

## **Fabio Andrade, presidente y fundador de la Fundación “Centro Comunitario de las Américas”**

Por: José Carlos de Santiago

jueves, 11/03/2010

Buscando brindar apoyo de todo tipo a colombianos y otros latinoamericanos que llegan al sur de la Florida surgió la Fundación “Centro Comunitario de las Américas”. El proyecto ayuda al pequeño empresario, a la familia y a los profesionales que quieren abrirse camino en Estados Unidos, explica su presidente en conversación con **Caribbean News Digital**.

### **¿Cómo llegó la decisión de abrir la Fundación, y con qué objetivo lo hizo?**

-En 1999, cuando ocurrió el éxodo de colombianos por el tema de la seguridad, que venían al sur de la Florida, yo era el gerente de la aerolínea TACA para Estados Unidos. Habíamos comprado las líneas centroamericanas y vimos la llegada de familias colombianas que no tenían cómo ubicarse, cómo obtener una guía profesional o para empeños de pequeñas empresas. Entonces, con un grupo de amigos abrimos esta fundación, para ayudar a ese pequeño empresario, a esa familia, a ese profesional a ubicarse en los Estados Unidos, en el sur de la Florida, en su profesión, en su área.

Hoy día continuamos trabajando así. Hacemos dos ruedas de negocios semanalmente, con la asistencia de entre 50 y 70 personas cada semana, y tenemos también charlas especializadas en el área del mercadeo y otros temas. Por ejemplo, en febrero, cuando estamos cerca de la temporada de impuestos, se dan muchas charlas sobre el asunto.

### **¿Quiénes participaron en la creación de la Fundación?**

-La hicimos un grupo de venezolanos, colombianos, a raíz de ese éxodo que por motivos de seguridad estaban viviendo los colombianos a fines de los ´90 e inicios de la década del 2000. Éramos 10 personas, que formábamos la Junta Directiva. De aquel tiempo continuamos hoy tres personas.

### **¿Es una organización sin fines de lucro?**

-Sí, es una organización sin fines de lucro, tampoco cobramos membresía. Es algo como una cámara de comercio, pero hacemos más: un poco la parte social, la parte de familia, la empresarial. Aquí se reúnen las personas a hablar de negocios y consiguen apoyos para esos negocios.

### **¿Son ciento por ciento colombianos?**

-Comenzamos 100% colombianos, pero luego se han unido argentinos, venezolanos... Hoy día el grupo ha crecido y hemos incorporado incluso a americanos.

**¿Hay alguna fundación internacional o dependencia del gobierno de Estados Unidos que apoye este tipo de iniciativas?**

-Sí, se pueden conseguir ayudas pero son muy políticas, y son muy meticulosos para aportar fondos. Ocasionalmente, hemos conseguido grants (subvenciones) de la ciudad de El Doral, donde tenemos una de las oficinas, que nos aporta 5.000 dólares al año. Hemos recibido otros apoyos, pero más que todo subsistimos cobrando algunas cuotas por participación en eventos, y hacemos dos grandes eventos anuales que generan fondos: un festival hispano, donde empresas locales participan y colaboran, y también tenemos un festival que conmemora las fechas patrias de Colombia y Venezuela.

**¿Hay alguna universidad que colabore con la Fundación?**

-Sí, tenemos tres universidades que colaboran con nosotros. Una de ellas es la Carlos Albizu University, en la ciudad de El Doral, usamos sus instalaciones; en Weston contamos con la American Intercontinental University, que también nos da acceso a sus instalaciones. Ahora, también, tenemos la UNAT, Universidad Nacional a Distancia de Colombia, que abrió una sucursal en la Florida, de cuya Junta de Governors soy miembro. Ahí tenemos donaciones anuales de cuatro becas para diferentes programas de esa universidad.

**¿Cómo es la composición de género en la comunidad con que trabaja la Fundación?  
¿Hay más hombres o más mujeres, o se trata de familias?**

-El núcleo al que estamos llegando con la Fundación es sobre todo familiar. Familias con 3,5 miembros como promedio. Mayormente personas de 38 a 56, y son familias recién llegadas, con hijos en el colegio primario. Tenemos 160 voluntarios en la organización, profesionales todos, y tenemos además un grupo de 165 médicos internacionales que están buscando licenciarse aquí, quienes cada 45 días se reúnen a analizar cómo está la ley, como van avanzando, cómo van los estudios. Tenemos también un grupo de profesores, y otros más. Atendemos a unas 150 personas cada semana. Tenemos inscritas a más de 8.300 personas.

**¿Tienen página web?**

-Sí tenemos una página web, americasc.org. Por mi activismo, mi conocimiento de política de la aviación, los medios como Univisión me llaman para dar criterio sobre esos temas. En esos momentos siempre hablo de la página web de la organización. También lo hago en mis gestiones como consultor político.

**Y además está el trabajo con Aires...**

-Sí, el 15 de diciembre pasé de consultor a gerente de estación en la ciudad de Fort Lauderdale, contribuyendo con la empresa para manejar el crecimiento que hemos tenido en el sur de la Florida, con un vuelo diario Fort Lauderdale-Bogotá-Fort Lauderdale. Desde mayo de 2009 me había contratado la empresa para ayudar como consultor y abrir las operaciones y mercados en Estados Unidos. En ese ejercicio tuve la oportunidad de implementar la experiencia previa que tenía con la aerolínea JetBlue.

A partir del 26 de marzo, además del Fort Lauderdale-Bogotá-Fort Lauderdale, Aires va a tener desde este aeropuerto dos vuelos más: uno a Cali con cuatro frecuencias semanales, y otro diario a Barranquilla con conexión a Medellín.

**Aires es una aerolínea colombiana, con un carácter también regional. ¿Qué desarrollos está teniendo?**

-Aires nació hace 29 años, es una empresa de capital privado con unos 40 accionistas. Hace seis meses pasó a ser la segunda empresa nacional en importancia en el sector aéreo de Colombia, y controla un gran porcentaje del tráfico dentro del país. De una línea regional pasó ya a ser una línea internacional, con una proyección muy importante, habiendo recibido los Boeing 737-700, y la primera incursión en noviembre de 2009 a Fort Lauderdale ha sido un éxito rotundo, con una gran aceptación.

Recientemente, el diario El tiempo publicaba declaraciones del presidente Uribe afirmando que el tráfico aéreo dentro de Colombia creció en 9% y reconociendo el papel que ha jugado en ello Aires. Su enfoque de negocios es como una aerolínea de bajo costo.

**¿Florida es el único destino internacional?**

-No, tenemos también Aruba, Curazao, Panamá y Maracaibo.

**¿Hacen transporte de carga también?**

-La empresa ha decidido no transportar carga por el momento. Queremos concentrarnos en los pasajeros, posicionarnos. Los requisitos en Estados Unidos para el transporte de carga son muy intensos. Entonces, estamos yendo por etapas. La primera etapa es consolidar el vuelo a Fort Lauderdale y la atención a los pasajeros. Luego abriremos las puertas a carga, porque va a haber mucho espacio de bodega.

**¿Cuál es el estado de la flota?**

-Estos Boeing 737-700 son relativamente nuevos, de nueva generación. No tienen más de cinco años de explotación.

**De acuerdo con su experiencia en la aerolínea y en la Fundación, ¿cuál es la situación de la Florida, y específicamente de Miami y Fort Lauderdale, debido a la crisis financiera global?**

-La Florida ha sufrido mucho porque se trata de una crisis mundial, y el turismo que venía al sur del estado en esta época, temporada alta, no viene tanto como antes. Las cosas están bastante lentas. A nivel de país, el gobierno se ha inclinado más a la discusión política que a la solución del problema. Creo que se ha tendido más a ayudar a las grandes industrias, sin tomar en cuenta que en este país la fortaleza ha sido el pequeño negocio, que genera más del 90% de los trabajos inmediatos.

**Uno de los temas problemáticos del sector de la aviación en estos momentos es el de las maletas. ¿Cuál es la política de Aires al respecto?**

-Hoy en día con la globalización, con el desarrollo tecnológico, con la rapidez con que andamos todos, el pasajero no lleva lo que cargaba antes. Antes usted llevaba ropa para salir de noche, de día, para ir de playa... Hoy día, la misma ropa de playa quizá te sirva para ir a cenar a un buen restaurante, con algunas excepciones. La industria está cambiando mucho, el viajero ha cambiado. Antes veía al empresario con su maleta ejecutiva y su computadora, hoy ve a empresarios con una mochila.

Al ser una empresa de bajo costo, uno de los temas es la capacidad del avión, que está limitada, y por lo tanto nosotros, para mantener los bajos costos y dar esa opción al pasajero -porque es ficticio que todos llevan dos maletas, pero sí se las cobran- cobramos por una, y si quiere llevar la segunda de todos modos no va a pagar lo que pagaría en otra compañía por llevarla. Según las estadísticas, en este momento aceptamos 1,3 maletas por pasajero.

Hay otra cosa, en Aires todo es más barato por Internet. Casi se ahorra el cliente un 50%.

**Fabio A. Andrade**

**Station Manager FLL.**

**Aires Inc.**

**300 Terminal Drive Box 18**

**Ft. Lauderdale, Fl 33315**

**P: (954) 828-2022 F: (954) 359-1556**