con nuestra nueva compañía Vrio, empresa americana líder en entretenimiento en América Latina, más conocida por sus marcas, DirecTV, DirecTV GO y SKY (Brasil) y los canales deportivos Torneos y Competencias y Win Sports.

Visitamos a muchos de sus casi 9.000 empleados en la región (y otros tantos colaboradores indirectos) para entender cómo podemos mejorar la experiencia de nuestros espectadores, que superan los 40 millones en la región en más de 10 millones de hogares.

Para enriquecer las conversaciones también nos acercamos a los gobiernos de los países donde operamos. En ese contexto, el presidente Iván Duque tuvo la cortesía de recibirme en una reunión de trabajo con su ministra de las TIC, Carmen Ligia Valde-rama; el ministro del Deporte, Guillermo Herrera, y otros funcionarios de alto rango.

Recalcamos la importancia del trabajo conjunto entre el sector público (regulando y protegiendo el interés de los consumidores) y el sector privado (facilitando el acceso y ofreciendo los mejores servicios a los espectadores). Coincidimos en la importancia de unir esfuerzos para mejorar la conectividad de la población, especialmente de quienes viven en las regiones de más difícil acceso.

En Vrio nos consideramos más que una empresa de entretenimiento, una plataforma valiosa para movilizar información y conocimiento, insumos esenciales con los que deseamos contribuir a formar las habilidades digitales que nuestros pueblos necesitan para competir en la economía moderna. La educación es la herramienta por excelencia para este propósito, y por esto, nuestro programa Escuela+ será ampliado en 2022. En Colombia hoy conectamos a más de 2.800 escuelas, beneficiando a cerca de 3.200 docentes y a más de un millón de estudiantes. Nuestro objetivo es que el programa crezca un 50% este año.

Vamos a incluir nuevos socios, como los gobiernos nacionales de los países donde operamos y los organismos multilaterales. Con ellos estamos enfocados en ampliar los contenidos educativos del programa, incluyendo en lugar prominente la formación de habilidades digitales. De esa manera, llegaremos a más escuelas y a más personas en las regiones más remotas y necesitadas de conectividad. De igual forma, trabajamos para mejorar en todo sentido: programación, tecnología y productos que ofrecemos para llegar con mejor calidad y cantidad de servicios a cada una de las casas que nos eligen alrededor de América Latina.

Hay mucho por delante. Y vamos a hacer nuestra parte. En Vrio trabajamos para proponer las soluciones que un futuro dominado por el cambio nos exige.

Profesor universidades: Nacional, Externado y Magdalena.

Presidente de VRIO CORP.

## Ucrania, la Guerra de las monedas. (II)

Beethoven Herrera Valencia



Un acuerdo para comerciar en rupias y rublos ha sido anunciado por el Ministro indio de finanzas y el Banco de Reserva de India, según lo anunció A. Sakthivel presidente de la Federación de organizaciones exportadoras indias, como mecanismo para desbloquear el comercio bilateral. Dicho mecanismo permitiría a los exportadores indios eludir las limitaciones impuestas por Occidente a los mecanismos de pagos de Rusia, pues durante el conflicto India ha comprado a Rusia 13 millones de barriles de petróleo, mientras en todo el año 2021 le compró 16 millones.

El gobierno indio planea permitir a cinco bancos nacionalizados vincularse a este mecanismo comercial y para ello realiza consultas entre el Banco Central y el Ministerio de Finanzas. Aju-

cio de Sakthivel, las sanciones internacionales a Rusia permitirían a los exportadores indios expandir sus negocios en el mercado ruso, especialmente en bienes agrícolas y medicamentos. India compraba cereales a Ucrania y Rusia, pero el bloqueo que las tropas rusas han establecido en puertos ucranianos ha dejado a India dependiendo de las exportaciones del grano ruso.

Estados Unidos es el mayor socio comercial de India, al cual exportó en 2021 US\$71 billones e importó desde allí US\$41 billones, en tanto que a Rusia las exportaciones son US\$3,3 billones (principalmente farmacéuticos, té y café); en tanto que las importaciones alcanzan US\$6,9 (aparatos de defensa, recursos minerales, fertilizantes, metales y piedras preciosas). El comercio entre Rusia e India representa sólo el 1,5% del comercio exterior indio y US\$500 millones que adeuda Rusia a exportadores indios han quedado bloqueados por las sanciones.

Rusia esta vendiendo el petróleo de los Urales con



El comercio entre Rusia e India representa sólo el 1,5% del comercio exterior indio y US\$500 millones que adeuda Rusia a exportadores indios han quedado bloqueados.”

descuentos del 50% y propone un mecanismo de pago entre rublo y rupia. Ello afectaría el papel que los dos partidos estadounidenses conceden a India como aliado en la contención a China, dados los conflictos históricos que han tenido los dos gigantes asiáticos, aunque China ha moderado el discurso contra India desde el inicio del conflicto.

Tras la exclusión del sistema Swift, Rusia explora al-

ternativas con India incluyendo el Unified Payments Interface (UPI) con el Faster Payments System (FPS) del Banco de Rusia para el comercio transfronterizo. Dmitry A. Solodov vocero de la Embajada rusa en Nueva Delhi ha propuesto a sus contrapartes indias conectarse al sistema del Banco de Rusia para facilitar los intercambios y aceptar la tarjeta india RuPay y MIR Cards (tarjeta rusa para pagos internos), sistemas digitales para pagos de bajo monto.

El máximo asesor económico del gobierno Biden advirtió a India de consecuencias graves si se alineaba en el apoyo a Rusia en la víspera de la votación de suspensión de Rusia en la Comisión de Derechos Humanos de la ONU, en la cual India se abstuvo.

En contraprestación EE. UU., que mantiene un acuerdo atómico con India, ofreció aumentar la ayuda militar para reducir la dependencia india del equipo ruso, que suele llegar con retraso y caro.